

Вищий навчальний заклад «Український Католицький Університет»  
Факультет суспільних наук

Кафедра державного управління

«Магістр»

(освітньо-кваліфікаційний рівень)

Магістерська робота на тему:

“Розробка та впровадження державних політик спрямованих на розвиток жіночого підприємництва в Україні”

Виконала: студентка VI курсу,  
напряму підготовки (спеціальності)  
281 «Публічне управління та  
адміністрування»

Богун М.В.

(прізвище та ініціали)

Науковий керівник:

к.е.н., доц. Лапшина І.А.

(посада, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Львів – 2020 рік

## ЗМІСТ

### Вступ

### Розділ 1. Теоретичні засади підприємницької діяльності

- 1.1. Суть, поняття та природа підприємництва, у т.ч. жіночого
- 1.2. Жіноче підприємництво в Україні, опис поточної ситуації з державною підтримкою жіночого підприємництва (існуючі програми, їх переваги та недоліки)
- 1.3. Особливості жіночого підприємництва у світі – досвід інших країн з впровадження державних політик та інструментів

### Розділ 2. Дослідження жіночого підприємництва

- 2.1. Експертне опитування жінок- підприємниць
- 2.2. Аналіз основних результатів опитування. Мотиви, бар'єри та обмеження для жіночого підприємництва в Україні

### Розділ 3. Рекомендації для впровадження державних політик з метою підтримки жіночого підприємництва в Україні

- 3.1. Розробка пропозицій та рекомендацій щодо можливих державних політик та програм підтримки жіночого підприємництва
- 3.2. Порівняльний аналіз ведення бізнесу в країнах з військовими конфліктами на прикладі Сирії та України

### Висновки і пропозиції

### Список використаних джерел

### Додатки

## ВСТУП

В магістерській роботі досліджується питання розробки та впровадження державних політик спрямованих на розвиток жіночого підприємництва в Україні. Тема є надзвичайно актуальною, адже дасть можливість Україні долучитися до виконання цілей сталого розвитку ООН, а також зможе задіяти економічні ресурси через жіночу зайнятість, що позитивно вплине на економіку країни.

Окрім цього завдяки розробленому та проведеному авторському соціологічному дослідженню, є можливість дослідити питання жіночої мотивації розпочати власну справу, існуючих бар'єрів та умов ведення бізнесу в Україні, ставлення жінок до державної підтримки, очікування від держави.

Нормативно-правова база розроблена таким чином, що запозичивши досвід країн з високим high income, а також спираючись на висновки авторського дослідження можна розробити практичні рекомендації для впровадження державної політики з питань підтримки жіночого підприємництва.

Таким чином, предмет дослідницького питання - це вивчення стану розвитку жіночого підприємництва в Україні, досвіду і потреб, специфіки, основних проблем, викликів, бар'єрів та стереотипів, які заважають починати власну справу або навпаки, що спонукає розпочати бізнес-діяльність. Також доцільним є дослідження питання рівних можливостей, окремої співпраці між жінками в рамках жіночих об'єднань та їх впливу на громаду або країну, вивчення рівня можливих ініціатив чи програм, спрямованих на покращення ситуацією з підтримкою держави, ситуації з перешкодами, які є в державних сервісах для підприємців, а також позицією жінок-експерток, щодо доцільності державних інструментів підтримки жіночого підприємництва.

**Завдання магістерської роботи:**

- вивчення історичного походження явища «підприємництво», а також та аналіз нормативно-правової бази підприємництва, у т.ч. жіночого;
- вивчення та аналіз поточної ситуації з державною підтримкою жіночого підприємництва в Україні;
- вивчення та аналіз міжнародного досвіду підтримки жіночого підприємництва;
- аналіз експертного опитування жінок- підприємниць;
- аналіз факторів, які впливають на створення державних політик з підтримки жіночого підприємництва
- розробка пропозицій та рекомендацій щодо можливих державних політик та програм підтримки жіночого підприємництва
- порівняльний аналіз ведення бізнесу в країнах з військовими конфліктами на прикладі Сирії та України
- надання висновків та пропозицій щодо впровадження державної підтримки жіночого підприємства.

**Предметом** дослідження є визначення бар'єрів, які необхідно усунути державі при розробці державної політики жіночого підприємництва.

**Об'єктом** роботи є ситуація з жіночим підприємництвом в Україні, вивчення ставлення жінок-підприємниць до ситуації з веденням бізнесу в Україні, незалежно від їх віку, досвіду та регіональних особливостей.

При написання роботи, було застосовано якісний метод соціологічного дослідження через опитування експертів (он-лайн), а також системного аналізу, що допоміг виокремити необхідні дані, згрупувати їх та зробити висновки, необхідні для досягнення поставленої мети. Також був використаний порівняльний аналіз, що дав можливість визначити переваги та недоліки між напрямками досліджень.

При написанні магістерської роботи були використані джерела, нормативно-правові акти, книги, аналітичні статті фахівців в галузі підприємництва та особливо жіночого підприємництва. Крім того, у роботі використані дані міжнародних досліджень, та викладені приклади практичного міжнародного досвіду.

**Наукова новизна** роботи полягає у тому, що автором разом із Школою Управління Українського Католицького Університету було проведено дослідження стану жіночого підприємництва, що враховує мотиви, бар'єри, обмеження і умови ведення бізнесу жінками та розкриває питання потреби окремої державної підтримки. Варто зазначити, що дослідження враховує реакцію жінок-підприємниць на антикризові заходи та програми, запроваджені Урядом під час пандемічного впливу Covid-19.

Магістерська робота має практичну користь. По-перше, на підставі авторського соціологічного опитування та підготовленого аналізу відповідей та висновків з урахуванням потреб, бар'єрів і очікувань жінок-підприємниць, створені рекомендації для започаткування та впровадження державної політики стосовно жіночого підприємництва, що може стати у нагоді державним органам влади. По-друге, робота аналізує міжнародний досвід різних країн, що може бути врахований при підготовці відповідних політик, стратегій чи створення державних інституцій в Україні, відповідальних за напрямок розвитку та підтримки жіночого підприємництва.

Магістерська робота складається з вступу, трьох основних розділів та семи підрозділів, висновків та пропозицій, списку використаної літератури, додатків.

## РОЗДІЛ.1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

#### 1.1. Суть, поняття та природа підприємництва, у т.ч. жіночого

В цьому розділі я пропоную розглянути теоретичні основи підприємництва, термінологію, визначення, а також приділити увагу ситуації з жіночим підприємництвом в Україні та світі. Це в свою чергу дозволить розкрити предмет дослідження - створення державних політик підтримки жіночого підприємництва. Гіпотеза дослідження - потенціал та цінність жінок підприємниць не розкритий до кінця, та може дати додаткові можливості для економіки нашої країни, особливо в умовах військової агресії Російської Федерації. Також припускаю, що державі не менш важливо робити акцент на створенні сприятливих умов для ведення бізнесу в цілому незалежно від гендерної приналежності.

В-першу чергу, необхідно розібратися в термінології, що таке підприємництво та яка його природа походження.

Джерела і відкриті енциклопедії зазначають, а також у праці [12 с.4-5 ], зазначено, що слово «підприємець» або «підприємництво» має французьке походження, *entreprendre*, що означає «брати на себе» [24]. Цей термін вперше визначив ірландсько-французький економіст Річард Кантільйон (Richard Cantillon; 1680-1734), визначивши, що підприємець - це особа, яка платила певну ціну за товар, щоб перепродати його за невизначеною ціною, тим самим приймала рішення про отримання і використання ресурсів, а отже, визнавала ризик діяльності підприємства. Термін вперше було офіційно опубліковано у французькому виданні «Універсальний комерційний словник» (*Dictionnaire Universel de Commerce*) авторства Жака де Брюслона (Jacques des Bruslons; 1657-1716) у 1723 р. [10-25] Словники сучасної англійської мови (*Longman Dictionary of Contemporary English* та *Cambridge Dictionary*) [22, 23] дають схожі наступні визначення: «Підприємець – це той, хто починає свій власний бізнес, особливо коли це передбачає перспективу нових можливостей». Французький економіст Жан-Батист Сей (Jaen-Baptiste Say;

1767-1832) дав широке визначення підприємництва, заявивши, що воно «зміщує економічні ресурси з площини низької продуктивності до більш високої продуктивності та великих врожаїв». За словами економіста Джозефа Алуа Шумпетера (Joseph A. Schumpeter; 1883-1950), що зазначено в бізнес-словнику, підприємці не обов'язково мотивуються прибутками, але вважають це еталоном вимірювання чи досягнень успіху. Шумпетер виявив, що люди, які займаються підприємницькою діяльністю високо цінують самостійність, прагнуть до досконалості, є оптимістами, завжди підтримують середнього рівня ризику (не надто легко, ні занадто ризиковано) [13].

Сучасні визначення трактують, що підприємець - це людина, яка створює бізнес з метою отримання прибутку. Інтернет-словник Lexico powered by Oxford дає наступне визначення: підприємець- це особа, яка організовує та керує бізнесом або бізнесами, бере на себе більші, ніж звичайні фінансові ризики для цього [26]. Сайт британської бібліотеки (British library) використовує наступне пояснення: «Тисячі людей шукають остаточну відповідь на те, що робить підприємець і що насправді означає бути ним? Це не означає, що вам необхідно створювати нові підприємства щодня; підприємець - це хтось з баченням, драйвом та амбіціями ризикувати та вирішувати проблеми бізнесу чи споживача. Підприємець має наступні риси-пристрасть, інноваційність, наполегливість, винахідливість, ризикованість, дисципліна» [27]. Енциклопедія малого бізнесу (Small Business Encyclopedia) дає наступне визначення терміну: підприємець-це той, хто починає або бере на себе контроль на бізнесом чи іншим незалежним підприємством, часто використовуючи інновацій та більше ніж звичайний ступінь ризику [14]. Пітер Друкер (Peter Ferdinand Drucker; 1909-2005) в своїй книзі «Інновації та підприємництво: практики і принципи» зазначає, що підприємці створюють щось нове, щось інше – вони змінюють або перевертають цінності.[15, с.22] Гарвардська бізнес- школа використовує формулювання професора Говарда Стівенсона (Howard Stevenson; 1941 р.), за його словами підприємництво- завжди перемагає, пізніше в своїх працях він зазначав, що підприємці, вчителі

та інституції мають переосмислити спільну діяльність, для того щоб прийняти виклик технологій, глобалізації на благо розвитку громад і країн [16 с.13].

Андрей Шептицький в своїх «Пасторських посланнях» зазначив: «Об'єднуйтеся разом, заведіть по ваших селах християнські крамниці, громадські шпихліри (комори), і всякі інші корисні установи. У нас у священників, завжди знайдете не лише пораду, а й, наскільки буде в наших силах, також і поміч... Як будемо разом триматися, то в кожному ділі будемо сильніші [17 т.1, с.7, 18 с.94]. « На кооперації в переважній частині спирається добробут народу. Через кооперацію, через організацію, через згуртування наших сил, через порядок і єдність ми вдсятеро множимо наші економічні сили, наш здобуток» - цитата Андрея Шептицького з кн.:Ліліана Гентош. Митрополит Шептицький, с.232 [18 с.94]

Світовий банк через «Політику досліджень підприємництва та організованих формацій між країнами» (Policy Research Working Paper Entrepreneurship and Firm Formation Across Countries) також дає формулювання підприємництву. Це - діяльність фізичної особи чи групи, яка спрямована на ініціювання господарської діяльності у формальному секторі під правовою формою бізнесу [19].

Узагальнюючи поняття підприємець, можна зазначити, що це людина, яка створює цінність або продукт, створює щось нове, організовує, координує, ризикує власними ресурсами, знаходиться в постійному середовищі невизначеності та змін, але спрямована на розвиток та інноваційність. В 21 столітті існує велика кількість визначень для підприємців, але безсумнівно одне, що це геніальні і креативні люди, які знаходяться в стані постійного пошуку нових шляхів до прибутків, розвитку і іноді боротьби з перешкодами, але цей стан і діяльність додає їм збагачення, владу та престиж. Природа жіночого підприємництва споріднена з підприємництвом чоловіків, але історично мала перешкоди та бар'єри.

До 20 століття, жінки щоб уникнути бідності або забезпечувати себе після втрати чоловіка і мати додаткове джерело доходів, створювали та керували



власним мікробізнесом. В той же час в силу історичних перепон, дискримінації та вимог того часу, жінки більше займалися хатніми обов'язками, ніж підприємницькими. З основних бар'єрів, які існували тоді - відсутність освітніх можливостей та працевлаштування, обмежений доступ до капіталу. У 17 ст. першою успішною жінкою-підприємницею 1739 р. Єліза Лукас Пінкней (Eliza Lucas Pinckney), яка тримала сімейні плантації в Південній Кароліні США. Серед видатних жінок-підприємниць того часу також варто відзначити Маргарет Гарденбрук Філіпс (Margaret Hardenbrook Philipse), з походження голландських колоністів, яка займалася торгівлею та було власницею суден в Нью-Йорку. У 19 ст. 1825 р. Ребекка Лукенс керувала заводом металевих виробів та цвяхів. [20]

На початку 20 століття формувалися феміністичні та інші правозахисні рухи, які виборювали права жінок, що з часом заклали потужну основу для більш широких можливостей для розвитку жінок в бізнесі та збільшення їх впливу. Національна асоціація власників жіночого бізнесу допомогла Конгресу США прийняти Закон про власність жінок у 1988 р., який припинить дискримінацію в кредитуванні, а також скасує закони, за якими заміжні жінки повинні отримати підпис чоловіка за всіма позиками. Крім того, Закон також дав можливість жінкам-власницям конкурувати за державні контракти [21].

Розглянемо також офіційні тлумачення в українському законодавстві стосовно підприємницької діяльності.

Відповідно до ст. 13 Конституції України, Держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки. Усі суб'єкти права власності рівні перед законом [1]. Стаття 24. Конституції зазначає, що громадяни мають рівні конституційні права і свободи та є рівними перед законом. Не може бути привілеїв чи обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками. Рівність прав жінки і чоловіка забезпечується: наданням жінкам рівних з чоловіками можливостей у

громадсько-політичній і культурній діяльності, у здобутті освіти і професійній підготовці, у праці та винагороді за неї; спеціальними заходами щодо охорони праці і здоров'я жінок, встановленням пенсійних пільг; створенням умов, які дають жінкам можливість поєднувати працю з материнством; правовим захистом, матеріальною і моральною підтримкою материнства і дитинства, включаючи надання оплачуваних відпусток та інших пільг вагітним жінкам і матерям. [2]{Офіційне тлумачення положення статті 24 див. в Рішенні Конституційного Суду № 9-рп/2012 від 12.04.2012 р.} [8]

Конституція України має найвищу юридичну силу; закони та інші нормативно-правові акти приймаються на основі Конституції України і повинні відповідати їй; норми Конституції України є нормами прямої дії; звернення до суду для захисту конституційних прав і свобод людини і громадянина безпосередньо на підставі Конституції України гарантується; конституційні права і свободи гарантуються і не можуть бути скасовані (частини друга, третя статті 8, частина друга статті 22 Конституції України) [3]. Відповідно до частини першої статті 64 Основного Закону України конституційні права і свободи людини і громадянина не можуть бути обмежені, крім випадків, передбачених Конституцією України. Конституційні права і свободи є фундаментальною основою існування та розвитку Українського народу, а тому держава зобов'язана створювати ефективні організаційно-правові механізми для їх реалізації. Відсутність таких механізмів нівелює сутність конституційних прав і свобод, оскільки призводить до того, що вони стають декларативними, а це є неприпустимим у правовій державі. [4]. Відповідно, найвищим законом гарантовано та закріплено захист права і свобод, що є основою будь-якої діяльності людини. Стаття 42. Конституції зазначає, що кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Окрім окремих законодавчих обмежень для діяльності серед депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Держава забезпечує захист

конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом. Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів.[5] Ці ключові статті дозволяють підприємцям здійснювати свою діяльність та бути захищеними в межах Конституції та інших законодавчих актів.

## Висновки до підрозділу

Згідно тлумачення Господарського кодексу України Глава 4 Господарська комерційна діяльність (підприємництво) Стаття 42. Підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Окремо кодекс роз'яснює, що підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність на основі їх власного вибору, якщо така діяльність не забороняється законом; окремі види підприємництва регулюються законодавчими актами; окремо зазначають перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, а також перелік видів діяльності, підприємництво в яких забороняється, встановлюються виключно законом [6]. Закон України про Підприємництво втратив чинність з 1 січня 2004 р., крім статті 4 (згідно із Господарським кодексом України від 16 січня 2003 р. N 436-IV), де підприємницька діяльність детально визначена розділом 4 в напрямках: стаття 43. Свобода підприємницької діяльності; стаття 44. Принципи підприємницької діяльності; стаття 45. Організаційні форми підприємництва; стаття 46. Право найму працівників і соціальні гарантії щодо використання їх праці; стаття 47. Загальні гарантії прав підприємців; стаття 48. Державна підтримка підприємництва; стаття 49. Відповідальність суб'єктів підприємництва; стаття 50. Діяльність іноземних підприємців в Україні; стаття 51. Припинення підприємницької діяльності [7]. Таким чином можна стверджувати, що норми Конституції з питань прав і свобод, Господарський Кодекс, інші нормативно-правові документи мають сприяти здійсненню підприємницької діяльності забезпечуючи правове поле.

20 століття багато досягло в досягненні прав жінок та усуненні стереотипів на рівні політик інших країн, так і через активні громадські рухи, за рахунок яких переважно ці зміни і впровадження відбувалися.

Природа підприємництва передбачає комфортне співіснування між державною регуляцією та стимулами розвитку підприємництва, створення сприятливих умов для ведення бізнесу, як основи економіки країни.

## 1.2. Жіноче підприємництво в Україні, опис поточної ситуації з державною підтримкою жіночого підприємництва (існуючі програми, їх переваги та недоліки)

В Україні платформа для роботи з відкритими даними Opendatabot [28] фіксує, що щороку відсоток жінок-ФОПів збільшується. На сьогодні в Україні офіційно зареєстровано 851 тисяча жінок-підприємниць — це 45% від загальної кількості ФОП в країні. Тенденція на збільшення кількості жінок у бізнесі спостерігається протягом останніх п'яти років. У 2016 р. в Україні було 43.7% жінок-підприємниць. Вже у 2020 р. цей показник зріс до 45%

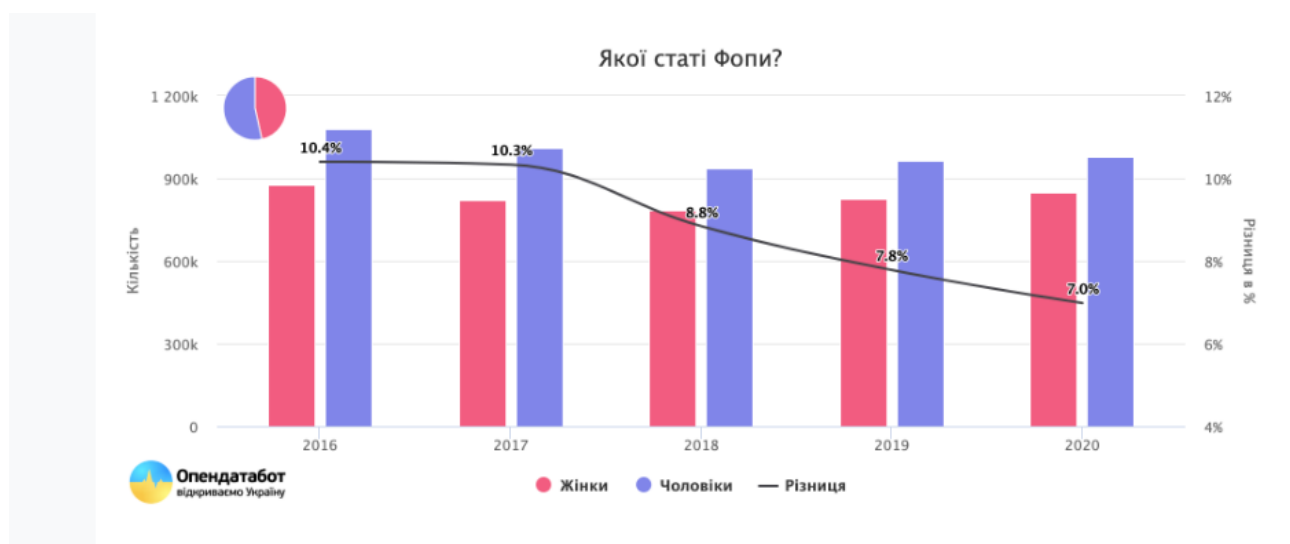


Рис.1.1. Якої статі ФОПи [28]

Так, якщо у 2016 році різниця між кількістю жінок- і чоловіків-ФОП складала 10%, то у 2020 р. ця різниця складає 7%. Також, ця ж платформа для роботи з відкритими даними Opendatabot, що працює в Україні повідомляє [29], що станом на 01.03.2020 р. 35% власників українських компаній- це жінки, а частка жінок-керівників в цілому становить 30%. При цьому більшість жінок працюють як фізичні особи-підприємці. Частка жінок серед ФОП (фізична-особа підприємець) складає 45%, серед директорів компаній частка жінок менша -усього 30%. За їх даними найбільша кількість жінок керує компаніями чи організаціями в сфері освіти або діяльності туристичних агенцій, у сфері творчості мистецтва та розваг, державним управлінням та

діяльністю громадських організацій, обов'язкове соціальне страхування, надання послуг із забезпечення харчування та інші.

## Топ-10 видів діяльності з найбільшою часткою жінок директорів

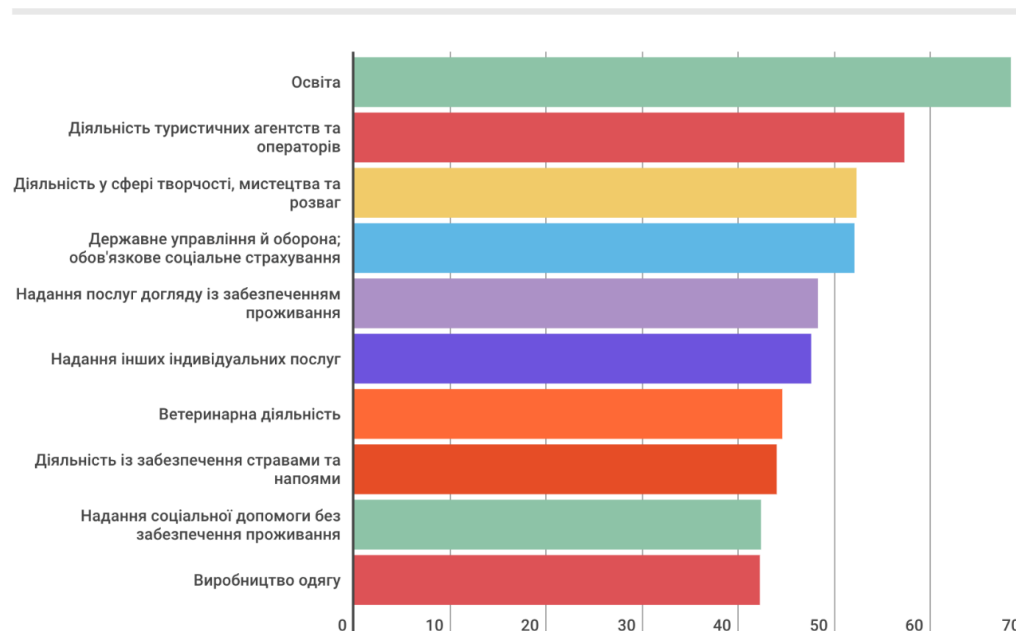


Рис. 1.2. ТОП-10 видів діяльності з найбільшою часткою жінок-директорів [29]. Найбільше жінок-директорів в Донецькій (35.4%), Житомирській (33%) та Луганській області (32.4%). Найменша кількість — у Львівській (28.2%), Чернівецькій (28.2%) та Київській (26.3%) областях.

## Доля жінок-директорів за областями



Рис. 1.3. Доля жінок-директорів за областями [30].

За даними дослідження “Жінки та чоловіки на керівних посадах в Україні” проведено ПРООН в Україні у співпраці з ГО «Ліга ділових та професійних жінок України» та Українським центром суспільних даних у рамках проекту «Зміцнення бізнес-об’єднань малих і середніх підприємств», що впроваджується за фінансової підтримки Державного секретаріату Швейцарії з економічних питань [31] можемо побачити наступну картину.

