



Women's Migrant Entrepreneurship in Lithuania

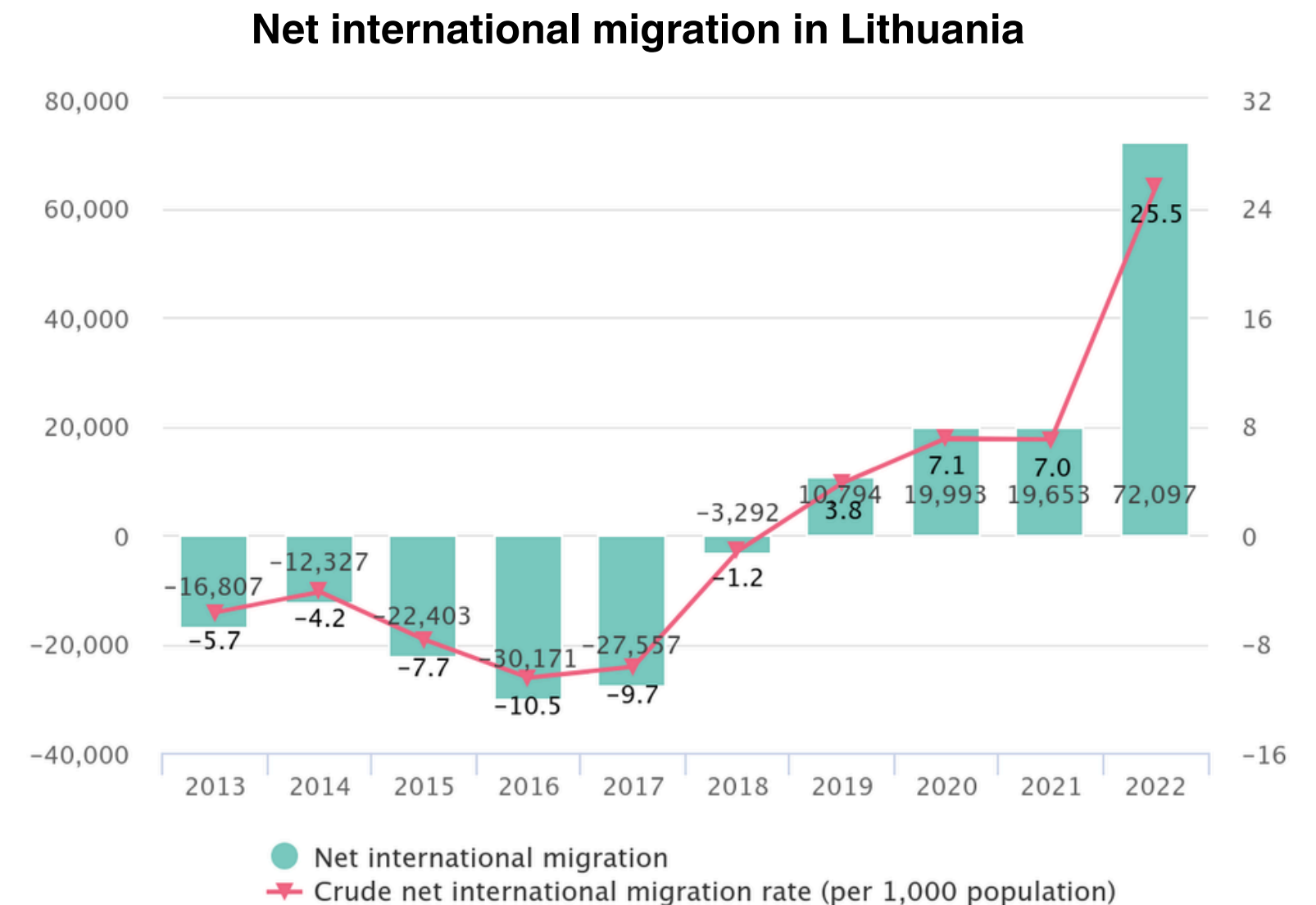
Research Relevance and Objectives

Migrant women's entrepreneurship remains underexplored, particularly in Eastern Europe.

Migrant women face financial, legal, and cultural barriers, yet the impact of these factors on business creation and development has not been sufficiently studied.

It is important to understand what motivates migrant women to start their own businesses — whether it is driven by necessity or by aspirations for self-realization and independence.

Lithuania provides a unique context for this research due to the significant inflow of migrants from Belarus and Ukraine, creating favorable conditions for studying migrant women's entrepreneurial activity.



Source: Official Statistics Portal of Lithuania (OSP Stat)
<https://osp.stat.gov.lt/lietuvos-gyventojai-2023/gyventoju-migracija/tarptautine-migracija?>

Research Question

What barriers and motivations influence the entrepreneurial activity of migrant women in Lithuania?

Methodology

Literature Review