Жінки переважно керують у галузях, які співвідносяться зі стереотипами щодо традиційно жіночих видів діяльності у домогосподарстві та громаді. Єдиною галуззю, де переважають жінки-керівники—це освіта (69% керівників—жінки). Серед підприємців переважно «жіночою» є секція КВЕД «Інші послуги» (92% жінок-керівниць у класі 96.02 «Надання послуг перукарнями та салонами краси»). У багатьох галузях є окремі види діяльності, де жінки-керівниці становлять більшість. Перелік цих галузей відтворює стереотипи щодо традиційно жіночих видів діяльності у домогосподарстві та громаді: освіта та догляд за дітьми, соціальна допомога (а також діяльність профспілок), готелі, ресторани, роздрібна торгівля продуктами харчування та одягом, пошиття одягу, салони краси, туризм, мистецтво та відпочинок, бухгалтерія (облік та аудит).

Низка галузей є гендерно збалансованими (44–55% керівників є жінками)—це готелі та ресторани (серед усіх суб’єктів), державне управління, мистецтво / спорт / розваги (серед юридичних осіб), операції з нерухомістю, охорона здоров’я, а також оптова та роздрібна торгівля (серед ФОП).

Серед підприємців частка жінок вища у невеликих містах за рахунок роздрібною торгівлі—серед жінок-підприємців у малих містах та селах цей вид діяльності домінує. У більших містах жінки-підприємці урізноманітнюють діяльність, тому їхня частка в інших галузях є вищою.



Розподіл керівників та ФОП за статтю  
в межах кожної секції КВЕД



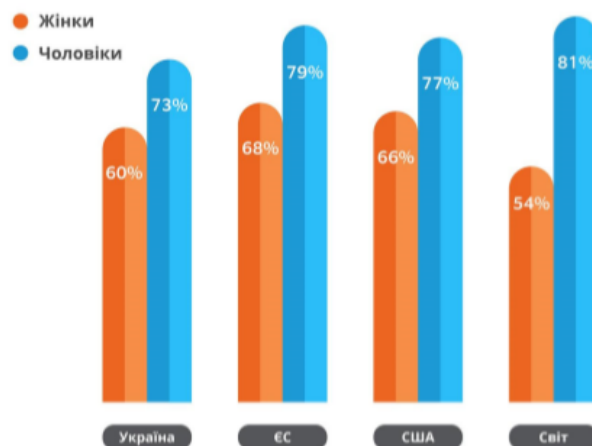
Рис.1.4. Розподіл керівників та ФОП за статтю в межах кожної секції КВЕД

[31]

За даними дослідження зайнятості та добробуту чоловіків та жінок Проведене Info Sapiens у співпраці з Ring Ukraine [32] демонструє, що гендерний розрив зайнятості в Україні приблизно відповідає показникам ЄС та США. Серед зафіксованих гендерних розривів, коли в Україні жінки частіше мають вищу освіту, ніж чоловіки, але у середньому отримують лише 76% від 100% зарплати чоловіків (ці показники підтверджуються державною службою статистики). У США та ЄС такий розрив в оплаті праці менший. Стереотипи про те, що в економічній сфері чоловік має відігравати головну роль, а жінка – залежну, а також покладання обов’язків з ведення домашнього господарства та виховання дітей виключно на жінок - є одними з ключових факторів економічної нерівності. Нижче наведений рисунок доводить, що статистика фіксує розрив у зайнятості між чоловіками та жінками в Україні, та у світі. У той час, як за даними Євростату, середня зайнятість чоловіків працездатного віку (15-64) у ЄС становить 79% , а жінок 68%, тоді як в Україні ці показники – 73% та 60% відповідно, в США 77% та 66%, по світу статистика фіксує зайнятість населення чоловіків 81% та жінок 54%.

## Гендерний розрив зайнятості в Україні є схожим до країн ЄС та США

Порівняння зайнятості населення у віці 15-64 років в Україні, ЄС, США та світі в цілому за статтю



Джерело: база даних Міжнародної організації праці, ILOSTAT, 09.2018

Рис. 1.4 Гендерний розрив зайнятості в Україні у порівнянні [32]

В українському законодавстві існує низка нормативно-правових документів, які опікуються гендерною тематикою- це Закон України «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків» від 08.09.2005р.,[9] Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків на період до 2016 р.» від 10.06.2015 р. [10]; Наказ Міністерства фінансів України № 1 від 02.01.2019р. «Про затвердження методичних рекомендацій щодо впровадження та застосування гендерно-орієнтованого підходу в бюджетному процесі»[11]. Методичні рекомендації щодо впровадження та застосування гендерно-орієнтованого підходу в бюджетному процесі, включаючи аналіз програм, які фінансуються з бюджету, з позиції гендерної рівності. Створений посібник було рекомендовано для впровадження працівникам органів виконавчої влади та місцевого самоврядування [33]. Програма була розроблена з метою посилення підзвітності за виконання зобов'язань щодо забезпечення гендерної рівності в економічній політиці держави для підвищення використання донорської допомоги та національних ресурсів на виконання зобов'язань із гендерної рівності та розширення прав і можливостей жінок.

Розпорядженням Кабінету Міністрів «Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 рр [34] було створено Офіс з просування експорту, метою якого є, стимулювання експортної торгівлі та роботи за такими напрямками: інформування експортерів, послуги для експортерів, освітні програми для експортерів та пропозиції щодо бізнес-можливостей. Офіс з просування експорту при Мінекономрозвитку, [35], як і інші подібні офіси (Ukraine Invest Office) перетворилися, на мою думку, на повнофункціональну інституцію з підтримки та просування експорту. Крім того, передбачено створення та функціонування експортного веб-порталу, розроблення і просування українського бренда та реалізацію інших заходів відповідно до Стратегії. На базі цього Офіс з просування експорту при Мінекономрозвитку близько двох років також діяла платформа для розвитку експортного потенціалу жінок-

підприємниць «She Exports», яка тривалий час реалізовувалась за підтримки програми технічної допомоги уряду Канади, зокрема, проекту Expert Deployment for Governance and Economic Growth (EDGE), трансформувались в результаті у громадську організацію і продовжуючи надавати підтримку українським підприємцям та власникам бізнесу. За період дії програми з 2017 по 2019 рік було охоплено більше 1000 жінок-підприємниць власниць бізнесу, які мали проекти щодо експорту, з понад 16 українських регіонів, для яких було організовано понад 60 навчальних семінарів та вебінарів (з онлайн-охопленням близько +8200 учасниць) 2 делегації українських підприємниць відвідали бізнес-фестиваль ІТС SheTradesGlobal (Ліверпуль, 2018) та SHE Congress (Баку, 2019), що сприяла долученню 55 українських підприємниць до міжнародної мережі ІТС SheTrades [36].

Згідно з офіційною інформацією прес-служби Міністерства Фінансів, Верховна рада у 2020 р. у другому читанні ухвалила законопроект про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» щодо Фонду розвитку підприємництва» (№ 2589). Відповідно до якого, з державного бюджету буде виділено 2 млрд грн на програму «Забезпечення функціонування Фонду розвитку підприємництва» на впровадження програми доступного кредитування в Україні [37]. Такий крок відповідає ініціативі Президента України щодо стимулювання підприємницької діяльності, активізації кредитування та створення нових робочих місць. Фінансування бюджетної програми у Державному бюджеті України на 2020 рік здійснюватиметься за рахунок коштів від дострокового погашення векселів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у сумі 2 млрд грн, які спрямують до спеціального фонду державного бюджету. Фонд розвитку підприємництва покликаний сприяти розвитку суб'єктів мікро та малих підприємництва через державну програму «Доступні кредити 5-7-9%»[38]. Розширення та спрощення доступу ММП до інвестиційного кредитування дозволить їм створити робочі місця, збільшити обсяги виробництва та експорту, розвивати

високотехнологічне виробництво та впроваджувати інновації, підвищувати енергоефективність, до профілю програми підходять як новостворені підприємства або ФОПи, так і діючі. На думку уряду, програма буде спонукатиме до повернення трудових мігрантів, оскільки збільшить доступність дешевшого кредитування.

Підтримка буде надаватися за двома напрямками: здешевлення кредитів шляхом компенсації відсоткової ставки до рівня 5, 7 та 9 відсотків річних за кредитами у національній валюті. Відсоток залежить від розміру та типу бізнесу: 5% річних – якщо виручка до 25 млн грн і створюються мінімум 2 робочих місця; 7% річних – для бізнесу з виручкою до 25 млн грн, який не створює нових робочих місць, але за кожного нового працівника ставка знизиться на 0,5%; 9% річних – для бізнесу з виручкою до 50 млн грн; Та другий напрямок, через надання часткових гарантій за кредитами, наданими мікро та малому бізнесу, якщо у них не вистачає застави. Схема компенсації показує умови отримання кредитних коштів, а також компенсаційні витрати, яке понесе держава за цією програмою.



Рис.1. 5. Схема компенсації [38]

Слід зазначити, що програма спрямована на підтримку мікробізнесу, що має позитивно вплинути на цю категорію, але ж не виділяє окремо жінок, та не встановлює квотування на жіноче підприємництво, що могло б стимулювати більшу кількість підприємниць скористатися програмою, та

безпосередньо задіяних стейкхолдерів- банків - партнерів, більш активно її просувати.

Також існують нововведення, які спрямовані на полегшення догляду за дітьми до трьох років. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 30.01.2019 р. №68 „Деякі питання надання послуги з догляду за дитиною до трьох років» була запроваджена програма „муніципальна няня”, яка дозволила починаючи з 1 січня 2019 р. відшкодувати вартість послуги за догляду за дитиною до трьох років у розмірі прожиткового мінімуму встановлену станом на 1 січня відповідного року. Відшкодування вартості послуги „муніципальна няня” є щомісячною адресною компенсаційною виплатою одному з батьків (усиновлювачів), Виплати здійснюються на умовах спільного фінансування з державного бюджету 25%, з обласного-15%, і найбільше з місцевого-60%. Щоб отримати державну компенсацію, батькам дитини необхідно укласти з нянею офіційну угоду про працевлаштування, а сама няня має бути офіційно працевлаштована з відповідним оформленням або мати статус фізичної особи-підприємцем [39].

Під час пандемії Covid-19, Верховна Рада 17.03.2020 р. прийняла у цілому законопроект №3220 щодо підтримки підприємців у період карантину через коронавірус. В цю підтримку входять низка ініціатив, спрямованих на полегшення ведення бізнесу, таких як звільнення від сплати ЄСВ всіх ФОПів та тих, хто займається незалежною професійною діяльністю; тимчасово скасування штрафів та пені за несвоєчасну або неповну сплату ЄСВ, а також несвоєчасне подання звітності по ЄСВ; скасування податку на комерційну нерухомість та землю; звільнення від основних штрафів та пені за порушення податкового законодавства, окрім порушень по сплаті ПДВ, акцизів та ренти; тимчасовий мораторій на нові та фактичні податкові перевірки чи продовження вже розпочатих; місцева влада отримала право на власний розсуд надавати податкові знижки по єдиному податку для підприємців [40].

Додаткове нововведення, яке стало можливим відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 22 квітня 2020 року №329 надається допомога на дітей фізичним особам-підприємцям, які обрали спрощену систему оподаткування, та належать до першої і другої групи платників єдиного податку. Допомога призначається на період карантину, встановленого постановою Кабінету Міністрів України від 11 березня 2020 р. № 211 «Про запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2» (Офіційний вісник України, 2020 р., № 23, ст. 896) та на один місяць після дати його відміни одному з батьків на кожну дитину до досягнення нею 10 річного віку (включно) у розмірі прожиткового мінімуму, встановленого для дітей відповідних вікових груп станом на 1 січня 2020 року, і виплачується щомісячно за повний місяць, що становить на дітей віком до 6 років 1779,00 грн., від 6 до 10 років становить 2218,00 грн. [41]. За словами президента України Володимира Зеленського: «Після погодження з бюджетним комітетом Верховної Ради, яке, я впевнений, обов'язково станеться, понад 300 тисяч родин фізичних осіб – підприємців зможуть отримати таку допомогу».

Кабінет Міністрів України ухвалив пропозиції законодавчих змін, що дозволять надання малому і середньому бізнесу, що зазнав фінансових втрат внаслідок пандемії COVID-19, доступу до фінансових ресурсів, шляхом отримання кредитів з частковою державною гарантією. Законопроект пройшов слухання в профільному комітеті та був доопрацьований згідно пропозицій народних депутатів. Гарантії надаватимуться Міністерством фінансів за пулом кредитів суб'єктів господарювання, які будуть видаватись банками-кредиторами. Після затвердження Парламентом відповідних змін до Бюджетного кодексу України та Закону України «Про державний бюджет на 2020 рік», Уряд окремими рішеннями встановить умови відбору банків та порядок надання таких гарантій. Саме інструмент надання державної гарантії допоможе банкам-партнерам урядових програм підтримки бізнесу сміливіше

видавати позики нашим підприємцям та покращить доступ до фінансів малому та середньому бізнесу України. Це послідовні кроки влади в напрямку доступності фінансів для підприємців”, - прокоментував рішення Міністр розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України Ігор Петрашко.



## Висновки до підрозділу

Орієнтуючись на наведені вище дані, у якості висновків слід зазначити, що Україна на сьогодні має достатньо непоганий показник по відсотках у порівнянні з чоловіками - 45% жінки ФОП, дана ситуація є близькою до паритету, але в той же час не ідеальною. Наведені у розділі факти про регіональний зріз серед жінок-директорів виявив існуючий дисбаланс між керівними посадами серед чоловіків та жінок, коли найвищий показний серед керівних посад є на рівні 35,4% (в Донецькій (35.4%), Житомирській (33%) та Луганській області (32.4%); найменша кількість — у Львівській (28.2%), Чернівецькій (28.2%) та Київській (26.3%) областях). Зріз по галузях, де переважно керують жінки, підтвердив співвідносяться зі стереотипами щодо традиційно жіночих видів діяльності у домогосподарстві та громаді. Єдиною галуззю, де переважають жінки-керівники—це освіта (69% керівників—жінки). Серед підприємців переважно «жіночою» є секція КВЕД «Інші послуги» (92% жінок-керівниць у класі 96.02 «Надання послуг перукарнями та салонами краси»). В Україні фіксують гендерні розрив при виплати заробітної плати, коли в Україні жінки частіше мають вищу освіту, ніж чоловіки, але у середньому отримують лише 76% від 100% зарплати чоловіків (ці показники підтверджуються державною службою статистики), в той час як у США та ЄС такий розрив в оплаті праці менший. Середня зайнятість чоловіків працездатного віку (15-64) у ЄС становить 79% , а жінок 68%, тоді як в Україні ці показники – 73% та 60% відповідно, в США 77% та 66%, по світу статистика фіксує зайнятість населення чоловіків 81% та жінок 54% Ці факти допускають висновок, про чергові стереотипи про те, що в економічній сфері чоловік має відігравати головну роль, а жінка – залежну, а також покладання обов'язків з ведення домашнього господарства та виховання дітей виключно на жінок.

Із недоліків, на які важливо державним структурам звернути увагу та вирішити – це в-першу чергу відсутність адекватного всеохоплюючого всеукраїнського дослідження, яке б показало реальну статистичну та експертну картину з жіночим підприємництвом, більш ширше розкрила ситуацію з перешкодами та потребами, стереотипами та очікуваннями для формування подальшої стратегії. Слід зазначити, що сама аналітична база державної статистики не надає кількісні дані саме по жінкам-підприємницям, наприклад в реєстрі відкритих даних ЄДРПОУ, відсутній параметр «стать» для особи, що вказана як керівник юридичної особи або ФОП. Аналіз за статтю для більшості агенцій по збору даних здійснюється за закінченнями по батькові. Трапляється некоректність заведеної інформації, коли в масивах даних відсутні ключові записи, такі як види діяльності (за КВЕД) та інші, іноді така неточність складає до 5% від всієї бази.

Що стосуються державної підтримки саме жіночого підприємництва, то хоча уряд своїми діями і наведеними вище ініціативами, як державна програма «Доступні кредити 5-7-9%», «Муніципальна няня», «Виплата допомоги ФОП на дітей», створює передумови для полегшення ведення бізнесу і фінансову підтримку, у той же ці ініціативи залишаються гендерно-нейтральними, а підтримка саме жіночого підприємництва практично на державному рівні відсутня. У якості рекомендації пропоную, враховуючи існуючий український і міжнародний позитивний досвід, розпочати створення державних інституцій, метою яких буде підтримка жіночого підприємництва, як в середині країни так і для експортуючих бізнесів, по аналогії зі створення Офісів з підтримки експорту та Офісу залучення інвестицій, Фонду підтримки підприємства. З урахування децентралізаційних процесів, залучати більше локальні та регіональні адміністрації чи громади, до створення стратегій підтримки жіночого підприємства через впровадження ефективних програм, досягнення KPI's та smart цілей.

### 1.3. Особливості жіночого підприємництва у світі – досвід інших країн з впровадження державних політик та інструментів

Сучасні світові тенденції 20-21 століття зробили трендом зростання підприємництва серед жінок. Глобальні міжнародні, включаючи Міжнародну організацію праці, ЮНЕСКО та Світовий Банк, компанія Мастер Кард та інші регулярно проводять дослідження, які відслідковують глобальний моніторинг підприємництва, позитивні зміни чи погіршення, окремо ситуацію з жіночим підприємництвом у розрізі різних країн, що дозволяє отримувати якісну та кількісну аналітичну інформацію у розрізі регіонів та економік та спиратися на впровадження тих чи інших ініціатив.

Третє видання Mastercard Index of Woman Entrepreneurs – Mastercard [42], проводить дослідження щодо відстежування прогресу та досягнень жінок-підприємниць та власників бізнесу на 58 ринках, які становлять майже 80% світової жіночої робочої сили, особливо слідкуючи за прогресом на таких рівнях: як досягнення та результати розвитку бізнесу жінок (Women's Advancement Outcomes), знання та доступ до фінансування (Knowledge Assets & Financial Access), підтримка інших підприємницьких факторів (Supporting Entrepreneurial Factors), з кожним роком додаючи актуальні тренди в показниках. Це дослідження, зазначає, що жінки більш здатні розвивати свій бізнес і мають більш високі прибуткові показники в країнах і економіках, де підтримка для малого та середнього бізнесу та простота ведення бізнесу визначається як висока, адже вони мають доступ до всіх необхідних для ведення бізнесу ресурсів включаючи доступ до капіталу, фінансових послуг та академічних програм. З перших 20 рейтингових ринків 80% - це економіки, відповідно до класифікації Світового банку, з високим рівнем доходу (high income), що підживлюються сприятливими умовами підприємництва. Сюди входять США, Нова Зеландія, Канада, Ізраїль, Тайвань, Швейцарія, Сингапур, Велика Британія, Польща. В той час як Україна за класифікацією Світового банку відноситься до III групи - економіки доходом нижче середнього (lower-middle income economies) [43] Існує гіпотеза, що розбіжності в економічному

зростанні між розвиненими та менш розвиненими країнами існують саме завдяки якісному чи неякісному рівню підтримки підприємницької активності. На рисунку нижче можна побачити показник підтримки жіночого підприємництва в країнах з високим рівнем економічного доходу.

№	Ринковий рейтинг	Індекс Жіночого підприємництва від Мастер Кард (Master Card Index for Women Entrepreneurship -MIWE Score)
1	США	70.3
2	Нова Зеландія	70.2
3	Канада	69.0
4	Ізраїль	68.4
5	Ірландія	67.7
6	Тайвань	66.2
7	Швейцарія	65.8
8	Сингапур	65.6
9	Велика Британія	65.6
10	Польща	65.1

рис. 1.6. 10 кращих світових ринків для жінок-підприємниць, які базуються на умовах та можливостях для підтримки [42].

На жаль, Україна не потрапляє в пул цього дослідження від компанії Мастер Кард, та на наступному малюнку з останніми результатами (Master Card Index for Women Entrepreneurship -MIWE Score- MIWE) 2019р. можна переконатися в тенденції, що найбільший відсоток жінок-підприємниць є в процвітаючих економіках з високим рівнем доходу – і це 20 кращих ринків, що займають в цьому рейтингу 80% економіки з високим рівнем доходу; 10% - це верхній середній дохід (наприклад, Таїланд і Колумбія), а решта 10% нижчий середній дохід (наприклад, Філіппіни та В'єтнам, Гана, Індонезія- один класифікатор з

Україною).

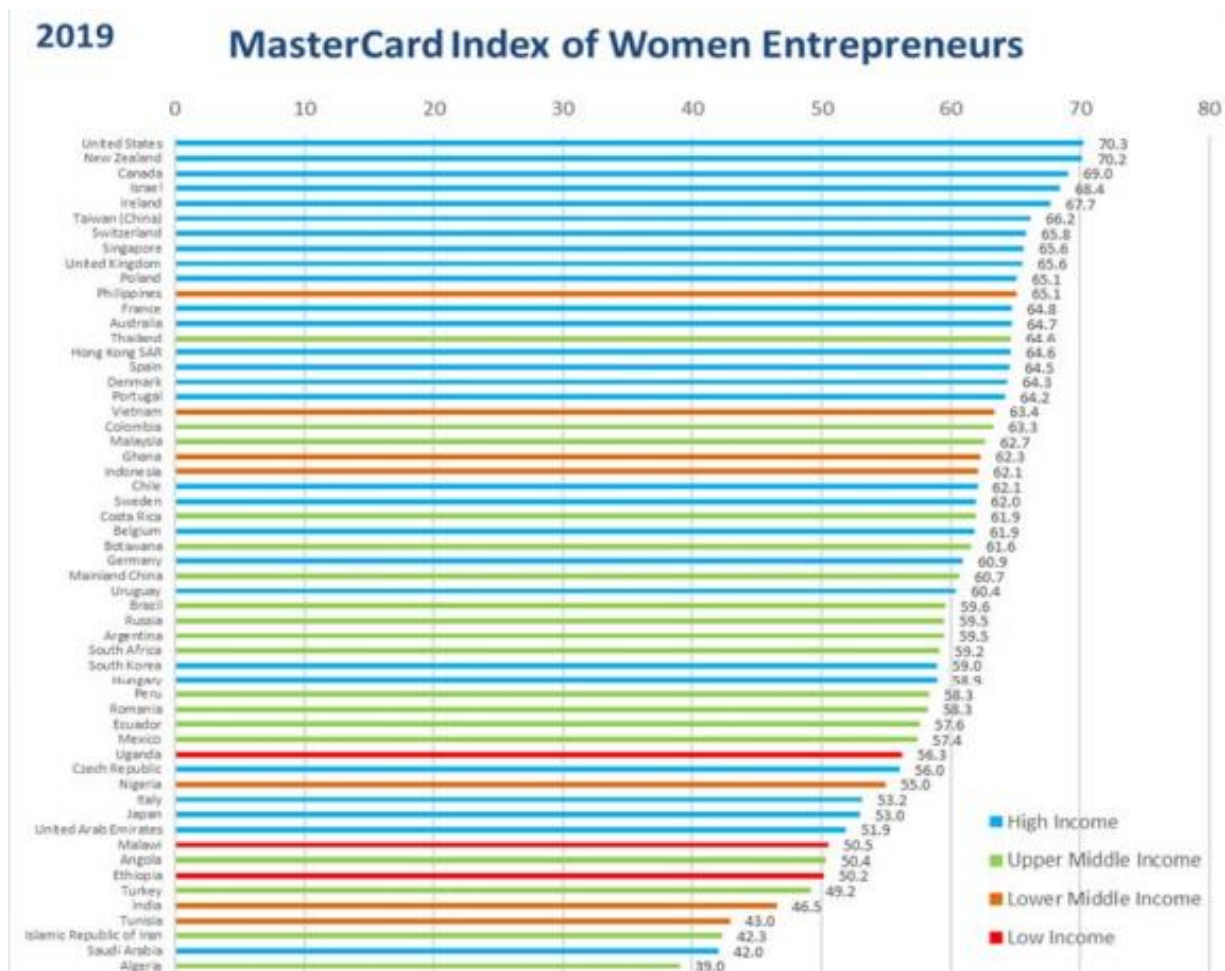


Рис. 1.7. Індекс Мастер Кард для жіночого підприємництва у розріз класифікації економік Світового банку [42]

Світовий банк (World Bank), як потужна світова інституція, яка має 189 країн-членів, експертів з 170 країн, що працюють в 130 представництвах Групи по всьому світу зазначають [19-44], постійно зростаючу динаміку серед жіночого-підприємництва по всьому світу, що сприяє збільшенню доходів домогосподарств, зменшення бідності та зростанню національних економік. Наприклад, у США фірми, що належать жінкам, зростають більш ніж удвічі, ніж у всі інші фірми та вносять майже 3 трлн дол. в економіку країни, створюючи близько 23 млн. робочих місць.

Незважаючи на те, що кількість жінок, які працюють у власному бізнесі, збільшується по всьому світу, жінки продовжують стикатися з величезними

перешкодами, які стримують зростання їх бізнеса, як, наприклад, брак капіталу, суворі соціальні обмеження та відсутність підприємницьких навичок.

Всесвітній банк створив кліринговий центр програм та досліджень для підтримки жіночого підприємництва та зібрав такі спостереження щодо стану жінок у малому бізнесі: жінки-підприємці частіше працюють в неформальному секторі або в традиційних жіночих секторах. У всьому світі щонайменше 30 % жінок є самозайнятими в неформальному секторі; в Африці цей показник становить 63%. Жіночий бізнес, як правило, домашній та зосереджений у сферах малого підприємництва та традиційних секторах, що насамперед включає роздрібну торгівлю та послуги. Робота з дому дозволяє жінкам бути конкурентоспроможними та регулювати самостійно час витрачений на роботу, оскільки вони закривають на собі велику частку домашніх справ та обов'язків по догляду за дитиною. Але грають роль і соціальні норми, такі як заборона жінкам подорожувати до інших міст чи регіонів, переважно в арабських країнах, навіть на рівні своєї країни, причиною цьому можуть бути не тільки відсутність фінансів, але й сімейні зобов'язання і навіть заборона подорожувати без чоловіка. В таких суспільствах очікується, що жінки залишатимуться вдома і завжди будуть виконувати домашні та хатні обов'язки, гендерні розриви все ще існують у і стримують розвиток критичних навичок, необхідних для управління успішним підприємством. Хоча жінки досягають значних успіхів, на початковому та середньому рівнях ведення бізнесу, їм часто не вистачає поєднання освіти, професійних та технічних навичок та досвіду роботи, необхідних для підтримки розвитку високопродуктивного бізнесу. Наприклад, чоловіки-підприємці мають більшу ймовірність, ніж жінки-підприємці, що вони вже мають досвід до початку бізнесу через роботу в комерційному секторі. Брак фінансів є головним обмеженням зростання підприємств, що належать жінкам. Доступ до фінансування часто називають основною перешкодою для зростання жіночого бізнесу [19-45].

За даними всесвітньої дослідницької компанії Gallup [46] країни, що розвиваються демонструють значні відмінності до доступу до фінансових послуг між чоловіками та жінками-власницями. У середньому жінки мають менший доступ до основних банківських послуг. Як результат, багато жінок-підприємців розраховують на власні заощадження, позики сім'ї та друзів або мікрокредитування для фінансування своїх бізнес-потреб. Однак ті кредити, на які вони можуть розраховувати переважно складаються з малих чи недостатніх сум, та видаються на короткий термін, що створює обмеження жінкам-позичальникам розвивати свій бізнес через довгострокові інвестиції. Непропорційно високі правові та регуляторні бар'єри також можуть мати глибокий вплив на здатність жінок вести більш спроможний і життєздатний бізнес. Тільки 38 із 141 економік, які охоплені базою даних «Жінки, бізнес та закон» [47], встановлюють однакові законні права для жінок та чоловіків у ключових сферах, таких як відкриття банківського рахунку, отримання кредиту без дозволу чоловіка та володіння і управління майном. Юридичні обмеження сімейного права та спадкування можуть визначати здатність жінки володіти майном та отримувати заставу для фінансування.

Звіт «Індекс глобального підприємництва 2019р.» (Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report – GEM) [48], зазначає, що є три економіки світу, де жіночий індекс підприємництва перевищив чоловічий-це Саудівська Аравія, Катар та Мадагаскар. Особливо цей результат є важливим для Саудівської Аравії, що стало позитивним наслідком впроваджених державних змін щодо надання жінкам більше свобод, але це лише початок великого шляху за жіночі права і можливості.

Розглядаючи політики і інструменти різних країн можна відзначити, що державна політика, що спрямована на розвиток жіночого підприємництва в першу чергу зосереджується на локальних проблемах і бар'єрах, які існують та стримують розвиток цього напрямку - це і доступність до фінансів, освітні програми, коучинг та наставництво, розвиток мережі амбасадорів інші.

Тому, вважаю необхідним розглянути предметні міжнародні приклади державних політик різних країн. Слід зазначити, що головним ключовим показником успішності впровадження цих політик, через усунення бар'єрів, є показник збільшення кількості жінок-підприємниць.

Канада інтегрувала ціль «Підтримка жіночого підприємництва» в стратегію Уряду Канади як «Стратегія розвитку жіночого підприємництва» [48-49]. Ця державна політика підтримки є частиною урядового плану інновацій Канади та має комплексний підхід застосування, вирішуючи як критичні етапи для розвитку бізнесу так і подолання викликів для кращої підтримки жінок-підприємців на старті. Уряду Канади вважає, що при більшій державній підтримці жіночого підприємництва у країни є значно більше шансів через жіночий бізнес бути більш конкурентноздатними, прибутковими та краще представленими на міжнародній арені, сприяючи економічному зростанню та створенню більше якісних і високоплачуваних робочих місць в самій Канаді. За даними Уряду Канади, на просування та розширення економічних можливостей жінок з метою подвоєння їх кількості передбачено інвестиції у розмірі 2 мільярдів доларів, підтримка здійснюється через різні інституції у т.ч. Фонд Жіночого Підприємництва, Регіональні фонди підтримки тощо.

Велика Британія також фокусується на різноманітних ініціативах для жінок, наприклад впровадила спеціальний курс «What's stopping you» для безробітних жінок, які хотіли б започаткувати стартап. В рамках програми працювали з психологічними бар'єрами та страхом, допомагали жінкам віднайти впевненість у собі, здобути необхідні знання та навички, заохочували їх шукати шляхи для розширення власних компетенцій. Навчання відбувалося у формі безкоштовних воркшопів, за кожною учасницею закріплювався ментор, який допомагав удосконалювати бізнес-ідею. Уряд Великої Британії також ініціював проект «Women and Work», покликаний надати жінкам, що працюють, тренінги з підвищення кваліфікації. Прогнозується, що більша



реалізація жіночого потенціалу принесе від 15 до 23 млрд фунтів англійській економіці.[48-50]

Шведська програма заохочення жіночого підприємництва з 2007 по 2014 роки підтримувала жінок, які бажали розпочати підприємницьку діяльність: надавала інформаційні консультації, фінансову підтримку і наставництво, проводила зустрічі з представниками бізнесу. Результатом стала реалізація понад 40 національних та 600 регіональних проектів. Лише у 2008–2009 роках 17 500 жінок стали учасницями програми, а понад 880 жінок-підприємців долучилися у ролі менторів.[48-51]

У Сполучених Штатах основні державні ініціативи фокусуються на забезпечення якісної освіти для жінок будь-якого віку, як наприклад, програми, які сприяють ефективному управлінню малим бізнесом. Окремо є якісна колоборація між комерційними організаціями та державними структурами, коли великі компанії як Goldman Sachs, WalMart, Sam's Club інші корпорації, створюють спеціальні програми для навчання жінок-підприємців. Також не тільки бізнес-школи, а і університети та коледжи США мають велику кількість курсів зі спеціальності «Підприємництво», попит на яку зростає. [48-52]

Уряд Ірландія уряд переглянув «Політику щодо малого та середнього бізнесу і підприємництва» відзначивши невикористаний потенціал жінок-підприємців [51], уряд у Північній Македонії адаптував свої програми та політики з урахування жіночого контексту на 2019-2023 рр., Мадагаскар прийняв нову гендерно-збалансовану політику підтримки жіночого підприємництва [48-53].

Світова тенденція підтримки жіночого підприємництва та ініціатив через державні політики вражає, адже уряди більшості країн швидко адаптуються на вимоги сьогодення та намагаються досягти однієї з цілей ООН «Гендерна рівність», розуміючи що через такі національні програми покращиться і економіка країни.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Підприємницька діяльність позитивно впливає на економічний розвиток країн, громад, середовищ і є позитивним, хоч і складним та ризиковим явищем за своєю суттю. На початку 20 століття сформовані феміністичні та інші правозахисні рухи, вибороли права жінок, що з часом надали більше впевнену основу для широких можливостей для розвитку жінок в бізнесі та збільшення їх впливу і прав. Але можливості для українського жіночого підприємництва, як і для українського бізнесу почали з'являтися лише зі здобуттям незалежності нашої країни, з появою законодавчо-правового поля, регуляції, приватизаційних процесів, культури ведення підприємництва, адаптації кращих світових практик для зменшення бюрократії та впливу чиновників. Окрім цього існували культурні стереотипи переважно серед людей старшого віку, з вкоренілою «радянською культурою», через сприйняття людей, які займаються бізнесом через призму минулих стереотипів як «спекулянтів, торгашів», з часом цей негативний штамп зменшувався.

Закріплені Конституцією України статтями, Господарським Кодексом, іншими нормативно-правові документами норми мають підставу стверджувати, що в цілому законодавча база України сприяє розвитку та веденню підприємницької діяльності. Існуючі і започатковані урядові програми сприяють розвитку підприємництва і позитивно впливають на середовище ведення бізнесу в цілому, але поки залишаються гендерно-нейтральними. Враховуючи європейський вектор України і позицію Європейського Союзу щодо досягнення гендерної рівності, коли і жінки і чоловіки повинні мати рівні права та можливості в усіх сферах життя суспільства, Україні доведеться більш активніше працювати на всіх місцевих та регіональних рівнях у т.ч. щодо взяття на себе більше зобов'язань використовуючи існуючі повноваження і партнерства для досягнення більшої рівності своїх громадян відповідно до Європейської Хартії рівності жінок і чоловіків у житті місцевих громад [60].

Розвиток жіночого підприємництва в країнах з високим доходом дає підстави стверджувати, що Україна не в повному обсязі використовує свій потенціал в цьому напрямку, залишаючи в класифікаторі країн з доходом нижче середнього.

Міжнародний досвід впровадження державних політик демонструє позитивне налаштування урядів різних країн через створення державних політик та стратегій на підтримку жіночого підприємництва та усунення бар'єрів для старту та ведення бізнесу, створення інституціонального та правового середовища, яке має вирішальне значення для зростання жіночого бізнесу.

## РОЗДІЛ. 2

### ДОСЛІДЖЕННЯ ЖІНОЧОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

#### 2.1. Експертне опитування жінок- підприємниць

Для розуміння поточної ситуації з жіночим підприємництвом, їх проблем та потреб, з метою отримання ширшої картини та практичної інформації про існуючі перешкоди під час ведення бізнесу та бар'єри, які існували на старті, з якими стикаються жінки-підприємниці, відношення до банкрутства та ризику, розуміння ситуації з типовими «жіночими обов'язками» і навантаженнями, було прийнято рішення провести дослідження та обрати експертне опитування якій метод соціологічного дослідження через опитування експертів. Таким чином, предмет дослідницького питання - це вивчення стану розвитку жіночого підприємництва в Україні, досвіду і потреб, специфіки, основних проблем/викликів, бар'єрів та стереотипів, які заважають починати власну справу або навпаки, що спонукає розпочати бізнес-діяльність. Також доцільним є дослідження питання рівних можливостей, окремої співпраці між жінками в рамках жіночих об'єднань та їх впливу на громаду або країну, вивчення рівня можливих ініціатив чи програм, спрямованих на покращення підтримки держави, ситуації з перешкодами, які є в державних сервісах для підприємців, а також цікавою є експертна думка щодо потрібності державних інструментів підтримки жіночого підприємництва.

Об'єктом дослідження є ставлення жінок-підприємниць до ситуації з веденням бізнесу в Україні, незалежно від їх віку, досвіду та регіональних особливостей. Головним є те, що експертки можуть поділитися досвідом ведення підприємницької діяльності, своїми думками, що сформульовані самостійно, без урахування думок інших експерток, з використанням індивідуального експертного методу. Свідомо до переліку опитуваних експерт

було частково охоплено категорію внутрішньо переміщених осіб (ВПО), які проживають на підконтрольних уряду України територіях.

Спілкування з експертами в дослідницькій фазі проекту є більш ефективним і концентрованим методом збору даних, ніж, наприклад спільне спостереження або систематичне кількісне опитування. Швидкий та відносно безпроблемний доступ до об'єктивних даних робить експертне інтерв'ю - надзвичайно привабливим для емпіричних соціальних досліджень. Проведення експертних інтерв'ю може послужити для скорочення часу на обробку трудомістких даних та збирання процесів, особливо коли експерти надають практичні інсайдерські знання [61].

Дослідження складається з наступних етапів: визначення мети та предмету дослідження; визначення необхідного якісного складу, підготовки вибірки по експертній цільовій аудиторії (ЦА), визначення способу опитування, розробка анкети та script (сценарного плану) для спілкування з експертками, складання графіку інтерв'ю з урахування обраного та комфортного часу для експерток, розсилка попередніх питань експерткам для ознайомлення, безпосередньо початок і проведення онлайн-інтерв'ю, збір первинної соціологічної інформації, обробка і аналіз зібраної інформації, обробка даних, узагальнення результатів експертизи, оформлення результатів в звіт, презентація результатів.

В дослідженні прийняли участь 10 жінок-підприємниць, з різним досвідом ведення підприємницької діяльності, з категорії мікробізнес. Згідно з класифікацією підприємств з 01.01.2018 р. визначеною ст. 2 Законом про бухгалтерський облік [62], мікропідприємства – це фізичні особи, зареєстровані в установленому порядку як фізичні-особи підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 700 тис. євро, балансова вартість активів до 350 тис. євро визначену за середньорічним курсом Національного Банку України.

В цьому розділі, ми детально зупинимося на профілі експерток, регіоні ведення бізнесу, віковому розподілу та досвіду ведення підприємницької справи. Для кращого аналізу інформації, ми розділили 10 респондентів на мікрогрупи націлювання на підставі обставин, які спричинили їх займатися підприємницькою діяльністю та тривалістю ведення бізнесу, окремо виділена група, яка розпочала бізнес через непереборні та вимушені обставини, а саме війну на Донбасі (вимушені переселенки, ветеранка АТО):

- Жінки-підприємниці внутрішньо-переміщені особи та ветеранка АТО – 3 респонденток;
- Жінки-підприємниці з досвідом до 10 років – 3 респондентки;
- Жінки-підприємниці з досвідом ведення бізнесу більше 10 років – 4 респондентки.

**Таблиця 2.1. Групування експерток**  
[За власними матеріалами дослідження]

<b>Група 1</b> <b>Жінки-підприємниці внутрішньо-переміщені особи та ветеранка АТО</b>	<b>Респондентка 1</b>	<b>Респондентка 3</b>	<b>Респондентка 10</b>	
Регіон ведення бізнесу	Донецька область	Волинська область	Луганська область	
Вік	35	30	47	
Досвід підприємницької діяльності	4	2	6	

<b>Група 2</b> <b>Жінки-підприємниці з досвідом до 10 років</b>	<b>Респондентка 4</b>	<b>Респондентка 6</b>	<b>Респондентка 7</b>	
Регіон ведення бізнесу	Луганська область	Луганська область	Луганська область	
Вік	33	30	38	
Досвід підприємницької діяльності	5	до 1 року	4	

<b>Група 3</b> <b>Жінки-підприємниці з досвідом ведення бізнесу більше 10 років</b>	<b>Респондентка 2</b>	<b>Респондентка 5</b>	<b>Респондентка 8</b>	<b>Респондентка 9</b>
Регіон ведення бізнесу	м.Київ	Луганська область	Луганська область	Івано-Франківська область
Вік	51	42	54	33
Досвід підприємницької діяльності	24	13	23	10

Експерти ООН у власних соціально-економічних і демографічних розрахунках на основі працездатності виділяють п'ять вікових груп. Проте враховуючи малу кількість респондентів, віковий розподіл здійснювався відповідно до кількості та складається наступним чином, де 4 респондентки віком від 30-35, 2 респонденти від 35-40; 2 респондентки від 40-50; 2 респондентки від 50-60 років. Наглядно показано на наступному рисунку.

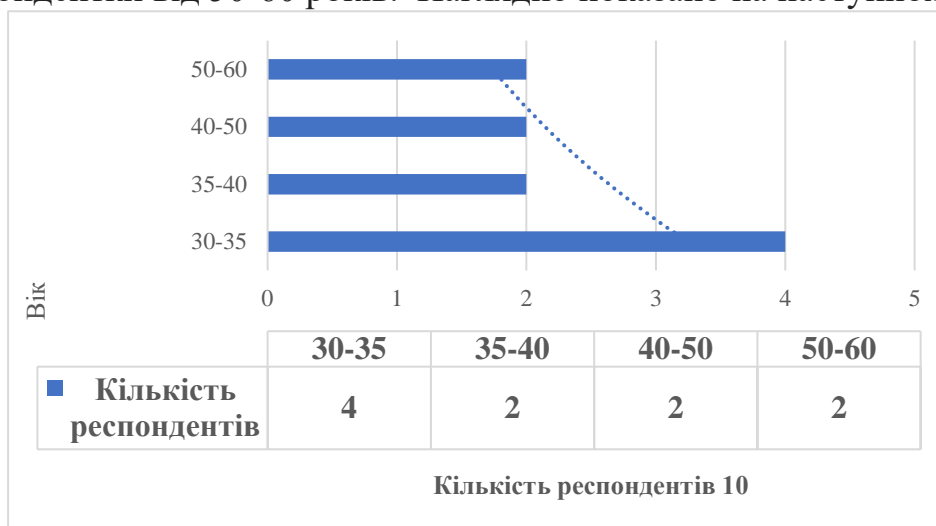


Рис 2.1. Віковий розподіл респондентів [За власними матеріалами дослідження]

Наступним критерієм є детальний розподіл у розрізі досвіду ведення бізнесу, між всіма учасницями, що зображено на рис. 2.2. Кольорові відмінності – це поділ на мікрогрупи. Найбільша кількість респонденток (4 учасниці) в групі з досвідом більше 10 років (позначено зеленим кольором), всі інші мають пропорційну кількість .

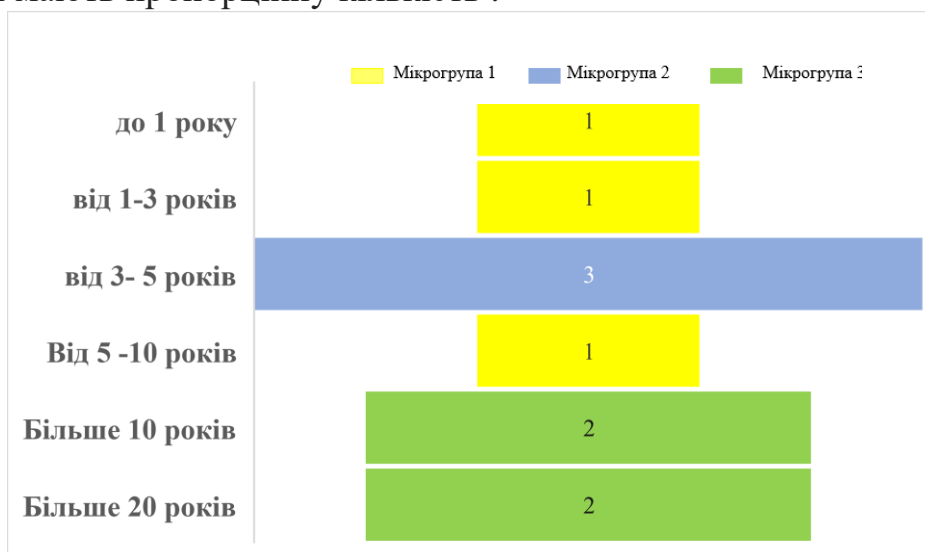


Рис. 2.2. Досвід ведення бізнесу [За власними матеріалами дослідження].

Дослідження охоплює представниць Луганської, Донецької, Волинської, Івано-Франківської областей та м. Київ, це області також є і регіонами ведення основного бізнесу, де: Донецька область – 1 респондентка, Луганська область 6 респонденток, Волинська область – 1 респондентка, Івано-Франківська область- 1 респондентка, м.Київ- 1 респондентка. Наглядно зображено на наступному рис.

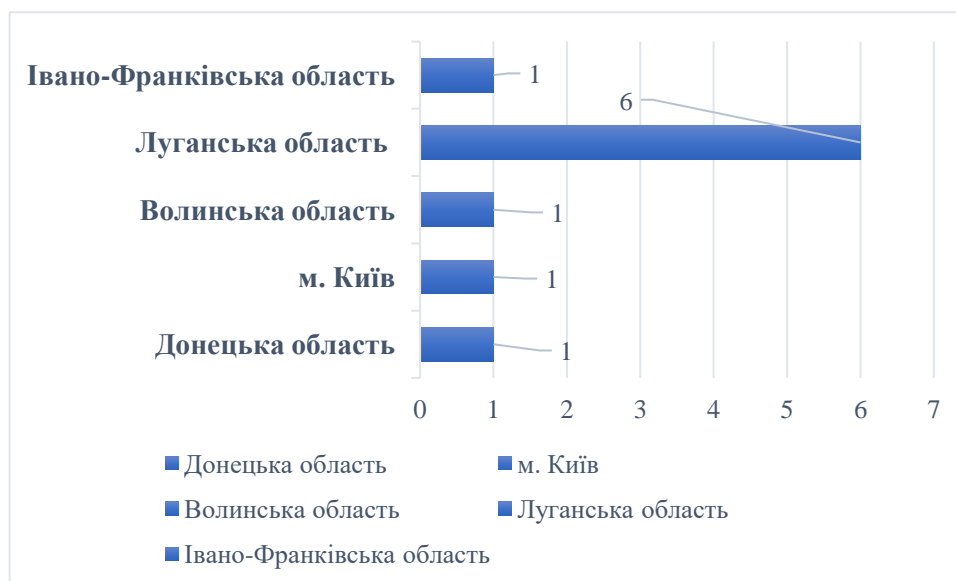


Рис. 2.3. Регіон ведення бізнесу експерток [За власними матеріалами дослідження].

Профіль експерток також включає в інформацію, щодо видів діяльності, які співпадають з припущеннями щодо «типових жіночих» напрямків діяльності, як: виробництво та реалізація косметичних засобів, медицина (лікар-діагностик), організація харчування (мобільне харчування, кава на виніс), діяльність кафе та ресторанів, надання бухгалтерських послуг, торгівля меблями та предметами інтер'єрів, легка промисловість (виробництво одягу, дизайн одягу), роздрібна торгівля, у той же час одна респондентка займається напрямком з організації ремонту комп'ютерної техніки та периферійного устаткування. В табл. 2.2. ми бачимо об'єднану інформацію по всім мікрогрупам по галузевому розподілу щодо видів бізнесу, якими займаються наші експертки.

Таб.2.2 Види діяльності [За власними матеріалами дослідження].



Жінки-підприємниці внутрішньо-переміщені особи та ветеранка АТО	Респондентка 1	виробництво та реалізація косметичних засобів
	Респондентка 3	раніше с/х, туристично-розважальна (стрільба з лука)
	Респондентка 10	медицина (лікар-діагностик)
Жінки-підприємниці з досвідом до 10 років	Респондентка 4	Ремонт комп'ютерної техніки та периферійного устаткування
	Респондентка 6	Харчування (Кафе та ресторани)
	Респондентка 7	1) Харчування (кава на виніс, мобільне харчування) 2) бухгалтерські послуги
Жінки-підприємниці з досвідом ведення бізнесу більше 10 років	Респондентка 2	Торгівля меблями та предметами інтер'єрів
	Респондентка 5	Харчування (Кафе-бар)
	Респондентка 8	Роздрібна торгівля
	Респондентка 9	Легка промисловість (виробництво одягу, дизайн одягу)

Експертне опитування проводилося шляхом особистого інтерв'ю в онлайн форматі в зручний для респондентки час. Відповіді експертів-респондентів з їх попереднього дозволу записувалися на аудіо під час інтерв'ювання, окремо я нотувала ключову інформацію на комп'ютер, одразу під час інтерв'ювання. В першу чергу, досліднику важливо було встановити позитивну емоційну атмосферу спілкування, адже ситуація з карантом не сприяла для більшості ефективному веденню підприємницької діяльності, що могло вплинути на створення переважно емоційно-негативних відгуків та висновків. Також, досліднику необхідно було уникати будь-якого психологічного тиску на експерта і дозволяти йому вільно висловлювати думки та судження, по при те, що у відповідях іноді звучали навіть ціннісні розбіжності щодо питань ставлення до війни, мови та державності. Під час інтерв'ю фіксувалися основні ідеї та думки респондентів, їх ставлення до обговорюваного питання. Занотовувалися ключові речення. Середня тривалість одного інтерв'ю від 15 до 30 хвилин. Усі опитування проводилися анонімно та конфіденційно. Більшість респонденток попередньо ознайомилися з питаннями для розмови, 2 респондентки відмовилися від

ознайомлення та готові були одразу відповідати на питання. Метод письмових анкетних опитувань не використовувався, щоб зберегти час експерта, швидше отримати результати та уникнути ситуації з нерозумінням чи некоректним трактуванням запитань.

Анкета респондентів для виявлення відношення досвіду підприємницької діяльності складалася із 32 питань, на які всі респонденти дали відповідь. Для зручності та вибудовування логіки дослідження, питання для респондентів були поділені на 5 ключових блоків:

- Соціально- демографічні характеристики, види діяльності (6 питань);
- Умови ведення бізнесу в Україні перешкоди та переваги (10 питань);
- Підтримка держави, бачення і поточна ситуація (7 питань);
- Відношення до навчальних програм, інших ініціатив (6 питань);
- Завершальні з висновками експертів (3 питання).

Більшість запитань відкриті, з метою отримання більш розширеної позиції та виявлення індивідуальної думки та бачення респонденток. Під час інтерв'ю доводилося уточнювати відповіді деяких експертів, надавати пояснювальні коментарі. Більшість питань, не передбачали коротку відповідь.

З Анкетною дослідження можна ознайомитися у Додатку А. З відповідями у Додатку Б.

## 2.2. Аналіз основних результатів опитування. Мотиви, бар'єри та обмеження для жіночого підприємництва в Україні

Цей розділ буде присвячений аналізу отриманих результатів експертного дослідження. На підставі складеної анкети, пропонуємо дотримуватися логіки дослідження та аналізувати відповіді експерт-респондентів у розрізі раніше визначених 5 ключових блоків:

- соціально- демографічні характеристики, види діяльності (6 питань);
- умови ведення бізнесу в Україні перешкоди та переваги (10 питань);
- підтримка держави, бачення і поточна ситуація (7 питань);
- відношення до навчальних програм, інших ініціатив (6 питань);
- завершальні з висновками експертів (3 питання).

А також, за можливості порівнювати результати експертів між 3 мікрогрупами, про які ми писали в розділі 2.1, що поділені на підставі обставин, які спричинили їх займатися підприємницькою діяльністю та тривалістю ведення бізнесу, де:

- мікрогрупа 1 «Жінки-підприємниці внутрішньо-переміщені особи та ветеранка АТО»
- Мікрогрупа 2 «Жінки-підприємниці з досвідом до 10 років»
- Мікрогрупа «Жінки-підприємниці з досвідом від 10 років»

Аналізуючі блок 1 «Соціально- демографічні характеристики, види діяльності», зазначимо, що ключовим завданням цього блоку є аналіз відповідей на питання, що надихнуло чи мотивувало розпочати власну справу та детальний аналіз щодо існуючих бар'єрів, з якими стикалися перед стартом підприємницької діяльності респондентки. Відповіді на перші чотири питання блоку 1, які стосуються досвіду ведення підприємницької діяльності, регіону ведення бізнесу, віку, галузевий розподіл за видами діяльності вже розкриті в профільному аналізі респонденток в розділі 2.1. та в таб 2.1.;2.2.; в рис.2.1.;2.2.;2.3. [За власними матеріалами дослідження].

Аналізуючи відповіді мікрогрупи 1 «Жінки-підприємниці внутрішньо-переміщені особи та ветеранка АТО», прослідковуємо декілька спільностей - це в першу чергу, причинами початку власного бізнесу стала абсолютна неможливість реалізуватися, як звучить в поставленому питанні, а війна на Донбасі, спричинена вторгненням РФ, з відповідними наслідками, як втрата коштів та матеріальних цінностей, переїзд, інше. Наступна спільність, що респондентки зазначають, завдяки діяльності міжнародних інституцій, які впровадили програми підтримки людей, які постраждали в зоні військових дій, для двох респонденток з трьох, саме грантові можливості та доступ до навчання і отримання коштів на старт власного бізнесу від міжнародних донорських організацій, є основними причинами, що спонукали розпочати власну справу. Респондентка 3, яка є ветеранкою відповіла, що після повернення з військової служби, першочерговою причиною для старту було небажання працювати на когось, але друга причина саме через аналогічну ситуацію з донорською підтримкою через доступ до освітніх програм з підприємницької діяльності для ветеранів АТО та ООС і доступу до коштів (грант), який вона отримала в рамках цієї програми на розвиток власної справи. Таким чином, причинами для старту власної справи в цій мікрогрупі є саме доступ до навчальних програм і початковий капітал для старту бізнесу. Також одна із підприємниць відповіла, що однією з причин, що мотивувало розпочати справу - це бажання приносити користь іншим людям (вона за освітою медик).

Аналізуючи відповіді мікрогрупи 2 «Жінки-підприємниці з досвідом до 10 років» називають достатньо різноманітні причини для старту бізнесу. Для однієї респондентки - це фінансові проблеми в родині, безробіття; для другої народження дитини, переїзд в сільську місцевість, де не було таких комфортних і зручних кав'ярень як в місті, респондентка зазначала, що в селищі немає закладів для родин і переважає культура «алкоголю», тому виникла спонтанна ідея почати власну справу з кави та солодоців, також вона

додала, що ключовою причиною, чому вона в бізнесі – через її особисті риси характеру, такі як рішучість та ініціативність, важливим є те, що ця жінка з родини підприємців з досвідом ведення бізнесу більше 20 років, тобто можна зробити висновок, що виховання в культурі ведення підприємницької діяльності позитивно вплинуло на її бажання також займатися своєю справою. Для іншої респондентки, стартом власної справи стала саме грантова підтримка для мешканців Луганської та Донецької областей, вони скористалися можливостями від міжнародних донорських організацій, які надавали доступ до освітніх програм та до коштів, написавши бізнес-плани з чіткими дедлайнами для впровадження та отримавши фінансову підтримку для старту. Одна з респонденток не планувала розпочинати власну справу, а довелося займатися через сімейні обставини, в яких вона опинилася та погодилася продовжувати вже розпочату раніше родичами справу.

Аналіз групи 3 «Жінки-підприємниці з досвідом ведення бізнесу більше 10 років» показує, респондентки цієї групи мали різні причини для початку власного бізнесу, для респондентки 2 – це фінансова мотивація, а саме відсутність підтримки та можливості на когось спиратися, необхідність годувати дітей, для респондентки 5 продовження сімейної справи, яку ініціював брат, потреба придбати власне житло, для респондентки 8 - це декретна відпустка, власна ініціативність і не бажання працювати на когось, для респондентки 9 причиною розпочати власну справу, стало те, що вона не змогла знайти роботу по спеціальності дизайнера, і вирішила працювати на себе.

Узагальнюючи результати всіх мікрогруп, що надихнуло розпочати є потреба в фінансах, сімейні обставини, доступ до навчальних підприємницьких програм та фінансування початкового бізнесу, які з'явилися для мешканців Луганської та Донецької областей від міжнародних організацій для підтримки постраждалих регіонів від військового конфлікту. Відсутність

в сільських територіях можливостей, які є в містах. Особисті риси характеру, бажання приносити користь людям.

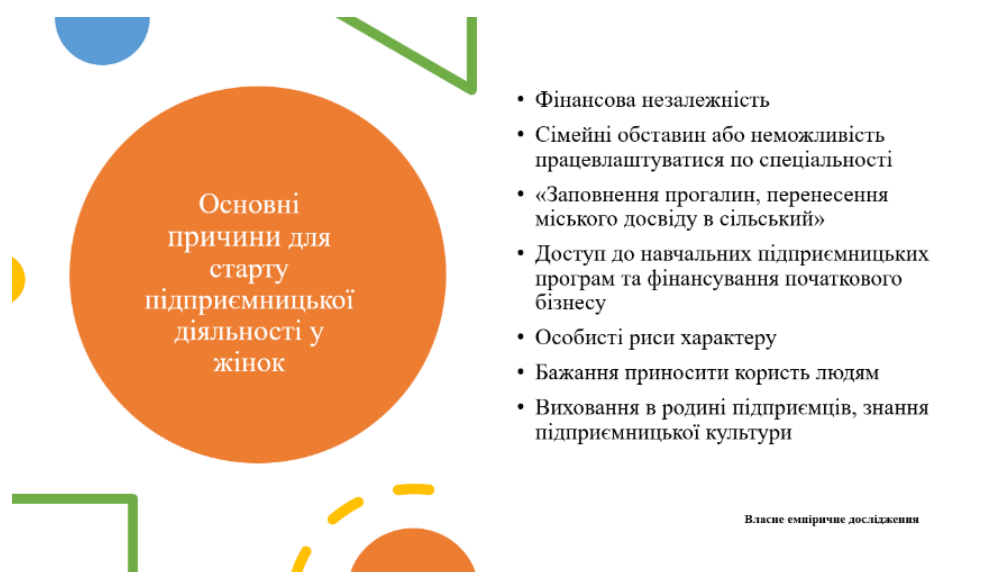


Рис. 2.4. Причини бізнесу [За власними матеріалами дослідження].

Ключовим питанням розділу є, які бар'єри існували перед стартом власної справи, адже відповіді на ці питання можуть бути покладені в основу рекомендацій державної політики, за прикладом міжнародного досвіду. Перша респондентка з мікрогрупи 1 зазначає про психологічні бар'єри та страх несприйняття та бути незрозумілою, осудженою, боязкість зробити неякісний продукт і в цьому контексті економічні бар'єри, такі як відсутність фінансів навіть не грають головну роль, як особистісно-психологічні. Для респондентки 3 ключовими бар'єрами є відсутність знань та недостатність коштів. Респондентка 10 також зазначила про недостатність коштів, але в той же час, вона постійно для себе шукала і розглядала шляхи виходу із такої ситуації, та вважає риси особистого характеру та можливість діяти «береш і робиш» вирішальними для подолання всіх існуючих бар'єрів. Представниці мікрогрупи 2 Респондентка 4, яка не починала самостійно власну справу зазначила, що їй про ці бар'єри нічого невідомо. Респондентка 6 визначила, що для неї бар'єром були відсутність знань з фінансових питань, адже необхідно було інвестувати великі кошти і не втратити їх, респондентка 7 зазначила, що для неї бар'єром стала відсутність якісних пропозицій у сільській місцевості приміщень для

оренди, а також зависока ціна оренди, відсутність кваліфікованого персоналу. Досвідчена група жінок-підприємниць, так само як і не досвідчені групи стикалися зі схожими бар'єрами, таким як для респондентки 2 - це психологічні бар'єри, і вона єдина зазначила, що їй було складно пробиватися в бізнес-середовищі саме із-за того, що вона жінка, при веденні бізнесу вона і досі стикається з упередженим ставлення чоловіків, та отримує упереджені та некоректні коментарі щодо неспроможності жінок, керувати та вести бізнес. Респондентка 5 зазначила схожі проблеми до попередніх груп – це фінансові проблеми, регуляторні, податкові навантаження, які було важко витримати, коли ще не налагоджений бізнес, скаржилася «тільки зареєстрували, одразу треба платити податки», проблеми з регулюючими державними органами під час будівництва кафе, а саме з архітектурними службами, пожежниками, мала місце ситуація через корупційні складнощі, що блокували введення побудованого приміщення в експлуатацію. Серед бар'єрів вона також назвала проблеми з кваліфікованим персоналом, чесністю робітників. Респондентка 8 також зазначила, що в часи, коли вона починала власний бізнес було дуже складно зареєструвати власну справу і потім спокійно працювати «було багато паперової волокити», порівнюючи тоді і сьогодні, зараз вести бізнес набагато зручніше і зрозуміліше. Респондентка 8, як і в попередній групі зіткнулася з проблемою якісних пропозицій щодо приміщень для оренди, але вона зазначає, що це не були якісь супервеликі проблеми, головне щоб було бажання працювати.

На ключове питання, щодо бар'єрів, які існували перед стартом власної справи, з відповідей всіх груп можна зробити висновки, найбільша кількість респонденток незалежно від досвіду вважає головним бар'єром недостатність коштів на розвиток, так відповіли половину опитаних, на другому місці однакову кількість голосів набрали бар'єри, як недостатність знань та психологічний бар'єр перед тим, як розпочати власну справу, за цим йдуть проблеми з адміністративними перешкодами під час реєстрації, але подібну

відповідь надали жінки, які починали свою справу більше ніж 10 років тому, а далі йдуть по одній відповіді щодо недостатності досвіду, відсутність знань, страх недосконалого продукту, проблеми з приміщенням для оренди, відсутність замовлень, відсутність команди. Одна респондентка відповіла на питання, що не знає нічого про бар'єри адже не була дотична саме до створення справи.

Рисунок 2.5 зображує узагальнені відповіді всіх мікрогруп виділяючи основні бар'єри.



Рис. 2.5. Бар'єри [Власне дослідження]

Переходимо до аналізу блоку 2 «Умови ведення бізнесу в Україні перешкоди та переваги». Блок складається з 10 питань, метою яких є необхідність з'ясувати ситуацію: щодо умов ведення бізнесу в Україні для респонденток, схильність підприємниць до ризику, ставлення до банкрутства; з'ясувати ситуацію з домашніми обов'язками та вибором, який іноді доводиться робити жінкам; ситуацію з кваліфікованими кадрами в їх бізнесі; виявити які відносини складаються у підприємниць з фінансовими



установами, ситуацією щодо етичного ставлення до жіночого бізнесу клієнтів, партнерів чи контрагентів, таким чином пропонуємо групувати відповіді в середині самого блоку 2 по вищевказаним напрямкам.

Відповідаючи на питання щодо ситуації ведення бізнесу в країні, проблем для підприємництва, особисту схильність до ризику, ставлення до банкрутства, респондентки знаходяться близько півтора місяця в умовах карантину пов'язаного з пандемією поширення вірусу «Covid 19», що скоріш за все не сприяє отриманню результатів досліджень в усталеній та звичайній картині, яка б дійсно коректно відображала проблеми і перешкоди під час ведення бізнесу до пандемічних умов, але з іншого боку ситуація дає можливість проаналізувати проблематику саме актуальну на сьогодні.

Респондентки з мікрогрупи 1 на питання «Які проблеми і перешкоди ви відчуваєте під час ведення бізнесу» відповідають, для респондентки 1 поточна економічна ситуація і криза пов'язана з пандемією, для її бізнесу є великою перешкодою, також вона скаржиться на відсутність однакового трактування законодавства між представниками бізнесу і державою (очевидно мова йшла про антикризові засоби для бізнесу прийняті Урядом), вона скаржилася на досвід отримання некоректної інформації через кол-центр податкової, що потім призвело до штрафних санкцій для неї. Респондентка зазначає, що не всі знаходяться в однакових умовах, відчуває недобросовісну конкуренцію на своєму ринку (мова про недобросовісну рекламу конкурентів, яка не відповідає стану продукту) та обурюється на відсутність реакції з боку влади та несправедливу безкарність, і в той же час респондентка говорить, що поточна ситуація також дає необмежені можливості з позитивної точки зору роблячи висновок, що умови для того, щоб працював бізнес є. Респондентка 3 називаючи основні проблеми і перешкоди, називає відсутність ринку збуту для сільськогосподарської продукції, адже як малий підприємець вона зіткнулася з тим, що не мала змоги працювати напряму з великими мережами супермаркетів, так як обсяг вирощеної нею продукцією (часник) був недостатнім для оптової партії, яку готові були забирати супермаркети, таким

чином вона була змушена співпрацювати з посередниками за зниженою ціною, в результаті справа для її сільськогосподарського бізнесу стала збитковою, і згодом вона цей бізнес закрити. Респондентка 10, яка займається наданням медичних послуг назвала карантин, відсутність юридичних, бухгалтерських знань ключовою перешкодою. І в той же час зазначила, що через її позитивне відношення до життя, вона не вважає ці бар'єри проблемою, так як більшість питань вирішує самостійно, можливо повільніше ніж треба, також вона зазначила, що ніша її діяльності маленька, вона просто працює.

Представниці мікрогрупи 2 серед проблем і перешкоди зазначають карантин, відсутність клієнтів, появу нових конкурентів, які надають подібні послуги на її ринку. Респондентка 6, також скаржиться на економічну ситуацію, яка склалася під час пандемії і карантину, на відсутність клієнтів, у той час як фонд сплати заробітної плати разом з податками для неї зараз найбільша стаття витрат, адже її сферу діяльності – кафе-ресторан ситуація з кризою сильно зачепила. Респондентка 7, яка має диференційований бізнес зазначила, що зараз вона не має перешкод, адже вона може продовжувати надавати бухгалтерсько-консультаційні послуги та забезпечувати собі дохід, в той час як бізнес з продажем кави та мобільним харчування вона тимчасово зупинила. Мікрогрупа 3 Респондентка 2, бізнес якої пов'язаний із торгівлею меблями та предметами інтер'єрів, з досвідом в бізнесі більше 24 років, сказала що проблемою є те, що вона ніяк не відчуває допомогу з боку держави, також регулярно стикається зі зневагою з боку партнерів чи клієнтів чоловіків. Респондентка 5, яка є власницею кафе-ресторану, повідомила, що до 2013 р. вона була задоволена веденням бізнесу і її справи йшли дуже добре, але у 2014 р. з початком війни і окупацією у т.ч. Луганська, закриття фактично кордонів з РФ все змінилося. Бізнес на той час майже пішов на спад, відчувалося суттєве зменшення клієнтського потоку, а карантини тільки поглибив і без того, складну ситуацію, із-за чого вона збанкрутіла і офіційно закрила свій бізнес в квітні 2020р. Респондентка 8 розповіла, що якщо порівнювати минулі часи і сьогодні, то зараз працювати набагато легше, і система оподаткування

простіша, і ті хто починав тоді на початках, їм було складно, але дійсно було б бажання бо влада не ставить жодних перепон. Респондентка 9 зазначила, що перешкоди вона відчуває ті самі, що і при старті власного бізнесу. Це недостатність знань, експертності, для ведення підприємницької діяльності та бізнес-управління, адже вона більше має достатніх знань в напрямку своєї спеціалізації дизайну, ніж інших супутніх для бізнесу.

На питання чи схильні Ви ризикувати заради більших прибутків мікрогрупа 1 «Жінки-підприємниці внутрішньо-переміщені особи та ветеранка АТО» зазначили, респондентка 1, що ризик може мати місце, але він має мати під собою основу та якісь гарантії, респондентка 10 готова на ризик, але якщо цей ризик підкріплений гарантіями, і це залежить від ситуації для ризику, як приклад вона сказала, що для неї ризик на сьогодні, це інвестувати весь свій прибуток в свій бізнес, відмовляючи собі в машині або квартирі. І хоча самі прибутки, за її словами скромні, але вона свідомо вкладає в свою справу. Респондентка 3 сказала, що не готова відповісти. Представниці групи 2 «Жінки-підприємниці з досвідом до 10 років» в цілому схильні до ризику, так респондентка 4 зазначила, що їй не доводилося ризикувати але вона думає, що схильна, респондентка 6 відповіла однозначно так, респондентка 7 відмовіла, що так, але не має таких намірів. Представниці мікрогрупи 3 «Жінки-підприємниці з досвідом ведення бізнесу більше 10 років» респондентка 7 зазначила, що схильна до ризику, респондентка 5 зазначила так, але залежить від типу ризику, якщо «перетнути» закон, то ні ніколи, вона акцентувала увагу, що ніколи не порушувала закон ані через торгівлю неліцензійною продукцією, ані через несплату податків, завжди працювала легально і чесно. Експертка 8 щодо ризику зазначила, що вона ризикує постійно, брала кредити але на розумні оправдані цілі. Експертка 9 схильна до ризику за характером, за нагоди готова ризикувати.

На питання, чи доводилося Вам банкрутіти? Якщо так, чи готові ви і надалі займатися підприємницькою діяльністю і розпочати власну справу? За яких умов? Представниці мікрогрупи 1, Респондентка 1 повідомила, що банкрутіти не доводилося, але доводилося закривати торгові точки, які не приносили прибуток і тривалий час були збитковими, вона вважає цей досвід хорошим, в минулому році стикалася з від'ємним Profit&loss, коли ціна оренди перевищувала продажі, довго не приймала рішення закритися, але потім зрозуміла, що це треба було зробити ще раніше. Вона дійшла до висновку, що не потрібно тягнути до останнього- треба вчасно закривати, це збереже кошти і завжди дасть поштовх для майбутньої реорганізації і перегляду ведення бізнесу, вона вдячна цьому досвіду. Респондентка 3 говорить про те, що фактично один вид діяльності їй довелося завершити, і відразу розпочати інший. Причина закриття- неприбутковість, але ж вона майже без перерви почала займатися іншим бізнесом, бо це було єдине, що вміла робити. Наступна респондентка 10 відповіла, якщо людина, вміє щось робити, то банкрутство може бути лише формальністю, а у її випадку є ліцензії та дозвільні документи, тому вона завжди зможе заробляти. «Тільки один форс-мажор, який може зупинити може нас зупинити-це смерть». Мікрогрупа 2 та її представниці не мали досвіду банкрутства, але респондентка 6 повідомляє, що з точки зору юридичного банкрутства – не доводилося, але поточна ситуація заставляє подумати про закриття або зупинку, та поки що вона шукає різні варіанти, щоб це не сталося. Ще одна респондентка 7 говорить, що тимчасово припинила один бізнес, але продовжує надавати бухгалтерські послуги і рада такі можливості мати взаємозамінну справу, та продовжувати заробляти кошти для родини. Респондентка 4 зазначає, що не доводилося адже її бізнес диверсифікований. Більш досвідчена група 3 «Жінки-підприємниці з досвідом ведення бізнесу більше 10 років» мала теж неоднорідний досвід. Респондентка 3 ділиться своєю історією, що коли вона була співвласницею фабрики солодощів, її компанію з метою рейдерського захоплення свідомо зробили банкрутом, щоб продати підприємство іншим власникам. Вона

повністю пройшла процедуру закриття, а потім знову відкривала свій новий бізнес. На питання чи зупиняла її ситуація з банкрутством, ми отримали відповідь, що ні, і вона ставиться до цієї ситуації як до досвіду, вона додає, що це не настільки страшно чи критично, як можна уявити, і коли банкрутство відбулося, то просто вже не робили тих самих помилок чи кроків, які можуть знову до нього призвести. Наступна респондентка 5 збанкрутіла вже зараз, під час карантину і офіційно завершила працювати як ФОП. Щодо майбутніх планів, вона зазначила, що поки не планує нічого іншого розпочинати. В планах хоче стати в центр зайнятості, і почувається більш менш спокійно, з надією і планами, що після завершення кризи та карантину, розуміння ситуації з податками, відкриттям громадських закладів, вона зможе повернутися до підприємницької діяльності знову. «Цей ресторан проіснував 13 років, маємо свою будівлю, не має залежності від орендодавця, сама ділянка розташована в колоритному місці поруч з пляжем і річкою, зараз налаштована зупинитися, але як тільки я буду впевнена, що в країні порядок, і ситуація для відкриття стане більш комфортною, тоді готова ризикнути, взяти кредит на товар і розпочати з нуля. Зараз ми банкрути, будемо стояти в центрі зайнятості, щоб хоча б якось протриматися». Експертка 8 не банкрутіла та не має таких намірів, попри кризову ситуацію.

Інша респондентка 9 зазначила, що не була в ситуації банкрутства - як втратити все, але був тривалий час, коли вона нічого не мала, тому не було, що втрачати і чим банкрутіти.

Рис. 2.6. показує узагальнену картину.



Рис.2.6 Проблеми і перешкоди ведення бізнесу. [За результатами власного дослідження]

Як висновок, щодо здатності ризикувати, слід зазначити, що сама по собі підприємницька діяльність за своєю суттю є постійним ризиком, тому більшість респонденток відповіли, що здатні, у той же час зазначаючи, що цей ризик має мати під собою основу та якісь гарантії, реінвестиції прибутків від діяльності знову в свій бізнесі жінки вважають постійним ризиком, але йдуть на це заради розвитку. Також одна респондентка відповіла, що ніколи не буде ризикувати своєї репутацією чи здоров'ям своїх клієнтів маючи на увазі продаж неліцензійного або неякісного товару, що говорить про високу свідомість жінок. Узагальнюючи питання ставлення до банкрутства та чи доводилося банкрутіти, частина жінок відповіли, що не доводилося, частина диверсифікувала свій бізнес, та припиняла той, що не приносить прибуток. Одна Респондентка пройшла офіційну процедуру банкрутства, але розпочала справу з початку, і налаштована позитивно, одна Респондентка не банкрутіла, але думаю над цим, якщо ситуація не стабілізується, одна Респондентка офіційно припинила діяльність через низку факторів -військові дії, закриття

кордонів, карантин, але позитивно налаштована на відновлення роботи, за комфортних обставин.

Переходимо до наступного підблоку аналізу відповідей, щоб з'ясувати ситуацію з домашніми обов'язками та вибором, який іноді доводиться робити жінкам під час ведення бізнесу.

На питання «Чи зменшилися/збільшилися Ваші «жіночі домашні обов'язки» навантаження під час ведення бізнесу?» мікрогрупа 1 має різнорідну сімейну ситуацію, одна Респондентка повідомляє, що не збільшилися, як були обов'язки так вони і залишилися. Але у жінки, яка веде бізнес, на її думку вони змінюються, підприємця- це така сама мама, як і всі інші, тому питання в делегуванні, організація дня та правильному розподілу обов'язків. Інша Респондентка неодружена повідомляє, що якщо не має часу на домашні справи, то вона їх і не робить. Інша Респондентка розлучена, має дорослу дитину, яка вчиться, живе з батьками і за її словами сама себе відчуває дитиною, тому з обов'язками ситуація легше. Група 2 має схожий досвід, коли навантаження збільшилося, але треба розставляти пріоритети, але в той же час зазначають, що для неї надзвичайно важлива підтримка чоловіка, бо іноді пріоритети розставляються в бік бізнесу, а не родини, і вона думає після полегшення карантинної ситуації, стабілізації прибутків, найм домашньої помічниці. Інша Респондентка описуючи свій досвід повідомила, що добавилися хатні обов'язки, бо в період відкриття справи вона народила ще одну дитину і через це розривалася між своїми задачами і родиною. Представниці групи 3 зазначають, що довелося навчитися водити машину і розподіляти справи так, щоб все встигати, менше обов'язків не стало і виконують вони їх самостійно, без будь-якої допомоги. Іншій Респондентці допомагає чоловік, і потреби в помічниках вона не відчуває. Інша жінка повідомила, що їх доводилося виконувати хатні обов'язки по ночах та вечорах, і вона все робила, щоб її родина не відчувала дискомфорт, була підтримка з дітьми від бабусі на деяких етапах. Одна Респондентка так як не одружена, і немає домашніх жіночих обов'язків, багато часу приділяє роботі.

Аналізуючи відповіді на питання «Чи доводилося Вам бути перед вибором ‘бізнес чи сімейне життя’?» в мікрогрупі 1 Респондентка зазначає, що не доводилося, близькі розуміють і підтримують і без їх підтримки нічого б не вийшло. Родина, гармонія в родині-це головний фактор. Є багато успішних жінок, які ведуть бізнес поза з відсутністю родин, але я вважаю що ці жінки нещасливі. Для гармонійного бізнесу, для розуміння що підприємець робить хороший продукт або послугу, має бути гармонія в першу чергу. Якщо людина не гармонійна то, це буде відображатися на бізнесі, це будуть бачити клієнти, зазначає Респондентка. Інша Респондентка не готова відповісти адже не одружена, у той же час якщо б таке питання постало, вона б обрала родину, адже сім'я важливіше, бізнес можна розпочати будь коли і пізніше і раніше а сім'я це цінність, яка назавжди. Наступна Респондентка сказала, що вона ніколи не буде стояти перед таким вибором, адже вона лікар і працює для людей, навіть за платні послуги, вважає, що в її випадку подібне питання не коректне. Мікрогрупа 2 не стояла перед таким вибором, хоча і розуміє, що можливо десь родина та дитина не доотримує її уваги через зайнятість та часті спільні родинні активності, але більше часу вона віддає роботі задля майбутнього, і зазначає, що такий вибір їй самій доведеться робити, хоча має підтримку від своєї родини. Група 3 Респондентка зазначає, що їй не доводилося, але якби такий вибір довелось б зробити, то тільки на користь родини. Бізнес -це інструмент, а родина це найважливіше і найцінніше. Наш бізнес, це наше життя. Інша Респондентка зазначає, що перед нею такий вибір ніколи навіть не стояв, вона балансує між всіма обов'язками. Не одружена Респондентка зазначила, що поки немає такого вибору, але якщо в мене буде чоловік, то напевно це буде чоловік, який не поставить мене перед таким вибором, але якщо будуть діти, то однозначно я віддам перевагу сімейному життю, бо це дуже цінно.



Як висновок цього підрозділу, респондентки переважно забирають на себе виконання всіх хатніх обов'язків адже не мають на кого розраховувати і виконують все самотійно, не хехтуючи і веденням підприємницької справи. Для більшості з них дуже важлива підтримка чоловіка або інших членів родини. Жінки за своєю природою більш гнучкі та вміють знаходити компроміси та баланс між обов'язками.

Узагальнюючи відповіді на питання, чи доводилося вам бути перед вибором «бізнес чи родина», для всіх респонденток родина є головною цінністю, у той же час вони не розуміють для чого робити вибір між підприємництвом та родиною, але більшість готові зробити вибір на користь родини. І хоча через відсутність часу на спільні родинні активності, жінка все одно вміє балансувати між бізнесом і родиною і такий вибір перед нею буде стояти постійно.

Наступним підблоком є чутливе питання щодо проблем з кваліфікованим персоналом для вашого бізнесу.

В мікрогрупі 1 кожна респондентка зазначила, що були постійні проблеми з пошуком чесних людей або їх кваліфікацією. «Люди -це найголовніше. Можна закупити обладнання, організувати виробництво, мати кучу талантів, але рано чи пізно доводиться брати людей та вміти керувати і делегувати. Важливо вибрати правильних людей, довіряти їм, і дозволити цим людям професійно зростати разом з твоїм бізнесом. Треба розуміти, що в якийсь момент людина може бути кращим експертом і більш кваліфікованим, дозволяти собі чогось не знати і звертатися», - зазначає одна з респонденток. Також вона поділилася історією, коли до неї на роботу влаштувалася жінка, яка на думку респондентки, одразу скрила факт вагітності. Але ж ця підприємниця все одно виконала всі необхідні зобов'язання та виплати відповідно до законодавства, хоча як правило "культура" середовища має толерантність до несплати офіційних платежів. З її спостережень, саме через відсутність кваліфікації і не дуже низький рівень освіти, іноді простіше відмовити ніж навчити людину.

Наступна респондентка повідомила, що відчуває брак особистої кваліфікації в своєму бізнесі, що пов'язаний з професійним спортом і відповідними сертифікатами та кваліфікацією, тому зараз вона вирішує питання щоб запросити професіоналів з інших областей, що покладе додаткове навантаження на її бізнесу. Респондентка, яка є лікарем зазначила, що після переїзду з міста в сільську місцевість під час війни, вона постійно і до сьогодні зіштовхується з проблемою кваліфікованих лікарів. Після розширення ліцензії на вид діяльності, вона хотіла співпрацювати з місцевими фахівцями і робила неодноразові спроби їх залучити до надання платних консультацій пацієнтам через її кабінет, але стикнулася з небажання та відмовами, тому залучає лікарів педіатрів та вузьких спеціалістів з інших міст, але зазначає, що цей процес не є легким і дешевим, що у великому місті подібних проблем би не існувало, так як існує ринок праці. Всі представниці мікрогрупи 2 надали відповідь, що відчували і постійно відчувають. Кожна респондентка має спільну думку, що це вічна проблема напевно, яка є в будь якій сфері. Одна з респонденток зазначили, що є проблема з кваліфікованими відповідальним ставленням до роботи з людьми, є відсутність працівників потрібної кваліфікації, наприклад були потрібні баристи молодшої вікової категорії, або кулінари-кондитери, а в сільській місцевості повара були не кваліфіковані для кондитерських виробів і не молодшої вікової категорії, доводилося за свої кошти відправляти баристу навчатися. Респондентки мікрогрупи 3 всі зазначили, що мали і мають проблеми з підбором кадрів. Одна з респонденток, говорила, що проблема велика, особливо останніх років, бізнес маленький, раніше знаходила людей, яких можна було навчити - готових вчитися і працювати, кваліфікація не мала значення. Зараз майже ніхто не хоче працювати тим більше спілкуватися з людьми, сидіти в офісі. Всі хто більш менш кваліфікований хоче працювати не себе. Інша респондентка, через банкрутство була змушена розпустити свій колектив, і це було найболючіше в закритті бізнесу, адже перший раз за 13 років існування колектив підібрався найкращий, із 3-х людей всі були чесні, кваліфіковані. Раніше часто стикалися з крадіжками, тому з колективом

питання серйозне. Інша респондентка, відповіла, що дуже сильно відчуває потребу в кадрах, адже місто Івано-Франківськ, де вона веде бізнес, не є мегаполісом, і більшість людей, які можливо б підійшли за кваліфікацією професійні кравці-швачки виїхали закордон, бо там більше зарплата, вона конкурувати за таку зарплату не може. Одна респондентка зазначила, що якщо і стикалася, то все одно вчила працівників одразу відповідно до своїх вимог, і всі працювали як треба.

Як висновок до питання персоналу, всі експертки відчувають критичну проблему з кадрами, особливо в невеликих міста та сільській місцевості, але цікавий факт, або вузькоспеціалізовані фахівці просто відсутні через міграцію або вони відмовляються мати справу з жінками-підприємницями. Хоча респондентки вирішували це питання через формування свого колективу, через навчання персоналу за власний кошт, та формування внутрішньої корпоративної культури через повагу, емпатію та підтримку. Також жінки стикалися з нечесними та непорядними працівниками, які наносили шкоду бізнесу та кидали тінь на весь колектив. Одна з респонденток з великого міста вказала на інший бік проблеми, що навіть за наявності на ринку праці кваліфікованого персоналу, їх дуже важко найняти і змотивувати працювати з клієнтами або ходити в офіс, всі хто більш кваліфікований хочуть або дуже високої зарплати або працювати на себе.

Наступне дослідницьке питання стосується блоку 2 фінансування та взаємодії фінансових установ та жінок-підприємниць і щоб розглянути це питання в комплексі, пропоную консолідувати відповіді одразу по трьом питанням:

1. Куди Ви звертаєтесь у випадку потреб в додатковому капіталі для бізнесу? Які джерела фінансування? (Родина, займ знайомих, кредити, нікуди)

2. Чи відмовляли Вам в отримання кредитних коштів в банку? По можливості вкажіть будь ласка причини відмов. Чи відчували Ви відсутність довіри до жіночого підприємництва, як причина відмови?
3. Чи стикалися Ви з вимогою надати згоду чоловіка на отримання фінансування?

Дві представниці мікрогрупи 1 активно використовують грантові можливості, які допомагають бізнесу на різних етапах через такі інституції, як ПРООН, Чеська програма підтримки "Людина в біді", планують користуватися цим ресурсом по мірі його існування. Інша респондентка зазначила, що постійно може розраховувати на підтримку чоловіка і родинні займи і що вона вже інвестувала певні суми родинних заощаджень і буде на них розраховувати також. Банкам та кредитним коштам не довіряють, через величезні відсоткові ставки, також респондентка зазначила, що навіть не радила б тим, хто на старті власного бізнесу користуватися кредитними коштами через високі ризики, що справа може не принести прибутки, а кошти з відсотками необхідно повертати. Респондентка також зазначила, що варто розраховувати на себе, свій капітал і заощадження, які маєш, а вже при діючому бізнесі, варто ефективно використовувати всі ресурси, і іноді навіть економити на потрібних речах, але розраховувати виключно на себе. Окремо, вона зазначила, що не радила б початківцям інвестувати одразу в капітельні інвестиції (купувати дороге обладнання на ранньому етапі), а спочатку розпочати з малого, а потім корегувати бізнес-модель. Наступна респондентка не користується банківськими кредитами через високі проценти та розраховує на родинні заощадження.

На питання чи отримували ви відмови в кредитуванні, одна респондентка відповіла, що кредитами не користується то не мала досвід відмов, розраховуючи на себе. Вважає, що її бізнес не дійшов до того рівня, щоб брати кредити через відсутність стабільних продаж. Також грантові кошти покривають її потреби. Інша респондентка сказала, що ніколи не отримувала

відмов через те, що брала невеликі суми. Інша респондентка зазначила, що не звертається в банк, бо для неї це сильний ризик. На питання щодо надання згоди чоловіка на отримання фінансування, всі представниці цієї групи сказали, що не стикалися з цією вимогою, одна представниці зазначила, що обов'язково радиться по фінансових питаннях з чоловіком, тиску не має, рішення все одно приймає сама, якщо ризик виправданий.

Представники мікрогрупи 2 аналогічно мікрогрупі 1 не користуються і не планують користувати банківськими коштами через наявність родини підтримки та відсутності нагальної потреби і також продовжують користуватися грантовими можливостями. На питання, чи відмовляли вам в отримання кредитних коштів, одна респондентка зазначила, що ні, а навпаки пропонують у нав'язливій формі. Інша респондентка зазначила, що Так, були постійні відмови через її місце проживання в Луганській області та ведення бізнесу на цій території, навіть по при те, що вона має офіційну реєстрацію в Харківській області. Починаючи з 2014 року на будь -які звернення і тип кредиту будь -то на поповнення обігових коштів чи придбання обладнання для бізнесу, причиною відмов є місце діяльності Луганська область, чоловіку з Луганською реєстрацією також відмовляють. Ще одна респондентка до банку взагалі не зверталася, не було такого стимулу, виходила зі своїми власними коштами. На питання щодо надання згоди чоловіка на отримання фінансування всі представниці цієї мікрогрупи заявили, що не стикалися. Мікрогрупа 3 також серед них 2 респондентки звикли розраховувати на друзів або членів родини, і займати тільки ту суму, в поверненні якій впевнені. Інші 2 респондентки на старті бізнесу більше 10 років тому, користувалася банківськими кредитами та оцінюють цей досвід як позитивний. Також постачальники та партнери давали на товар суттєву розстрочку платежу. На питання чи отримували ви відмову в кредитуванні, дві респондентки відповіли, що отримували відмову. Одна зазначила, що банки завжди відмовляли її бізнесу і не по причині недовіри до жіночого підприємництва, а через те, що ця країна вимушує бізнес виживати і не завжди мати ідеальну

звітність, тоді і виникає проблема офіційних кредитів. Інша респондентка поділилася історією, що у неї було бажання взяти кредит на техніку для бізнесу, хоча і мала достатню суму для звичайного придбання. Кредитуватися вона вирішила, через масове користування коштами, подумала що їй теж треба мати хорошу кредитну історію. Відвідавши банківську установу з документами, отримала відмову, хоча сам кредит був не на велику суму, і вона вже кілька років веде бізнес, мала офіційні документи і сплату податків, причину відмови не вказали. Двом респонденткам не відмовляли. На питання чи стикалися жінки з вимогою надати згоду чоловіка, троє представниць цієї групи зазначили, що не стикалися, але одна респондентка відповіла, що стикалася, навіть коли викупувала у нього 50% долі, без згоди чоловіка вона не може отримати банківські кошти.

Аналіз відповідей на питання 10 «Чи стикалися Ви з неетичним ставленням під час ведення бізнесу (непорядне ставлення від постачальників/клієнтів/партнерів, переважно із-за того, що ви жінка), мікрогрупа 1 Респондентка 1 зазначає, що в бізнесі зустрічає «людський фактор», бо в бізнесі не має пола, його не має бути. На її думку, бізнес - це більше чоловіча професія, але якщо туди приходять жінки то, це чоловік в спідниці. Ти стикаєшся з конкуренцією, ніхто не рахується з тим, що в тебе може боліти голова, або не було відпустки, або діти. Багато дівчат, які займаються бізнесом мають дітей, не мають декретних відпусток, вихідних для народження дитини, інших пільг, які мають найняті співробітники, і коли телефонують клієнти їм все одно чи є в тебе діти чи ні, вони хочуть отримати товар чи послугу незалежно від цього. Наступна експертка зазначає, що зустрічала не етичне ставлення, але не через те що жінка, вона відзначає, що якщо людина не порядно поступає, то вона поступає без різниці з ким вона має справу, це не питання гендеру, а питання людської природи. Інша експертка зазначає що не стикалася ніколи. Мікрогрупа 2, респондентка зазначає, що стикалася і саме від інших жінок. Дві респондентки зазначили, що не стикалися, і одна з респонденток, зробила уточнення, що завжди відчувала

лояльне ставлення, і різницю чоловік чи жінка не відчувала. Мікрогрупа 3 має різнорідний досвід, коли дві експертки стикалися, дві ні. Одна жінка, яка стикалися повідомила, що часто чує в свою адресу якісь коментарі саме через гендер, інша жінка повідомила, що стикалася через те, що вона жінка з неетичним ставлення і від партнерів і від клієнтів, особливо це стосувалося віку, вона відчувала утиски, і припиняла співпрацю. Як висновок, частина жінок стикалася з утисками через гендер, але ж більша частина характеризує не порядність як людський фактор не залежний від гендеру, частина жінок вказують, що не стикалися з таким.

Наступний ключовий дослідницький блок 3 з питаннями щодо підтримки держави, бачення і поточної ситуація (7 питань), який проаналізує відповіді експерток щодо умов ведення бізнесу в Україні з точки зору сприятливості, можливості державної підтримки жіночого підприємництва та в якій формі, а також відповідальності держави в питанні просування і підтримки ідеї жіночого підприємництва; щодо адміністративної ситуації та утисків під час ведення бізнесу з боку державних органів; щодо змін в трудовий кодекс щодо підтримки працюючих жінок-підприємців; щодо перешкод ведення бізнесу, які б вже найближчим часом могла усунути держава та державних центрів підтримки підприємництва, якби такі існували.

Аналіз відповідей на питання чи є умови ведення бізнесу в Україні сприятливими наступні представниці мікрогрупи 1 зазначають, що з однієї сторони так, з іншої ні. Країна, яка дозволяє працювати на виготовлення косметичних виробів без сертифікації та ліцензій, на дому з одного боку, в той час, як в Швейцарії або в Європі подібна діяльність вимагала б сертифікації і великих вкладень ще до кінця не розуміючи результат кінцевого продукту і головне чи буде задоволений клієнт. З іншої сторони державної підтримки немає, респондентка де-кілька разів підкреслювала у своїх відповідях, що вона не схильна стверджувати, що держава, щось винна, але інші розвинуті країни можуть собі дозволити підтримувати малий бізнес, Україна чомусь не може. З однієї сторони її влаштовувала б ситуація, яка є в європейських країнах, де

бізнесу встановлюють рамки і правила, з іншої сторони, бізнес отримує можливості і підтримку. Респондентка навела приклад фермерів, які здають молоко через державну підтримку в чітко визначені мережі супермаркетів, у той час супермаркети мають зобов'язання купувати 80% виключно у місцевого виробника. Ця схема забезпечує питання збуту. На її думку, якщо підприємець буде знати куди реалізовувати продукцію, через політику захисту національного виробника, він буде адаптуватися під необхідні рамки, стандарти та вимоги. Звісно, що є країни, де ситуація з підприємництвом гірша і українська модель має право на життя, але на її думку, необхідно орієнтуватися на кращі практики, які існують в світі. Інша респондентка висловила наступну думку, що в умовах карантину, їй важко відповісти насправді чи сприятливі умови чи ні. З одного боку багато вільних ніш і місць, які за бажанням можна заповнити, з іншої сторони вона нарікає на часту зміну регуляторних актів для бізнесу, на які мають можливість впливати політики. Приходять політики, і вони змінюють курс держави, радикально змінюють вектори, із-за чого не має впевненості і стабільності державного європейського курсу. Наразі саме через цю політичну нестабільність, респондентка не готова зараз ризикувати на велику суму грошей і розпочинати ще один бізнес, про який давно думала. Наступна респондентка зазначає, що люди можуть навіть в самих несприятливих умовах створювати бізнес і розвиватися. Одним жінкам може щастити, бути в потрібному місці, придумати, щось таке унікальне і реалізувати. Залежить від людини, незалежно від країни. Кожен як хоче так і крутиться. «Хочеш бути щасливим-будь». Представниці мікрогрупи 2 зазначають, умови в Україні є сприятливими, в той час як одна респондентка каже що ні. Адже все зводиться «до виживання», відсутня реальна підтримка держави, як на старті так і в кризових ситуаціях. Через постійну двозначність трактування законів, відсутності коректних роз'яснень від місцевих державних структур, часто виходить, що підприємниця не вірно трактувала ту чи іншу норму, особливо це стосується сьогоднішніх законопроектів по кризі та карантину. Інша підприємниця розповіла, що саме через Covid вона закрила



кав'ярню, але змогла знайти себе в консультаційних послугах. Тож вважає, що умови є несприятливими та не зручними, від яких маленький бізнес страждає. Мікрогрупа 3 зазначає, що держава весь час хоче заробити на малому підприємстві, вона і під час карантину за відсутності продажів сплачує заробітну плату своїм працівникам та в повній мірі всі податки. Наступна респондентка говорить, що умови ведення бізнесу залишаються несприятливими, хоча ситуація з тим коли вона розпочинала бізнес і зараз змінилася кардинально в більш сприятливу сторону. Раніше вона постійно стикалася з корупцією та вимаганням державними службовцями хабарів, з неплановими перевітками податкової служби, в той час як зараз вона задоволена співпрацею, через більшу передбачуваність та прозорість. Інша респондентка зазначила однозначно сприятливо. Окрема думка іншої респондентки, про те, що вона не має з чим порівнювати, адже веде бізнес тільки в Україні. Але схиляється більше до думки, що не дуже сприятливо. Наводячи приклад корупцію та хабарництво, що в інших країнах мінімізовано.

Аналізуючи відповіді на питання «На вашу думку, чи має держава надавати підтримку для розвитку жіночого підприємництва? В якій формі? Отримали наступні результати. Представниця мікрогрупи 1, зазначає, що державна підтримка потрібна, по аналогії з підтримкою малого та середнього бізнесу розвинутих країн. Інші дві респондентки вважають, що державна підтримка потрібна в цілому підприємству, не тільки для жіночому і наполягають на рівних для всіх умовах. В той же час не вірять, що держава зможе їм чимось допомогти і звикли розраховувати на себе. Респондентка зазначила, якщо людям весь час допомагати вони цю допомогу не цінують, треба давати «вудочку», а не рибу. Люди через «радянське минуле» не звикли самостійно докладати зусилля, і думають що держава їм щось винна. Представниця Мікро група 2 задоволена грантовими можливостями, але від держави очікує освітніх програм ініціатив та кращої консультаційної підтримки, можливо навіть через фонд підтримки жіночого підприємництва. Інша респондентка підтримує цю ідею, і вважає її хорошою ініціативою, через

яку багато жінок можуть стати хорошими підприємницями. Але що стосується самої підтримки, то рекомендую її робити через доступ до знань та навчальних програм, які дали б можливість відчути силу та сміливість для старту, можливо потім у вигляді фінансової підтримки - тому що не маючи капіталу або підтримки з інших джерел складно розпочинати справу, можлива така підтримка могла бути через стартові кредити з доступними відсотками через державні або інші банківські установи. Одна з респонденток з цієї групи, які і представниці першої мікрогрупи не вважає необхідності робити акцент тільки на жіночому підприємстві, вона підтримує ідею підтримки мсб незалежно від гендеру через різні інструменти як відшкодування заробітної плати працівникам або зменшеною системою оподаткування в кризовий період. Респондентки мікрогрупи 3 зазначають що українські жінки серед іноземних партнерів мають репутацію більш порядних і працьовиті, і якби ще держава надавала допомогу, то вони були б більше успішними і розвивали краще середовище навколо себе. Інша респондентка очікує від держави на момент карантину зменшення податкового навантаження, вона зазначає, що якби їй вчасно надали фінансову допомогу придбати товар, та покрити збитки, вона б не збанкрутіла. Інша думка, що держава має стимулювати розвиток бізнесу та покращувати умови його ведення хоча б через те, щоб люди які без роботи не виїжджали закордон. Для жінок в декретній відпустці пошук додаткового доходу завжди є актуальним, але у той же час вони діяльні і активні, то можливо через державні програми навчання, надання додаткового капіталу, можна було б задіяти цей людський резерв, таким чином покращити сфери послуг чи торгівлі. Інша респондентка вважає, що жінки мають дати фору в підприємстві в принципі всім, з ким вони стикаються на шляху (працівники, клієнти, партнери), то до жінок більш лояльніше ставлення через те, що жінку ніби сприймають «як слабій стать», з чоловіка більше спитають завжди. Щодо державної підтримки це саме допомога в нестачі знань і досвіду, адже примножити бізнес, можливо через навчання підприємниць.

Аналізуючи відповіді на питання «Як би Ви поставилися, якби держава взяла на себе відповідальність просувати і підтримувати ідею жіночого підприємництва?» представниці мікрогруп поставилися до такої ідеї позитивно. Одна респондентка надала уточнення, що стосується жінки-матері, яка є підприємцем, адже підприємець не може піти в декретну відпустку, отримувати соціальну підтримку через догляд за дитиною, хоча сплачує єдиний соціальний внесок. Інша жінка зазначила, що саме такої підтримка зараз не вистачає. Одна підприємниця уточнила, що вона більш підтримує ідею загального підприємництва в цілому без акцента на жіночому, і більше б очікувала від держави працюючих програм відносно дітей та родин, пільги на няню, просування «ідеї» нормальності, коли чоловік іде в декретну відпустку, адже іноді чоловіки відмовляються ще через культурні стереотипи, які існують в нашій країні. В цілому підтримка інфраструктурою, дитячими садочками для жінки в бізнесі є вкрай потрібною. Одна жінка зазначила, що якщо держава буде впроваджувати програми, вона готова приймати участь в пілотних проектах. Також інша респондентка висловила думку, що треба підтримувати будь-яке підприємництво, і не створювати переваг тим чи іншим, адже наша країна має зажди «перегиби», і тоді можуть фіктивно ставити жінок керівниками та засновниками бізнесів, щоб отримати переваги. Інша респондентка зазначила, що така підтримка була важливою, адже вона мала досвід отримання консультацій і уточнень через раніше існуючу «Спілку підприємців», що дійсно допомагало вирішувати різні питання бізнесу. Також одна з респонденток висловила думку, що не вирить що може бути державна політика підприємництва не тільки в Україні, а і на рівні інших держав через довіри і ефективності до таких підтримок. У той же час, навела приклад США, коли перший рік роботи підприємці мають податкові пільги цілий рік, тобто жінка підтримала таку підтримку, якби вона мала б практичний, а не декларативний характер.

Аналіз відповідей на питання «Чи стикалися Ви з утисканням під час ведення бізнесу з боку державних органів? (МВС, МЧС, податковий тиск)

іншими регуляторними утисками?». Жінки відповіли, що стикаються з некоректною інформацією від державних служб і розбіжностями під час спілкування по телефону і на особистому прийомі через, що отримала штрафи. Мають місце приклади на сьогодні, коли податківці погрожують бізнесу та користуються тим, що іноді вони не знають ключових законів, або тих чи інших норм чи нововведень, іноді спілкування з податковими органами- це просто психологічний тиск чи самоствердження за рахунок інших, відсутність взаємоповаги під час спілкування. Респондентка, яка навела такий приклад вважає це локальною особливістю місцевої податкової і мала такий досвід через те, що самостійно супроводжує бухгалтерію. Інша респондентка через досвід громадської діяльності та досвід роботи в поліції зазначає, що тиск на бізнес і досі існує, тому намагається ставитися до цього обережно і уникати контактів. Інша респондентка зазначає, що прямих утисків на неї було, але мала місце історія, так як військові дії змусили її залишити місто, де вона вела підприємницьку діяльність і звіти готували для неї централізовано, вона в сільській місцевості залишалася оформленою, але через незнання нюансів оподаткування, розуміння що це необхідно і банального досвіду, вона тривалий час нічого не сплачувала, і навіть не здогадалася, що треба було закрити діяльністю. Більше того, як ВПО через надання сертифікату від Торгівельно Промислової Палати вона могла не платити ці податки і подібні прецеденти, коли держава списувала були. В результаті виросла велика пеня і штраф, тож вона змирилася і через своє незнання ситуації сплатила борг в повному обсязі. Також одна респондентка розповіла про утиски від місцевої влади щодо надання державних приміщень в комерційну оренду ще в 2014 році. Всі підприємниці з мікрогрупи 2 розповіли, що не стикалися з утисканнями під час ведення бізнесу. Одна респондентка поділилася, що це через її фінансову обізнаність, але спостерігала ситуації, коли підприємці закривалися через нерозуміння системи податків та адміністрування.

Більш досвідчена мікрогрупа 3 зазначає, що в різні часи були різні ситуації, і ще до 2014 року корумповані служби, стукалися в офіс перед святами, але

останні роки працювати стало набагато легше. Також з її досвіду рейдери можуть погрожувати перевітками та відібрати бізнес через «ричаг влади». Одна з респонденток підтвердила, що ситуація на сьогодні дійсно значно змінилася. Одна респондентка ніколи не відчувала. Інша зазначає, що не відчуває утисків і «цікавості» адже має не великі об'єми, а крафтове виробництво.

Аналіз відповідей на питання «Чи потрібні зміни в трудовий кодекс щодо підтримки працюючих жінок-підприємців?» Представниці першої мікрогрупи мають спільну думку, підприємці повинні мати можливість лікарняних та відпусток, чому багатодітна мама і жінка-підприємець різні поняття, а як тільки відкриваєш ФОП одразу всім винен. Держава не має змушувати підприємця шукати якість «лазейки», звільнювати чи домовлятися з робітником. Підприємцю треба навіть в хворому стані з температурою підніматися і йти працювати, у той час як трудовий кодекс завжди на стороні працівника, але не на стороні підприємця, які повинні мати можливість лікарняних і відпусток у т.ч. декретних, інших соціальних переваг, адже на малому бізнесі тримається економіка. Так є ризики але мають бути і переваги, адже багато людей, які працюють на когось і не наважуються стати підприємцем із-за відсутності цих соціальних гарантій. Інша респондентка зазначила, що було б добре, якби під час декретної відпустки, жінка підприємниці мала б податкові канікули, але ця норма має бути порівняно з рівнем бізнесу, та можливо відноситися тільки для мікробізнесів, окремо компенсуючи витрати няню, можливо оренду та податкові знижки. Мікрогрупи 2 одна представниця в своїй відповіді не змогла точно сформулювати конкретні зміни, дві інших підтримали ідею з муніципальними нянями, але зазначивши, що всі мають мати рівні права, і пільги або зміни в трудовому законодавстві тільки тому, що ти жінка вони не підтримують. Мікрогрупа 3 поділилася своїм бачення, одна з респонденток розповіла, що під час вагітності її звільнили, хоча вона була співвласником, фірма збанкрутіла і вона не отримала жодних коштів на дитину і декрет не пішов в трудовий стаж. Всі розуміють в якій

державі ми живемо і більшість речей - це особиста порядність роботодавця навіть при прописаних законах, зміни точно потрібні. У жінок не завжди вистачає духу чинити спротив.

Інша респондентка каже, що всі зміни, які впроваджують вона не може відслідковувати, дуже багато звітності, тому по трудовому законодавству вона нічого не може поради. У той же час було б добре якби держава зменшила кількість паперів, та умовно спростила процеси: наприклад, продав пляшку пива, і податок «розчеплявся» автоматично. Вона зазначає, що має окремого бухгалтера, але приватний підприємець має знати все по податковій, санстанції, по найму працівника і за все відстежувати немає можливості.

Інша підприємниця цікавиться своєю пенсією, адже все життя працює в бізнесу та сплачує все офіційно. Інша респондентка не слідкує за трудовим законодавством та не може нічого поради.

Аналіз відповідей на питання «Які є перешкоди ведення бізнесу, які б вже найближчим часом могла усунути держава. Наприклад: інфраструктура, фінансування, освітні програми тощо)».

Перша група в своїх відповідях зазначила, що найбільша перешкода на думку однією респондентки - це захист і стимулювання національного виробника, адже виробляючі власний натуральний косметичний продукт вона не може конкурувати з Китаєм і через низький ринок збуту втрачає додаткові можливості. Також вона пропонує через B2B події чи зустрічі стимулювати великий і середній бізнес через мережу збуту стимулюватися співпрацювати з мікропідприємцями. Створити єдину платформу (маркет-плейс) в підтримку підприємництва можливо у розрізі різних сегментів. Відсутня комунікаційна підтримка мікропідприємства, яка б розповідала про важливість підприємницької справи, і важливо безкоштовний доступ підприємців до українських телеканалів та інформаційного поля про свої успішні історії. Іншу респондентку непокоїть ситуація з прозорістю утворення цін на електроенергію та розмови про зупинку атомних електростанцій, що зменшить кількість електроенергії на ринку, і це негативно вплине безпосередньо на

підприємців, тому що всі підприємці зараз сплачують комерційних тариф, особливо це актуально для тих, хто орендує приміщення і це дуже високою статтю витрат. Держава мала б реагувати на такі ситуації, і зробити ринок електроенергії дійсно прозорим ринком, а не на догоду комусь одному власнику. Прозорість від державних банків, коли обіцяють на період карантину пільги на кредити, на ведення пос-терміналів, а потім висилають рахунки, тобто є місце коли банкіри не дотримуються слова. Було б добре якби був навіть при ЦНАПАХ центри, де можна було б проконсультуватися по КВЕДах. тому що коли реєструєш бізнес, іноді немає впевненості, який КВЕД треба зазначати, а працівник, який реєструє підприємців він не є компетентним. Як приклад, для того, щоб дізнатися який КВЕД потрібен, жінка, яка живе в районі має їхати в обласний центр в Податкову для отримання консультації. Було б добре, якби був на місцях були компетентні і фахові спеціалісти. Наступна респондентка зазначила, що перешкодою, яку могла б усунути держава- це ремонт доріг, адже ця ситуація з жахливими дорогами в Луганській області негативно впливає на бізнес, адже фахівці з інших міст просто відмовляються їхати. Для мікрогрупи 1 найближчою перешкодою також є дороги, а також і можливо впровадження освітніх програм для підприємництва. Для іншої респондентки перешкоди, які б могла усунути держава це пом'якшення карантинного режиму, а також продумана фінансова підтримка бізнесу, як наприклад в Європі, коли держава підтримує також і працівників компанії. Зважене податкове відтермінування до кінця карантину, адже зараз є місце коли відтермінування було впроваджено, карантин подовжено, а відтермінування податків не подовжено. Доходів немає, а податку сплачувати треба, бо потім ще додаються і штрафні санкції. У той час держава проявляє нелогічність дій, і продовжувати підтримку аграрного сектору, який взагалі не постраждав від карантину, але не підтримує ті сфери, як ресторанний, б'юті бізнес, який постраждав. Або така політика є дійсно непродуманою і незваженою та нелогічною, або відсутнє комунікаційне пояснення від держави, яке б допомогло закрити ці питання. Інша респондентка зазначила,

що якби підприємницька діяльність розпочиналася зі школи і в ігровій формі впроваджувалася і фінансова грамотність і менеджмент, маркетинг, комунікаційні навички, що дуже важливо чесно і прибутково працювати, наша країна мала б іншу ситуацію в економіці. Також не зрозуміла ситуація з будівництвом приміщень комунальної власності і їх прозорої передачею в оренду підприємцям. Представниці мікрогрупи 3 зазначили, що найбільший крок, який би могла би зробити держава, це передитивитися податки на зарплату, і якщо дійсно хочуть вивести бізнес з тіні, треба зменшити податки і посилити контроль за сплатою. Це той крок, на який держава повинна зважитися і у той же час паралельно з прощенням незадекларованих нелегалізованих статків. На думку респондентки, це дасть можливість державі отримувати кошти постійно і це буде великий крок з детінізації економіки. Інша респондентка вважає, що держава має негайно зупинити війну, і треба жити в мирній країні, і тоді все можна налагодити, і створювати робочі місця для населення і робити реформи, і відкрити торгівлю і кордон з РФ. Інша респондентка вважає, що обов'язково найближчим часом треба відремонтувати дороги на Луганщині, адже має аналогічну ситуацію, коли хороші постачальники з Західної України, Київської області, з м. Червоноград, із-за поганих доріг відмовляються від постачання. Інша респондентка зазначила, що ніколи не розраховувала, але якщо будуть впроваджені якісь освітні програми чи процеси, де держава допоможе, цілком підтримає. Більшість ініціатив, з якими респондентка стикалася в освітніх програмах при місцевих муніципалітетах, це пусті розмови «із пустого в порожнє», що не мало реального впливу. Також респондентка хотіла в реальних діях, як податкові канікули без штрафних санкцій, це було б ідеально, вона зазначила, що державі варто зменшити кількість змін при адмініструванні підприємництва, за якими просто складно відслідковувати і підприємці з креативної індустрії, як наша респондентка наймає компанію з консультаційними бухгалтерськими послугами. Також вона зазначила, що в карантин державної підтримки ніяк не відчула, у той час як клієнти та орендарі пішли її бізнесу на зустріч.



Аналіз відповідей на питання «Чи зверталися б Ви по допомогу в державний центр підтримки підприємництва якби такий існував». Мікрогрупа 1 в повному складі відповіла так, надавши уточнення, що цей центр підтримки має надавати високопрофесійні консультації та діяти ефективно, адже витратити свій час якщо це не так, респондентка не буде. Інша підприємниця зазначила, що достатньо пізно почала займатися підприємницькою справою, і багато питань стосовно адміністрування і ведення бізнесу, на які і досі не може отримати відповідь. Інша респондентка буде звертатися до такого центра за консультацією з питань бухгалтерського обліку та юридичних питань. Мікрогрупа 2 відповіли що обов'язково б зверталися, якби такий центр існував. Мікрогрупа 3 надала наступні відповіді, де одна з респонденток відповіла, що не довіряє цій країні, і якби вона повірила на реальних прикладах, що дійсно є зміни, то зверталася і б по допомогу, і допомогти свої досвідом початківця чим би змогла, запевнивши що обов'язково б співпрацювала. Дві інші респонденти зазначили, що якби такий центр існував би, то зверталися за консультацією щодо законодавчих змін та податкових новацій в бухгалтерському обліку.

Наступний блок емпіричного дослідження є відношення жінок-підприємниць до навчальних програм, інших ініціатив, а саме щодо достатності їм спеціалізованих знань для ведення бізнесу, щодо участі у навчальних програмах з розвитку підприємницької діяльності, особливо для жінок; щодо потреб в участі в жіночих асоціаціях; щодо участі у жіночих форумах/конференціях; щодо їх власних рекомендацій щодо програм підтримки, які на їх думку будуть сприяти жіночому підприємництву; щодо важливості публічного визнання за успішне ведення бізнесу.

Аналіз відповідей на питання: «Чи вистачає Вам знань з фінансів, менеджменту, маркетингу, бухгалтерії, юридичних, експортних можливостей тощо для ведення власного бізнесу? Де Ви їх черпаєте?» Мікрогрупа 1, має

різномірні відповіді. Одна з представниць зазначила, що поки що вистачає, якщо ні, то вона використовує платні онлайн-послуги по різних напрямкам, але бухгалтерію супроводжує самостійно, також не припиняє самонавчання. Окремо відзначила, що із задоволенням відвідує якісні тренінги від міжнародних донорів з питань менеджменту та управління персоналом, постійно використовує інтернет, а саме інстаграм, ютуб. Для неї проблема не вчитися, а продати вироблений товар. Інша підприємниця зазначила, що їй абсолютно не вистачає знань, але вона вирішує питання по мірі їх надходження. Також вона говорить, що напевно із-за недостатності знань, вона не може масштабувати свій бізнес, і як розвинути його краще. Інша респондентка зазначила, що не намагається все знати, адже регуляторне середовище дуже швидко змінюється, і бізнес ходить як «замінованому полю», щось не заповнив або помилився, одразу штрафи. Навіть ті, спеціалізовані фахівці мають постійно перепроверити свої знання на актуальність. Постійні регуляторні зміни негативно впливають на ведення бізнесу для всіх. Підприємниці з мікрогрупи 2 також сказали, що знань постійно не вистачає, і тому вона вирішила звертатися до експертів через платні консультації. Наступна респондентка за фахом адміністративний менеджер, і обов'язково проходить 3-4 навчальних курси в рік відносно бізнесу, додатково навчається ресторанному бізнесу та зазначає, що при бажанні інформацію можна знайти завжди будь-яку інформацію, але це потребує інвестиції в першу чергу власного часу і зосередженості. Інша респондентка у випадку нестачі знань, користується відкритими джерелами, і зазначає що для її малого бізнесу цих знань їй достатньо. Мікрогрупа 3 та одна з респонденток повідомила, що в 2005 році закінчила магістратуру бізнес-підприємницької діяльності, саме через те, що вважала, що її знань не вистачає, і вважала себе більше практиком. По факту рівень отриманих знань, не відповідав її очікуванням. Вона зазначає, що для себе вирішила шлях – наймати експертів, які можуть надати спеціальну консультації з різних напрямків. Інша респондентка також черпає базу з відкритих джерел, та бере консультації у фахівців за напрямками, обмінюється

досвідом через інших підприємців. Інша респондентка за освітою бухгалтер, тому власних знань їй вистачає. Також респондентка з цієї групи як інші представниці сказала, що знань ніколи не буде достатньо і вона черпає їх з різних джерел, окремо наймають фахівців з адміністрування та маркетингу, користуються відеоконтентом.

Консолідований аналіз відповідей на питання «Чи брали Ви участь за останній рік у навчальних програмах із розвитку підприємницької діяльності? Вкажіть якщо для жінок». П'ять респонденток зазначили, що багато брали участь у різних навчальних програмах. Частина жінок використовувала можливості від USAID, PROON VISLA та інших Європейських і міжнародних донорів, що організовували тренінги для мешканців Донецької і Луганської областей, та позитивно оцінюють їх ефективність, особливо цінують можливість спілкування між жінками та обмін ідеями. Одна з респонденток тривалий час відвідувала гендерний клуб в м. Харків та їх семінари. Одна з респонденток приймала участь у приватному навчанні в США, з питань маркетингу, створення свого бренду та як його адаптувати під світовий рівень.

Чотири респондентки не брали участь в навчальних програмах через їх відсутність або далеке географічне розташування, зазначивши що надають перевагу самонавчанню. Одна з респонденток визначила відвідування виставки в м. Київ, як можливість дізнаватися нове, вдосконалюватися та черпати напрямки для розвитку.

Аналіз відповідей на питання «Чи бачите Ви потребу в участі в жіночих асоціаціях, метою яких буде обмін досвідом, пошук партнерів та контактів, спільна благодійна діяльність?» показав наступні результати, що жінки в бізнесі дуже цінують свій час, а подібні участі можуть не розвивати, а навпаки заважати. Респондентка не бачить необхідності від асоціацій, окрім як сфотографуватися та попіаритися, вона вважає, що треба багато працювати, і якщо і розглядати участь, то це не має заважати основному бізнесу і безсумнівно все залежить від якості контенту та потрібної їй тематики. Інша

респондентка оцінює свою участь позитивно і з цікавістю. Хоча карантин, на її думку показав, якщо ти не в онлайні, то ти не існуєш, робота змінилася в іншу сферу. І своїми прикладами жінки можуть показувати успішні історії і ділитися ними. Одна з респонденток розчарована, бо декілька разів спостерігала за роботою цих асоціацій. На її думку користі там немає ніякої, і жінки, у яких є свій бізнес, продають одна одній свої послуги поміж собою, намагаючись не взаємодіяти на користь, а більше використовувати одна одну. Обміну досвідом там точно не має, при цьому коштують ці сніданки або асоціації дуже дорого, але ясного контенту не дають. Тому на її думку це втрата коштів і часу, без жодної цінності від участі. Одна з респонденток не має досвіду участі, і зазначила, що благодійні проекти вона реалізовує постійно і на власний розсуд, хоча зазначивши, що якби така асоціація була в сільській місцевості, можливо вона б прийняла участь. Одна з респонденток зазначила, що їй більш цікаві профільні асоціації Підприємництва, не обов'язково жіночі, а в цілому, оцінює добре.

Аналіз відповідей на питання «Чи приймаєте участь в жіночих форумах/конференціях?» показує, що думки жінок розділися пропорційно і в бік і так і ні. Частина жінок не приймає, адже не чула про такі можливості, частина не брала адже мала негативний досвід та розчарування від неякісного контенту та викинутих грошей, та не вважає це ефективним використанням часу і рідше візьме участь, коли зрозуміє практичну користь. Також одна респондентка відвідує виключно профільні вузькоспеціалізовані події. Інша частина респонденток регулярно відвідує жіночі форуми чи конференції, одна з респонденток навіть часто виступає спікером від Lviv Fashion week Івано-Франківського жіночого клубу, клубу пластунів, TED і пояснює цей досвід частиною просування її підприємницького бренду.

Аналіз відповідей на питання «Які інші заходи та можливо програми підтримки можуть сприяти розвитку жіночого підприємництва?» експертки відповіли, що карантин показав, що життя в інтернеті не погане і на ефективній платформі взаємодії бізнесу можна працювати. Інша респондентка

підтвердила раніше надану тезу, щодо фінансової та підприємницької освіти починаючи зі школи, та важливості навчання в школі практичним підприємницьким речам, що на її думку було б набагато важливіше для людей в умовах ринкової економіки. Інша респондентка зазначила, що написання бізнес-плану для гранту для неї є хорошою можливістю побачити картину її бізнесу, прорахувати нові ідеї та зрозуміти ризики та перспективу хоча б у вигляді бізнес-плану, тому вона рекомендує збільшити або впровадити програми, які вчать жінок отримувати навички написання бізнес-планів - це хороший інструмент, на її думку. Інша респондентка зазначила, що волонтерські проекти, де об'єднуються різні люди, останнім часом з різних сфер, в процесі спілкування можуть народжувати та реалізовувати нові цікаві спільні проекти, і на відміну від тих спілкувань з представниками бізнес-асоціацій, це середовище дійсно відрізняється і приводить до подальшої ефективної співпраці через довіру і спільні цінності. Інша респондентка вважає, що програма і підтримка має залежати від діяльності підприємства, на адже на різних етапах є різні потреби – початківцям потрібна фінансова допомога та знання, бізнес-план. Для діючого бізнесу обмін досвідом та практиками, жінка порекомендувала, що можливо потрібно робити такі ініціативи через існуючі центри зайнятості, та вирішувати кадровий голод в сільській місцевості через різні можливості. Інша респондентка вважає, що їй дуже потрібна менторська підтримка, кураторство більш досвідчених людей, для консультацій та наставництва. І підтвердила, що вона не знає, як мають виглядати програми підтримки, адже здатна розраховувати тільки на себе, і скільки не намагалася зануритися в конференції чи навчання, підтверджувала неефективність таких подій через низьку якість та неможливість застосувати отриману інформацію в своєму бізнесі.

Аналіз відповідей на питання «Чи важливо для Вас отримувати публічне визнання за успішне ведення бізнесу у вигляді винагород» наступний, для частина жінок негативно ставлять до такої можливості у той час як інша частина позитивно. Одна респондентка відповіла, що для неї винагороди та

відзнаки не мають жодного значення, вона не публічна людина і не отримує від цього задоволення, найбільшою винагородою вважає вдячних та задоволених клієнтів. Інша вважає, що зараз в країні не сприятливий час для визнання та винагород, в той час як військові захищають наші кордони. Більше того, вона зазначила, що ментально українці не сприймають успіх інших, з її власного досвіду, коли говориш що нічого не вийшло, то люди підтримують. Коли говориш, що все вийшло- то люди не знають як на успіх реагувати, краще щоб просто виходило. Інша респондентка сказала, що в куплені нагороди, вона абсолютно не вірить. Найкраще визнання для неї - це відношення клієнтів і людей, також важливою є її висока репутація, особливо серед чоловіків-підприємців, які знають і поважають її через дотримане слово. Одна з респонденток поділилася, що її бренд номінують час від часу на різні визнання, але вона сама ніколи не подається туди і тим більше не платить, єдине, результати можна використати в комунікації і просуванні бренду. Особисто для неї більш важливим є задоволеність клієнтів її одягом та хорошими продажами і рекомендаціями, що приведуть нових клієнтів. Більшою насолодою ніж визнання, є любити власну справу і досягати запланованого.

Респондентки, які позитивно ставляться до нагород зазначають, що для них це важливо і приємно, хоча важливіше гідна оцінка їх досягнень та прибутки від діяльності,

І завершальним дослідницьким завданням блоку 5, буде важливо дізнатися про основні риси підприємця, чи могли б жінки своїм близьким рекомендувати вести бізнес в Україні.

Відповіді на питання «Назвіть риси характеру, які є обов'язковими для підприємця» наступними, так респондентки мікрогрупи 1 зазначили, що «мозок, має працювати більше ніж емоції», треба вміти оцінювати і прораховувати ризики, розбиратися в людях, працелюбним «треба пахати, і жити без ілюзій, адже більшість людей думає, що як підприємець, то це одразу маєш бути на Мальдівах, пити коктейлі». Бути комунікабельним, людяним,

гарно ставити до персоналу, але без «панібратерства», бути сміливим. Респондентка зазначає, що більшість цих якостей приходить з досвідом, і багато людей мають ці властивості, але не маючи сміливості діяти, через внутрішні бар'єри, не стають підприємцями. Інша респондентка зазначила, що обов'язково пробувати і діяти, адже ніколи не дізнаєшся, поки не спробуєш. Наступна респондентка вказала важливу рису, як сміливість, але займаючись організацією власного бізнесу, вона не вважає себе класичним підприємцем, а все ж таки лікарем, хоча і говорить, що і в медицині і в бізнесі завжди присутній високий ризик. Вона не вирить в ілюзію соціальних гарантій в традиційних лікарнях, ризикуючи, але на сьогодні не жалкує про це. Тобто бути сміливим і вміти ризикувати, можливість зробити перший крок, просто взяти і зробити, вважає основними рисами. Мікрогрупа 2 зазначають, що необхідно мати велике бажання, мати підприємницьку жилку, бути гарним менеджером, креативним, відповідальним, розвиватися в різних напрямках і шукати нові шляхи надання послуг. Мати силу воли, високу здатність до самоорганізації, моральна стійкість, вміння комунікувати, людяність. Респондентки мікрогрупи 3 основними рисами підприємця вважають - Чесність в бізнес-відносинах, тобто слово важить більше, ніж підписана угода, вміння тримати слово, ризикувати але не безглуздо, зважено і помірковано, вміти мотивувати людей і формувати команду Бути оптимістом, бути рішучим, сміливим, наполегливим, не зупинятися особливо під час невдач, не падати від тиском випробувань, не розчаровуватися і пробувати ще і ще, щоб рано чи пізно досягнути своєї мрії.

На питання «Чи порадили би Ви своїй близькій людині займатися власним бізнесом в Україні?» респондентки відповіли так, я не знаю як там в інших країн, ніхто не знає де, краще поки не напишеш власну історію. Не треба списувати невдачі на владу, треба робити своє і свій продукт, тим більше, що у нас такі талановиті, хваткі люди. Військові дії, страх, невпевненість в силу історичних причин, інші психологічні проблеми не сприяють веденню бізнесу тут, але і це пройде. Інша респондентка порадила б, в той же час якщо людина

має хорошу роботу на когось, з гарантією заробітної то може і не варто напружуватися, і розпочинати власну справу, бо тоді як в приказці «вовка ноги кормлять». Представниці мікрогрупи 2 зазначили, що так і від знайомих вона чула про вимоги до ведення бізнесу в Німеччині, де розпочати справу в силу жорстких правил і вимог, та скоріш за все, ментальної різниці нашим людям складніше. Представниці мікрогрупи 3 зазначили, що напевно так, але скоріш це залежить від самої людини, наша респондентка, наприклад не задоволена, що стала 100% власницею бізнесу, скаржитися на відсутність менторської підтримки чи порад наприклад співвласника. Коли вона працювала топ-менеджером, вона була більше задоволеною, маючи стабільну заробітну платню та соціальні гарантії, ніж зараз як власниця, більше того на неї тисне кризова ситуація та відповідальність перед працівниками. Інша респондентка сказала так, але не зараз. У іншій респондентки цієї групи син продовжує сімейну справу і розпочав свою вже у якості приватного підприємця. Інша респондентка зазначила, що не знає яка різниця між веденням бізнес в Україні чи не в Україні, але скоріш не порадила б через складність процесу, іноді через постійні труднощі, вона жалкує та думає, що краще ніж цього всього не було .

І на останок, ми попросили наших експерток, охарактеризувати ведення підприємницької діяльності в Україні одним словом (з яким вона асоціюється) Вийшли наступні креативні відповіді: один на один, цікаво, ризик; працєю, боротьба, виживання; підприємництво – це шахи, і продумані ходи, «додуємо-придумуємо», пересувати, логічна і дуже цікава гра, Сміливі люди, які нічого не бояться, йдуть вперед і сподіваються на свої сили. Бізнес це цікавий непередбачуваний процес, гнучкість, підтримка один одного.

У більшості в одне слово вкластися було складно.





Рис. 2. Ведення підприємництва в Україні одним словом [власне дослідженн

## Висновки до 2 розділу

Відповідно до результатів проведеного експертного дослідження серед жінок-підприємниць, вважаю, що ми досягли своєї мети, яку ставили на початку дізнатися детально про бар'єри та причини, які існують перед українськими жінками перед початком власного бізнесу, мати ширшу картину та практичну інформації про існуючі перешкоди вже під час діяльності, дослідити аспекти ставлення жінок до різних ситуацій таких як банкрутство, взаємодія з органами влади, ставлення до фінансових інституцій, прослідити ситуацію з можливими утисками з боку влади або їх відсутністю. Одним із ключових аспектів дослідження окрім вивчення бар'єрів було вивчення ситуації ставлення експерток до впровадження державної підтримки та ініціатив, ставлення до них та рекомендації від самих експерток що потрібно зробити державі вже зараз для суттєвого полегшення підприємцям вже найближчим часом.

Висновки, які можна зробити аналізуючи відповіді на ключове питання дослідження щодо причини старту та бар'єрів, які заважають жінкам розпочати власний бізнес, слід зазначити, що вони є універсальними по всьому світу та переклікаються з прикладами досліджень, що наведені в розділі 1.3. Жінки-експертки нашого власного дослідження, так само як і жінки у інших країнах стикаються з великими перешкодами при започаткуванні власної справи, так і при діючому бізнесі. Ключові схожі перешкоди – недостатність коштів, відсутність навичок ведення підприємницької діяльності, психологічні бар'єри. Слід зазначити, що в Україні відсутні суворі соціальні обмеження в силу культурних особливостей ставлення до жінок, але приклади утисків та «стереотипного» ставлення «не жіноча справа» зустрічається навіть серед наших респонденток. Психологічні проблеми, страх перед стартом є другим важливим бар'єром, який заважає жінкам разом із причиною відсутності достатніх та профільних знань щодо ведення та адміністрування

підприємницької діяльності. Ведення бізнесу в сільській місцевості створює додаткові перепони через обмеженість кадрових пропозицій, з оренди приміщень, доступності до якісних знань та прикладів об'єднань.

Відповіді респонденток щодо сприятливості умови ведення бізнесу в Україні можна зробити висновки, що скоріш не сприятливі ніж сприятливі, в силу наступних причин. Глобальними є дві причини, за якими жінки визнають умови ведення бізнесу несприятливими – це нестабільна політична ситуація в Україні, агресія РФ, а також пандемія через вірус Covid-19, яка фактично зупинила весь світ і Україну в тому числі, обидві причини мають надзвичайно негативні економічні наслідки, які як в 2014 році завершувалися кризами та економічним спадом. Наступна зовнішньо-політична причина, це попри законодавчі декларації щодо незмінності політичного вектору до Європейського Союзу, провладні політики все частіше говорять про перемир'я та загравання з агресором і окупантом, який заволодів 7% українських територій. Більшість жінок в своїх відповідях зазначають, що готові дотримуватися чітких правил та регуляторних вимог, які існують в розвинутих країнах, і варто орієнтуватися на кращі практики країн для більш комфортного ведення бізнесу, але якщо впроваджені закони не будуть мати політику «подвійних стандартів» та держава буде базуватися на дотриманні верховенства права, підвищуючи тим самим рейтинг довіри до державних інституцій. Прозвучала рекомендація щодо можливого використання політик протекціонізму для окремих національних малих виробників, щоб стримати навал дешевих товарів з Китаю, але в умовах ринкової економіки та підписаних торговельних угод між ЄС та іншими країнами, скоріш за все цю норму виконати неможливо, також є сумніви щодо її економічної ефективності. Окремою внутрішньою причиною, на яку нарікають респондентки – це часті зміни регуляторних актів, двозначність трактування законів, відсутність коректних роз'яснень від місцевих державних структур, відсутня реальна підтримка держави, як на старті так і в кризових ситуаціях, респонденти не

надали позитивній відгук антикризовим діям Уряду, що були впроваджені під час пандемії як раз в період проведення дослідження.

Аналізуючи ключове питання дослідження, що надихнуло жінок розпочату власну справу можна зробити наступні висновки, що для всіх груп першою головною причиною є потреба в фінансовій незалежності, необхідності утримувати дітей та родину, неможливості працевлаштуватися по спеціальності та інші сімейні обставини. Інша причина, яка об'єднала респонденток, та зробила старт власної справи реальним – це можливість, а саме доступ до навчальних підприємницьких програм та фінансування початкового бізнесу, які з'явилися для мешканців Луганської та Донецької областей від міжнародних організацій для підтримки постраждалих регіонів від військового конфлікту. Третя причина, «заповнення прогалин, перенесення міського досвіду в сільській». Слід зазначити, що жінки, які переїхали в сільську місцевість, можливо без свідомого впливу, але жінки своєю активністю почали закривати прогалини, які існували в сільській місцевості, через покращення сфери послуг в напрямку медицини і окремо HoReCa і сільського туризму. Одна з респонденток успішно розвиває комерційний медичний напрямок, який давно існує у великих містах і тільки починає з'являтися в сільській місцевості - це платні медичні консультаційні послуги лікарів різного профілю, відповідно отриманих ліцензій, що піднімає якість обслуговування та створює конкуренцію державним медичним послугам. Інша респондентка окремо розвиває ресторанний напрямок кафе, що позитивно впливає на індустрію гостинності та сільський туризм. Четвертою причиною, яку назвала одна з респонденток - це особисті риси характеру, як рішучість і креативність, бажання змін і дій, не дозволили просто насолоджуватися декретною відпусткою, ця ж респондентка виросла в родині підприємців, добре знайома з культурою підприємницької діяльності, що також стало причиною працювати на себе. Згадаємо також причину, яку вказала одна з респонденток -це бажання приносити користь людям.

Аналізуючи результати дослідницького питання, що стосується фінансування та взаємодії фінансових установ та жінок-підприємниць можна зробити висновки, жінки все ж таки дуже обережно користуються коштами, і якщо беруть займи, то тільки ті, які можуть повернути, надаючи перевагу або родинним заощадженням або підтримці друзів, за можливостями користуються грантовими можливостями. Що стосується співпраці щодо фінансування з банками, то тут є або позитивний досвід або дуже обережний через високі вимоги та відсоткові ставки. Слід зазначити, на мою думку, про дискримінаційну ситуацію з людьми з Луганської, Донецької областей з точки зору заборони банками кредитування осіб або бізнесів, які мають реєстрацію або ведуть бізнес на українській території Луганської і Донецької областей. Особисто, я вважаю, що банки могли б зробити більш диверсифікований підхід і дати можливість надати документи на отримання на фінансування. Жінки, які ведуть діяльність отримували відмову від банків через недостатньо якісну звітність або без пояснення причин. Також існує вимога надання дозволу на фінансування, якщо родина знаходиться в браку, але вона стосується переважно великих сум, якими експертки не користувалися або не мали такої потреби чи можливості.

Що стосується бачення жінок на питання чи має держава надавати підтримку для розвитку жіночого підприємництва і в якій формі, можна зробити висновки, що жінки підтримали і вітали такі, ініціативи, якби вони були практичними і по аналогії з підтримкою малого та середнього бізнесу розвинутих країн. Але в той же час, жінки звикли розраховувати не себе, і в державних органах бачать скоріш ворога, ніж друга, рівень довіри надзвичайно низький. Жінки очікують, що якщо держава і запланує програми, то вони мають складатися через доступ до знань та навчальних програм, які дали б можливість відчувати силу та сміливість для старту спрямованих на подолання психологічних бар'єрів, і можливо потім у вигляді фінансової підтримки, через стартові кредити з доступними відсотками. Щодо гендерної визначеності, існує думка що не треба розділяти окремо жіноче

підприємництво, пояснюючи це рівними правами і умовами для всіх, зазначаючи, що вони не відчують ніяких утисків жінок. Жінки б хотіли б податкових послаблень, але для всіх підприємців, Рекомендують ідеї підприємництва впроваджувати починаючи з шкільних програм.

## РОЗДІЛ. 3

### РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ПОЛІТИК З МЕТОЮ ПІДТРИМКИ ЖІНОЧОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

#### 3.1 Розробка пропозицій та рекомендацій щодо можливих державних політик та програм підтримки жіночого підприємництва

Для розробки пропозицій щодо можливої програми підтримки жіночого підприємництва скористаємося результатами авторського дослідження, з використанням практик і прикладів міжнародного досвіду. В - першу чергу, державна програма з підтримки жіночого підприємництва має починатися зі створення інституції, яка на державному і регіональному рівні буде діяти на досягнення чітких цілей та показників ефективності, поставлених перед нею, наприклад як збільшення кількості жінок-підприємниць на 50% у 2025 р. В створенні цієї інституціональної спроможності пропонуємо орієнтуватися на прикладах успішних розвинутих країн, так і успішно діючі приклади в нашій державі. Це може бути, як окремо створене Міністерство з питань підтримки гендерної рівності та жіночого підприємництва по принципу країн Канади, де веде діяльність Міністерство з питань жіночої та гендерної рівності та розвитку сільського господарства [73], Великій Британії, де існує Міністерство з питань жінок та рівних прав [72], Австралії, де працює Міністерство з питань жінок [75], або приклад країни з однієї пергруппи з Україною за критеріями Світового Банку - Індія [76], де працює Міністерство розвитку жінок та дітей, або створення Офісу з підтримки жіночого підприємництва з підпорядкуванням відповідному Міністерству, по прикладу Офісу залучення та підтримки інвестицій (Ukraine Invest) або Офісу з підтримки експорту.

Відповідальна інституція буде взаємодіяти з зовнішніми та внутрішніми стейкхолдерами, представниками міжнародних організації з питань координації європейської та євроатлантичної інтеграції з напрямку гендерної політики та адаптації необхідних вимог та рекомендацій при створенні

пропозицій для внесення змін до законодавства України. Взаємодіяти всередині країни з ключовими міністерствами, як Міністерство фінансів, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Офіс віцепрем'єра з питань європейської та євроатлантичної інтеграції, Міністерство юстиції України, Міністерство культури та інформаційної політики, Міністерство з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій, Міністерство у справах ветеранів, Міністерством соціальної політики, Антимонопольним комітетом України, Державною службою статистики України та із іншими ключовими інституціями щодо впровадження програм відповідно до створеної стратегії розвитку та підтримки жіночого підприємництва в Україні, дотримання гендерних прав. Взаємодіяти безпосередньо з жінками-підприємницями для досягнення початкової мети створення цієї інституції, а саме- збільшення кількості жінок в бізнесі, усунення бар'єрів та перешкод, з якими стикаються жінки, і на які можуть впливати програми державної підтримки, як при старті власного бізнесу, так і під час ведення, створення престижного іміджу жіночого підприємництва для різних цільових груп тощо.

В-другу чергу, надзвичайно важливо після утворення чи визначення такої інституції провести всеохоплююче всеукраїнське дослідження, яке продемонструє поточний стан жіночого підприємництва в країні, визначить ключові потреби, бар'єри, мотивацію проаналізує ефективність діючих інструментів роботи з підприємцями, очікування в податковій та юридичній площині, адже в Україні, як ми можемо побачити з попередніх розділів, поки не має чіткого і окремого фокусу держави на жіноче підприємництво.

Проведене власне дослідження та вивчення міжнародного досвіду, дало нам можливість зрозуміти бар'єри, з якими стикаються жінки на початку власної справи, які є універсальними серед світових прикладів для більшості країн - це доступ до фінансів, особистісно-психологічні бар'єри, відсутність доступу до освітніх програм та навчання, фахових знань і досвіду, негативне ставлення через гендерну нерівність, особливості спроможності сільської місцевості через відсутність якісних пропозицій (приміщення,



персонал/команда) інших, на яких ми детально зупинимося при опрацюванні рекомендацій щодо впровадження державних політик. Адже, на нашу думку, ці рекомендації, а також сама діяльність створеної інституції має бути зосереджена на усуненні або зменшенні першочергових проблем та бар'єрів, які стримують жінок розпочати власну справу. Тож розглянемо детально першочергові бар'єри, а також рекомендації щодо їх усунення через інституційну спроможність.

### **Доступ до освіти**

Досвід освітніх програм для жінок-підприємниць має стати ключовим інструментом державної політики підтримки жіночого підприємництва. Інституція, яка буде створена має розробити для різних цільових груп жінок - підприємниць освітні програми відповідно до їх потреб. Наприклад, організувати мотиваційно-лідерські програми для початківців «Як розпочати власну справу - від ідеї до реалізації», так і для власниць бізнесу «Як масштабувати і розвивати власний бізнес», закриваючи тим самим питання бар'єрів щодо недостатності загальних знань з юридичних, бухгалтерських, маркетингових, комунікаційних та інших необхідних навичок для ведення підприємницької діяльності та бізнес-управління. Дані освітні програми можуть бути впроваджені та реалізовані спільно з різними стейкхолдерами, як у співпраці з міжнародними організаціями, або за прикладом Канади через державний банк, або США через співпрацю з комерційними організаціями або фінансовими установами. Банк розвитку бізнесу Канади (BDC) координує серію мотиваційних програм по всій Канаді для перспективних жінок-підприємців, які хочуть розпочати свій бізнес. Ці освітні заходи зосереджені на підвищенні ділових навичок та фінансової грамотності. Крім того, BDC розширить свій перелік навчальних матеріалів на онлайн-платформах, щоб краще забезпечувати жінок-підприємців знаннями та інструментами, необхідними для досягнення успіху [63]. В США одним із успішних прикладів взаємодії між американською інвестиційною компанією «Goldman Sachs» та технологічною компанією Coursera, що працює в галузі освіти, в співпраці з

професорами та експертами провідних університетів, створення глобальної навчальної ініціативи «Goldman Sachs 10 000 жінок», для підприємниць з досвідом ведення бізнесу до року, що сприяє економічному зростанню, надаючи жінкам-власницям бізнесу в усього світу якісний онлайн контент, бізнес та управлінську освіту, наставництво та можливий доступ до капіталу. [64] Створена державна інституція може співпрацювати з Вищими навчальними закладами, такими як Українській Католицький Університет чи іншими провідними закладами з консультаційних питань щодо розробки таких програм та можливості запровадження спеціальності «Підприємництво» в навчальних закладах на бюджетних і комерційних засадах.

### **Доступ до фінансування**

Як на старті бізнесу так і по мірі зростання жіночого підприємництва, потреба в капіталі збільшується. Тому важливо опрацювати програми державної підтримки і для різних цільових категорій з відповідними критеріями. Гарною аналогією може стати впроваджена Урядом державна програма «5%-7%-9%». Довгострокові кошти на капітальні інвестиції можуть допомогти підприємницям стати більш конкурентно-здатними, створити більше робочих місць та збільшити продажі. Окремо, по принципу світових комерційних банків, спільно з Урядом розробити програми фінансування чи банківських гарантій для кращого доступу до банківського капіталу жінкам-підприємницям, або встановити квотування існуючим програмам. Створена інституція спільно з Урядом мала б розробити стратегію підтримки жіночого підприємництва і передбачити в довгостроковій перспективі бюджет для наповнення Фондів підтримки жіночого підприємництва, який би передбачав покриття банкам компенсації відсоткових ставок по кредитах, та реалізації державної політики жіночого підприємництва по заявленим урядовим програмам в рамках політики підтримки. Організація і забезпечення спільних програм спільно з державними чи комерційними банками, міжнародними організаціями, а також можлива співпраця з венчурними фондами, які готові

інвестувати в жіночі стартапи, позитивно вплине на економічну спроможність жінок.

### **Фахово-консультаційна підтримка підприємців.**

Власне дослідження показало, що респондентки, які ведуть підприємницьку діяльність при спілкуванні з державними органами отримують некоректну інформацію, а також стикаються з ситуацією частих регламентних змін. Вище ми зазначали про необхідність створення інституційної спроможності, але в рамках цього пропонуємо створити єдиний інформаційно-консультаційний центр, який буде надавати через задіяні, у тому числі сучасні канали комунікації (call-centre, telegram, chat-bot) фахову консультаційну підтримку жінкам по актуальним для бізнесу питанням, особливо пов'язаних з регуляцією і коректним трактуванням законодавства. Метою діяльності таких центрів буде консультаційна допомога, а також надання інструментів, які допоможуть бізнесу масштабуватися і зростати. Створення єдиного веб-порталу, який також буде закривати консультаційні питання та розміщувати актуальну інформацію. Важливим кроком вже на сьогодні, може стати створення ресурсу на платформі «Дія» [70] розділу «Жіноче підприємництво», що надасть доступ до актуальних програм розвитку та обмін ідеями між підприємницями, отримати фінансову професійну, партнерську чи моральну підтримку.

Також пропонуємо розглянути можливість створення регіональної мережі центрів підтримки жіночого підприємництва, метою діяльності яких стане створення локальних екосистем взаємодії між різними формами бізнесу, підтримка та впровадження державних програм, організація локального наставництва та розвитку навичок жінок-підприємниць. Ці центри могли закривати консультаційно-комунікаційні питання, забезпечувати усунення одного з бар'єрів, які назвали жінки, як доступ до менторства та наставництва. Взаємодіяти з успішним бізнесом щодо програм обміну досвідом на різних етапах. Співпрацювати з жіночими бізнес-асоціаціями для покращення їх спроможності та лобістських можливостей внесення тих чи інших змін на

запит бізнесу; співпраця з недержавними організаціями та іншими асоціаціями, допомоги в проведенні опитувань та досліджень.

### **Допомога з системою збуту**

За результатами авторського дослідження, більшість респонденток вказали, про мають проблеми з системою збуту своєї продукції в силу різних причин. Вони очікують, що державна політика з підтримки підприємництва, могла б стимулювати великий бізнес (мережі супермаркетів) купувати продукцію не у китайського виробника, а у локального мікробізнеса. В свою чергу, мікропідприємства готові виготовляти свій товар відповідно до адекватних вимог до стандартів якості.

Інший напрямок, який можна запозичити через міжнародний досвід, це збільшення частки державних закупівель через систему «Прозоро» у постачальних тих підприємств, власниками якого є жінки. Є приклад в США коли федеральний уряд поставив за мету, щоб 5% усіх федеральних контрактів має бути укладено з малими і середніми підприємств, власниками чи керівниками яких є жінки. Крім того, закупівельна політики держави має визнавати важливість того, щоб бізнеси, які належать жінкам, мають мати рівні можливості при участі в державних закупівлях. В середньому близько 10% відсотків малих та середніх підприємств у власності жінок приймають участь. Тому Уряд має намір через проведені заходи у т.ч. освітні для підвищення цієї частки участі на 50 відсотків (щонайменше до 15 відсотків). [45]

Освітні регіональні та загальнодержавні заходи та семінари з метою посилення міжгалузевої співпраці між жінками підприємницями та навпаки створення спеціалізованих сфокусованих подій для тієї чи іншої галузі, в яких працюються жінки (легка промисловість, б'юті, харчова промисловість, NoReCa, освітній бізнес, сільське господарство, сільський туризм, роздрібна та оптова торгівля, логістичний напрямок, дерево-обробна промисловість, фінанси, консалтинг, організація заходів тощо), будуть позитивно впливати на підприємництво та будуть сприяти зростанню мікро та малого бізнесу та створення середовища однодумців.

### **Ініціативи податкових канікул для певних категорій**

І хоча завдання держави в податковій політиці наповнити бюджет для забезпечення програм, результати власного дослідження показали, що жінки очікують, що державна політика підтримки жіночого підприємництва має складатися у т.з таких стимулів, як податкові канікули або знижки на час декретної відпустки для ФОПів- жінок вивчення дитині 6 місяців, відтермінування або відсутність необхідності сплати податків в перші місяці роботи після реєстрації бізнесу за дотримання певних критеріїв, покриття витрат на податкові навантаження, які несе бізнес в кризові для економіки часи. За для прийняття таких рішень, необхідно оцінювати економічну ефективність та безпосередньо вплив.

### **Зміни в трудовому законодавстві**

Існує позиція, що жінка ФОП, є менш соціально захищена ніж робітник у роботодавця, тому під час опитування з'явилася рекомендація щодо соціальної грошової компенсації жінкам-ФОПам у зв'язку з народженням дитини, але ж дослідження інших країн показують, що дана допомога через збільшення доходів може негативно впливати на підприємницьку діяльність та існують рекомендації спрямувати ці державні кошти краще на компенсаційні програми по догляду за дитиною або на полегшення ведення бізнесу в кризових ситуаціях (муніципальні няні, тощо) [65].

Для роботи з гендерними стереотипами та залучення більшої кількості жінок до підприємництва, в державну політику варто додати проведення національних інформаційних кампаній, спрямованих на популяризацію жіночого підприємства з акцентами на різні бар'єри, які стримують жінок розпочати власну справу, на подолання стереотипного ставлення, що жінка не може бути підприємницею, посилення культури підприємництва в цілому. Можна використовувати і розробити різні комунікаційні меседжі з чітким call to action, з використанням актуальних відповідно до цільової аудиторії маркетингових інструментів та каналів комунікації, які підійдуть саме для фокусної групи. Ефективність цієї інформаційної кампанії необхідно виміряти

базовими маркетинговими показниками, а також із замірами щодо кількості звернень, консультацій та відкритих бізнесів в результаті.

Можна припустити орієнтовний економічний ефект від впровадження державних політик. За даними дослідження центру економічної стратегії збільшення рівня зайнятості жінок може принести 21% додаткового економічного зростання (23,62 млрд.дол). І при реалістичних сценаріях, річне зростання може пришвидшитись від 7% до 9%. Разом з тим, автори дослідження зазначають, що ці розрахунки є оптимістичними та показують максимальний потенціал, а не обов'язково реалістичний сценарій [66].

	Повна зайнятість	Рівність між чоловіками і жінками	Шведський сценарій
Додаткова потенційна робоча сила, осіб	4 231 347	1 349 315	1 768 520
Додаткова робоча сила з поправкою на безробіття, осіб	3 858 989	1 230 575	1 612 890
Зростання ВВП за рік завдяки залученню додаткової робочої сили (%)	21%	7%	9%
Додатковий ВВП за рік завдяки залученню додаткової робочої сили (млрд дол.)	23,62	7,53	10,83

Рис. Виграш економіки від збільшення рівня зайнятості жінок 3.1 Джерело 66 ст.10

### Висновки до розділу 3.1

Основне підґрунтя, яке очікується від держави – це легкість ведення бізнесу при взаємодії з державними органами особливо, усунення бюрократичних перепон, спрямованість на легкість старту бізнесу та ведення підприємницької діяльності на різних рівнях. Озвучені пропозиції щодо створення державних політик підтримки таких як, інституційна спроможність через Офіс підтримки жіночого підприємництва або створене Міністерство з питань жінок та підприємництва, допомогло б Україні підняти пласт незадіяних жінок або вивести з тіні бізнеси, які не працюють офіційно через бюрократичні перепони, незнання законодавчої бази, через відсутність знань з фінансової грамотності та базового ведення бізнесу.

За пропозиціями державної політики стоїть величезна робота, яка включає в себе окрім запуску інституцій, проведення всеохопних досліджень, створення інформаційно-консультаційної підтримки бізнесу, регіональних представництв, плану взаємодії з питань освітнього, податкового, юридичного, антимонопольного, європейського та інших законодавчих актів та ініціатив. Створення чітких показників ефективності діяльності цих інституцій. Але слід звернути увагу на покращення аналітики даних по жіночому підприємству, так як збір та вивчення такої інформації на постійній основі у розрізі різних задач, буде надзвичайно важливим та використовуватися для корегування стратегії та прийняття ключових рішень. Державна служба статистики немає якісних даних з акцентом на жіноче підприємство, тим більше з актуальними контактами для взаємодії, що робить не можливим чи не достатньо ефективними проведення досліджень, комунікацій, співпраці тощо. Для вирішення цієї ситуації, пропоную налагодити контакти з державними банками, наприклад як Приват банк, який обслуговує найбільшу кількість юридичних осіб та підприємців з урахуванням актуальних контактів, та ключових даних щодо створення бізнесу, видів діяльності, ведення зовнішньо-економічної діяльності, регіональної зональності тощо, без порушення

ключової банківської таємниці, але з метою відображення необхідної інформації по бізнесах, засновниками яких є жінки.

Вважаю надані рекомендації, можуть стати практично впровадженими та запровадити кроки з боку держави з цього напрямку.



### 3.2 Порівняльний аналіз ведення бізнесу в країнах з військовими конфліктами на прикладі Сирії та України

Враховуючі діючий військовий конфлікт на території України, пропоную порівняльний аналіз щодо ведення жіночого підприємництва в країнах з військовими конфліктами на прикладі Сирії.

Більше п'яти років в Україні і більше 9 років в Сирії через агресію або втручання РФ у т.ч., тривають військові конфлікти, і навіть в таких умовах жіноче підприємництво набуває важливого контексту і значення, враховуючі складну економічну ситуацію та необхідність економічного зростання та відновлення. Як ми зазначали в попередніх розділах, в країнах з розвинутою економікою жіноче підприємництво вже тривалий час є пріоритетним і стратегічним напрямком розвитку та підтримки державних політик, маючи високий вплив на економіку цих країн в цілому. Така підтримка стала можлива через формування інституцій, які на державному рівні допомагають і формують довгострокову стратегію взаємодії держави та жіночого бізнесу, через підтримку та інформаційну складову, просвітницькі кампанії, які просувають ідеї жіночого підприємництва починаючи зі шкіл та університетів, через адаптований культурний контекст, продуману бізнесово-освітню підтримку початківцям із діючими інструментами та програмами, і звісно доступом до фінансування та багато іншого.

Порівнюючи умови ведення бізнесу незалежно від гендеру, в Україні і Сирії в напрямку ведення бізнесу в цілому, ми можемо спостерігати один спільний контекст, такий як ведення бізнесу в умовах тривалого військового конфлікту хоч і слід відрізнити його природу (в Сирії—громадянська війна, в Україні- військова агресія РФ), коли є місце невпевненості та політичної нестабільності, дефіцит фінансової підтримки та купівельної спроможності, обмежений доступ до ринків збуту, колапс інфраструктури, санкції і обмеження платежів, збільшення економічних прогалів, зменшення

людського капіталу, недружнє регуляторне середовище, зменшення розміру ринку збуту, колапс освіти.

Ще в 2012 році Україна відповідно до рейтингу «Doing Business» займала 152 місце із 183 можливих економік країн, у той час як Сирія тоді була на 144. Станом на 2020 р., за даними цього ж рейтингу - Україна знаходиться на 64 місці, а Сирія на 176 місці. Сирія до сьогоднішнього дня має недружнє бізнес-регулювання, в якому відсутні умови створення і ведення підприємництва, що змушує власників задуматися перед тим, як реєструвати свій бізнес в своїй же країні, особливо беручи до уваги, що держава не просунулась у вирішених вищезазначених питань та відсутності переваг від роботи в таких умовах (військові дії, слабкий ринок збуту, санкції арешти рахунків, Сирія знаходиться під санкціями США, Європейського Союзу, Арабської Ліги, заборона міжнародної торгівлі, фактична слабка регуляція питання права власності, відсутність доступу до кредитного чи інвестиційного капіталу, відсутність правового поля при укладанні контрактів між компаніями, які б захищали обидві сторони). Починаючи з 2011 року близько 6000 підприємців зареєстрували свій бізнес Туреччині або в інших сусідніх країнах, як Ліван, Єгипет, Іорданія. [67].

В Україні окуповані території, так звані «ЛНР-ДНР», мають аналогічну ситуацію і проблеми, де відбувається впровадження «власних законів», які не визнаються жодним міжнародним правом. На територіях не працюють платіжні системи та банки, територія знаходиться під санкціями, і РФ активно підтримує цей безлад, додатково надаючи можливості отримання паспортів РФ у т.ч. і реєстрації бізнесу та сплати податків на своїй території.

Не дивлячись на складну ситуацію, Україна, суттєво покращила умови для ведення бізнесу, і зробила найшвидший ривок в рейтингу «Doing Business» серед колишніх пост-радянських країн – це і легкість реєстрації та ведення бізнесу, отримання дозволів на будівництво, Підключення до електромереж,

реєстрація власності, отримання кредитів. Захист інвесторів, податки, покращення умов міжнародної торгівлі та виконання контрактів, створення державних інституцій і електронних платформ, співпраця з міжнародними донорами, тощо. Як висновок, деокупація, припинення військових дій, повернення до правил міжнародного права, активне впровадження державних інструментів і інституцій, відновлення інфраструктури, зняття санкцій – стануть надзвичайно важливим кроком для ведення бізнесу і економічної спроможності.

Друге, жіноче підприємництво позитивно впливає на економіку і є критично важливим, навіть в умовах військового конфлікту, адже в такому контексті жінки виступають більш надійними членами громади та економічного життя, продовжуючи забезпечувати добробут родин, у той час як чоловіки можуть бути поранені або вбиті. До військових дій у 2009 році в Сирійському національному звіті з питань підприємництва було встановлено, що рівень участі жінок в підприємстві становив 4,4%. Складно визначити дані сьогодні, але звіт «Підприємництво в зоні конфліктів. Інформація про стартапи в Сирії» зазначає, що кількість жінок-підприємниць складає 22%, в той час як серед чоловіків це 77% . Згідно з даними Міністерства соціальної політики, в Україні зареєстровано станом на 05.02.2019 р. було зареєстровано 1 361 912 внутрішньо переміщених осіб переселенців з тимчасово окупованих територій Донецької та Луганської областей та АР Крим. За оцінками ООН, серед цих осіб приблизно 800 000—1 000 000 проживає більш постійно на підконтрольних Уряду України територіях. Серед зареєстрованих внутрішньо переміщених осіб (ВПО) 51% складають пенсіонери і 14% - діти. Приблизно 49 000 зареєстрованих ВПО мають інвалідність. Серед гендерної статистики 58% внутрішньо-переміщені особи - це жінки. [68] Тому робота над усуненням бар'єрів, які стримують старт бізнесу над збільшенням кількості жінок-підприємниць має вестися системно та довгостроково.

По-третє, як зазначалося вище, робота над усуненням бар'єрів, з якими стикаються жінки при старті бізнесу через державні інструменти. Це доступ до фінансування на різних рівнях ведення бізнесу: різні дослідження підкреслюють, що жінкам важче отримати доступ до фінансування, але вони свідоміше і частіше йдуть на ризик і іноді підписують угоди на не вигідних умовах та більш високих відсоткових ставках. Наше авторське дослідження підтверджує, що жінки частіше готові ризикувати, але ці ризики мають мати під собою підґрунтя та впевненість в спроможності повернути кошти. І наші експертки зазначають про позитивний досвід співпраці з банківськими установами до військових дій, та негативний після 2014 року, коли жінки стикалися з жорсткими вимогами до пакету документів на кредитування та високими відсотковими ставками, і відмовами в фінансуванні. Окремо варто згадати, на мою думку, дискримінаційну норму фінансових установ, яка забороняє кредитування фізичних та юридичних осіб які зареєстровані або ведуть бізнес на території Луганської та Донецької областей підконтрольних Україні. Тому, як висновок, і українським і сирійським підприємницям в зонах конфлікту або поруч варто розраховувати на донорські програми фінансування або сімейні чи власні заощадження.

В Україні, порівняно з арабськими країнами низькі прецеденти, коли через культурні обмеження жінки не мають контролю над власними активами без дозволу чоловіка або батька. Слід зазначити, що сирійські жінки іноді не мають можливості подорожувати до інших регіонів, навіть на рівні своєї країни, причиною цьому можуть бути не тільки відсутність фінансів, але й сімейні зобов'язання. Можемо зробити висновок, що для українських підприємниць ситуація краще, але не ідеальна. Суспільне ставлення все ще перешкоджає деяким жінкам навіть роздумувати про початок бізнесу додаючись до комплексу вже існуючих бар'єрів.

Також називаючи спільні проблеми, жінки в своїй підприємницькій діяльності часто скаржаться на нестачу кваліфікованих кадрів та персоналу, на відсутність навичок роботи з персоналом, навички для покращення освіти.

Доступ до зовнішніх торгових ринків є великим викликом для жінок, через мовні та освітні бар'єри, відсутності знань регуляторно-правового середовища. є серйозною перешкодою для українських та сирійських підприємниць. В цьому контексті запит на освітньо -мотиваційні програми могли б закривати і через державну політику і зараз покриваються знову міжнародними донорськими організаціями, розуміючи, що в силу причин ці жінки не можуть собі дозволити платне навчання.

Окремою проблемою для жінок є доступ до сучасних технологій (комп'ютерної грамотності) - молодші жінки є більше освіченими щодо користування сучасними пристроями, але жінки більш старшого віку, особливо жінки в сільській чи віддаленій місцевості мають проблеми з доступом до надійних, ефективних та економічно вигідних технологій та низькій рівень комп'ютерної грамотності. На думку колишнього міністра АПК України, Ольги Трофімцевої, обмежує жіноче підприємництво в Україні нерозвинена інфраструктура соціальних послуг на селі, яка створює більше навантаження на жінок у питаннях догляду за дітьми чи інших питаннях; відсутність доступного кредитування для МСБ в регіонах, в тому числі з фокусом на жінок-власників компаній; відсутність сталої аграрної політики щодо підтримки кооперації, в тому числі серед жінок-підприємців, яка може значно полегшити їм ведення бізнесу; відсутність ефективної системи дорадництва, в тому числі з метою формування регіональних осередків жінок-підприємців; фактична відсутність освітніх програм (окрім деяких проектів техдопомоги) саме для жінок-підприємців, в тому числі щодо питань фінансової, юридичної грамотності та виходу на цивілізовані внутрішні та зовнішні ринки збуту [69].

### Висновок до РОЗДІЛУ 3.2

Військові конфлікти надзвичайно негативно впливають на середовище і країни. І якщо Україна буде здатна і надалі покращувати бізнес-клімат, а особливо більше приділить увагу жіночому підприємництву та розвитку інклюзивної економіки, то зможе підвищитися ще в сходинках Doing Business. Україні варто звернути увагу на формування державної політики, яка б могла задіяти більше внутрішньо-переміщених осіб в економічній діяльності, тим більше що, з них 58% жінки. Серед таких ініціатив є обов'язкове долучення цієї категорії до всіх можливостей, ініціатив та програм, які рекомендовано впроваджувати, в тому числі і через комунікаційні кампанії. Особливо ефективними б стали навчально-освітні програми з фінансової та комп'ютерної грамотності, юридичних та правових норм для жінок 50+. Мені б дуже хотілося, щоб саме цей державний напрямок підтримки постраждалих від військової агресії був надпотужним і спроможним.

Сирія ж залишається країною безпекової і політична нестабільності, яка на даний момент не сприяє ані підприємництву, ані безпечному життю на своїй території. Уряди інших країн, наприклад Туреччина, яка прийняла на себе найбільшу кількість біженців, за даними Світового банку ця кількість складає 2,225,147 людей [71] впроваджує політики підтримки, щоб забезпечити сирійським підприємцям ведення бізнесу вже на своїй території та робити цю категорію людей більш економічно-спроможною. Наприклад, головний бар'єр який існує – це мовний бар'єр, тому державні інституції працювали над перекладами турецьких законів на арабську мову, призначали арабськомовних співробітників на ті підрозділи і галузі, які безпосередньо контактують з підприємцями, рекомендували банкам і Торгово-промисловим палатам, іншим державним установам відкривати арабськомовні відділи тощо.

На мою думку, продумана політика інтеграції постраждалих осіб може посилити економіки та об'єднати нації.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1 Конституції України ст. 13
- 2 Конституції України ст. 24
- 3 Конституції України ст. 22
- 4 Конституції України ст. 64
- 5 Конституції України ст. 42
- 6 Господарського кодексу України Глава 4 Господарська комерційна діяльність (підприємництво) Стаття 42.
- 7 Закон України про Підприємництво втратив чинність з 1 січня 2004 р., крім статті 4 (згідно із Господарським кодексом України від 16 січня 2003 р. N 436-IV),
- 8 Рішення Конституційного Суду № 9-рп/2012 від 12.04.2012р.
- 9 Закон України «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків» від 08.09.2005р
- 10 Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків на період до 2016 р.» від 10.06.2015 р.;
- 11 Наказ Міністерства фінансів України № 1 від 02.01.2019 р. “Про затвердження методичних рекомендацій щодо впровадження та застосування гендерно-орієнтованого підходу в бюджетному процесі”.
- 22 Longman Dictionary of Contemporary English,
- 23 Dictionary Cambridge
- 24 Oxford-Hachette French Dictionary
- 25 Dictionnaire Universel de Commerce
- 12 Entrepreneurship: Theory, Process, and Practice Donald F. Kuratko ст.4
- 13 Forbes article "The 8 P's Of Entrepreneurship" Nina Angelovska Contributor
- 26 Інтернет-словник Lexico powered by Oxford
- 27 British Library "What Is The Definition Of An Entrepreneur?"
- 14 Small Business Encyclopedia
- 15 Peter Ferdinand Drucker " Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles" (с.22)
- 16 Entrepreneurship The way ahead Edited by Harold P. Welsch (с.13)
- 17 Андрій Шептицький Пасторські послання т.1, с7
- 18 Мирослав Маринович "Митрополит Андрей Шептицький і принцип "позитивної суми" с.94
- 19 Policy Research Working Paper Entrepreneurship and Firm Formation Across Countries. World Bank с.3
- 20 **Article by Kristin Chessman "16 Legendary Women Entrepreneurs"**

- 21 Women's Business Ownership Act of 1988 USA Senate amended (10/11/1988)
- 28 Відкриті джерела Open Data Bot <https://opendatabot.ua/blog/420-8-march-fop>
- 29 [Відкриті джерела Open Data Bot https://opendatabot.ua/blog/420-8-march-fop](https://opendatabot.ua/blog/420-8-march-fop)
- 30 [Відкриті джерела Open Data Bot https://opendatabot.ua/blog/175-lovely-woman-day](https://opendatabot.ua/blog/175-lovely-woman-day)
- 31 [Дослідження “Жінки та чоловіки на керівних посадах в Україні” проведено ПРООН <https://platforma-msb.org/doslidzhennya-gendernoyi-rivnosti-v-ukrayini/>](https://platforma-msb.org/doslidzhennya-gendernoyi-rivnosti-v-ukrayini/)
- 32 [Дослідження зайнятості та добробуту чоловіків та жінок Проведене Info Sapiens у співпраці з Ring Ukraine](#)
- 33 Про затвердження Методичних рекомендацій щодо впровадження та застосування гендерно орієнтованого підходу в бюджетному процесі від 02.01.2019
- 34 Розпорядженням Кабінету Міністрів «Про схвалення Експортної стратегії України (“дорожньої карти” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 рр
- 35 Офіс з просування експорту при Мінекономрозвитку
- 36 Опис програми на підтримку жінок-підприємниць, які планують експортувати свій товар, платформа "She export"
- 37 Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» щодо Фонду розвитку підприємництва» (№ 2589).
- 38 Доступні кредити 5-7-9%
- 39 Деякі питання надання послуги з догляду за дитиною до трьох років “муніципальна няня” Документ 68-2019-п, чинний, поточна редакція — Редакція від 01.01.2020, підстава - 1101-2019-п
- 40 Закону про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникнення і поширення коронавірусної хвороби (COVID-19) 3220 від 16.03.2020
- 41 [Електронна послуга Допомога на дітей фізичним особам-підприємцям](#)
- 42 Mastercard Index of Woman Entrepreneurs – Mastercard 2019
- 43 World Bank Country and Lending Groups Country Classification
- 44 Female Entrepreneurship Resource Point - Introduction and Module 1: Why Gender Matters
- 45 Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report
- 46 [Gallup <https://www.gallup.com/topic/report.aspx>](https://www.gallup.com/topic/report.aspx)
- 47 «Жінки, бізнес та закон»
- 48 Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report (с.
- 49 Adoption of policies to support women entrepreneurs in Canada
- 50 Focused women’s entrepreneurship initiative
- 51 SME and Entrepreneurship Policy in Ireland



- 52 Звіт "Північна Македонія адаптувала свої програми та політики з урахування жіночого контексту на 2019-2023 рр"
- 53 the Fiharianna Policy Initiative Madagaskar
- 60 ЄВРОПЕЙСЬКА ХАРТІЯ РІВНОСТІ ЖІНОК І ЧОЛОВІКІВ У ЖИТТІ  
МІСЦЕВИХ ГРОМАД
- 61 Alexander Bogner, Beate Littig and Wolfgang Menz, Interviewing Experts ©  
Palgrave Macmillan, a division of Macmillan Publishers Limited 2009
- 62 ЗАКОН УКРАЇНИ Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове  
державне соціальне страхування
- 63 Банк розвитку Канади підтримує жіноче підприємництво
- 64 Grow Your Business with Goldman Sachs 10,000 Women
- 65 IMF Paper Working. Individual Choice or Policies? Drivers of Female  
Employment in Europ
- 66 Аналітична записка "Як збільшити зайнятість жіноє і чому це важливо для  
економіки" Центр економічних стратегій
- 67 ENTREPRENEURSHIP IN CONFLICT ZONES. Insights on The Startups in Syria.
- 68 Інформаційна довідка. Залученість кількості переміщених осіб в Україні  
Гендерна асиметрія і жіноче підприємництво. Чи буде зліт в Україні? Ольга  
Трофимцева
- 69 Розвиток жіночого підприємництва, в тому числі в АПК, може пришвидшити  
економічний розвиток всієї економіки України.
- 70 Дія. Державні послуги онлайн
- 71 Turkey's Response to the Syrian Refugee Crisis and the Road Ahead Article World  
Bank
- 72 Уряд Великої Британії
- 73 Уряд Канади
- 75 Уряд Австралії
- 76 Уряд Індії
- 77 Урядовий портал України

## ДОДАТКИ

### Додаток А. Анкета опитування

Текст інтерв'юера:

Вітаю! Мене звати Марина Богун і я досліджую тему жіночого підприємництва в межах своєї магістерської роботи в УКУ.

Дякую, що погодилися прийняти участь у експертному інтерв'ю та відповісти на мої питання. Це займе 25-30 хвилин. Перед тим, як розпочатися спілкування, прошу Вашого дозволу на аудіозапис нашої розмови. Це допоможе мені проаналізувати отримані результати. Ваші відповіді повністю *анонімні* та конфіденційні.(після отримання дозволу продовжую):

Блок 1 Соціально- демографічні характеристики, види діяльності складається з 6 питань:

1. Як давно Ви займаєтесь підприємницькою діяльністю?
2. Вкажіть будь ласка регіон ведення Вашого бізнесу
3. Вкажіть Ваш вік
4. Що надихнуло Вас розпочати власну справу? Що мотивувало?
5. В якій галузі Ви працюєте? Яка сфера діяльності?
6. Які бар'єри існували перед стартом власної справи?

Блок 2 Умови ведення бізнесу в Україні перешкоди та переваги (10 питань);

7. Які проблеми і перешкоди ви відчуваєте під час ведення бізнесу?
8. Чи схильні Ви ризикувати заради більших прибутків?
9. Чи доводилося Вам банкрутіти? Якщо так, чи готові ви і надалі займатися підприємницькою діяльністю і розпочати власну справу? За яких умов?
10. Чи зменшилися /збільшилися Ваші «жіночі домашні обов'язки» навантаження під час ведення бізнесу?
11. Чи доводилося Вам бути перед вибором 'бізнес чи сімейне життя'?

12. Чи відчували Ви проблему з кваліфікованим персоналом для вашого бізнесу?
13. Куди Ви звертаєтесь у випадку потреб в додатковому капіталі для бізнесу? Які джерела фінансування? (Родина, займ знайомих, кредити, нікуди)
14. Чи відмовляли Вам в отримання кредитних коштів в банку? По можливості вкажіть будь ласка причини відмов. Чи відчували Ви відсутність довіри до жіночого підприємництва, як причина відмови?
15. Чи стикалися Ви з вимогою надати згоду чоловіка на отримання фінансування?
16. Чи стикалися Ви з неетичним ставленням під час ведення бізнесу (непорядне ставлення від постачальників/клієнтів/партнерів, переважно із-за того, що ви жінка).

Блок 3 Підтримка держави, бачення і поточна ситуація (7 питань);

17. Чи є умови ведення бізнесу в Україні сприятливими?
18. На вашу думку, чи має держава надавати підтримку для розвитку жіночого підприємництва? В якій формі?
19. Як би Ви поставилися, якби держава взяла на себе відповідальність просувати і підтримувати ідею жіночого підприємництва?
20. Чи стикалися Ви з утискуванням під час ведення бізнесу з боку державних органів? (МВС, МЧС, податковий тиск) іншими регуляторними утисками?
21. Чи потрібні зміни в трудовий кодекс щодо підтримки працюючих жінок-підприємців?
22. Які є перешкоди ведення бізнесу, які б вже найближчим часом могла усунути держава. Наприклад: інфраструктура, фінансування, освітні програми тощо).
23. Чи зверталися б Ви по допомогу в державний центр підтримки підприємництва якби такий існував?

Блок 4 Відношення до навчальних програм, інших ініціатив (6 питань):

24. Чи вистачає Вам знань з фінансів, менеджменту, маркетингу, бухгалтерії, юридичних, експортних можливостей тощо для ведення власного бізнесу? Де Ви їх черпаєте?
25. Чи брали Ви участь за останній рік у навчальних програмах із розвитку підприємницької діяльності? Вкажіть якщо для жінок.
26. Чи бачите Ви потребу в участі в жіночих асоціаціях, метою яких буде обмін досвідом, пошук партнерів та контактів, спільна благодійна діяльність?
27. Чи приймаєте участь в жіночих форумах/конференціях?
28. Які інші заходи та можливо програми підтримки можуть сприяти розвитку жіночого підприємництва?
29. Чи важливо для Вас отримувати публічне визнання за успішне ведення бізнесу у вигляді винагород?

Блок 5 Завершальні з висновками експертів (3 питання).

30. Назвіть риси характеру які є обов'язковими для підприємця
31. Чи порадили би Ви своїй близькій людині займатися власним бізнесом в Україні?
32. Охарактеризуйте, будь-ласка, ведення підприємницької діяльності в Україні одним словом (з яким вона асоціюється).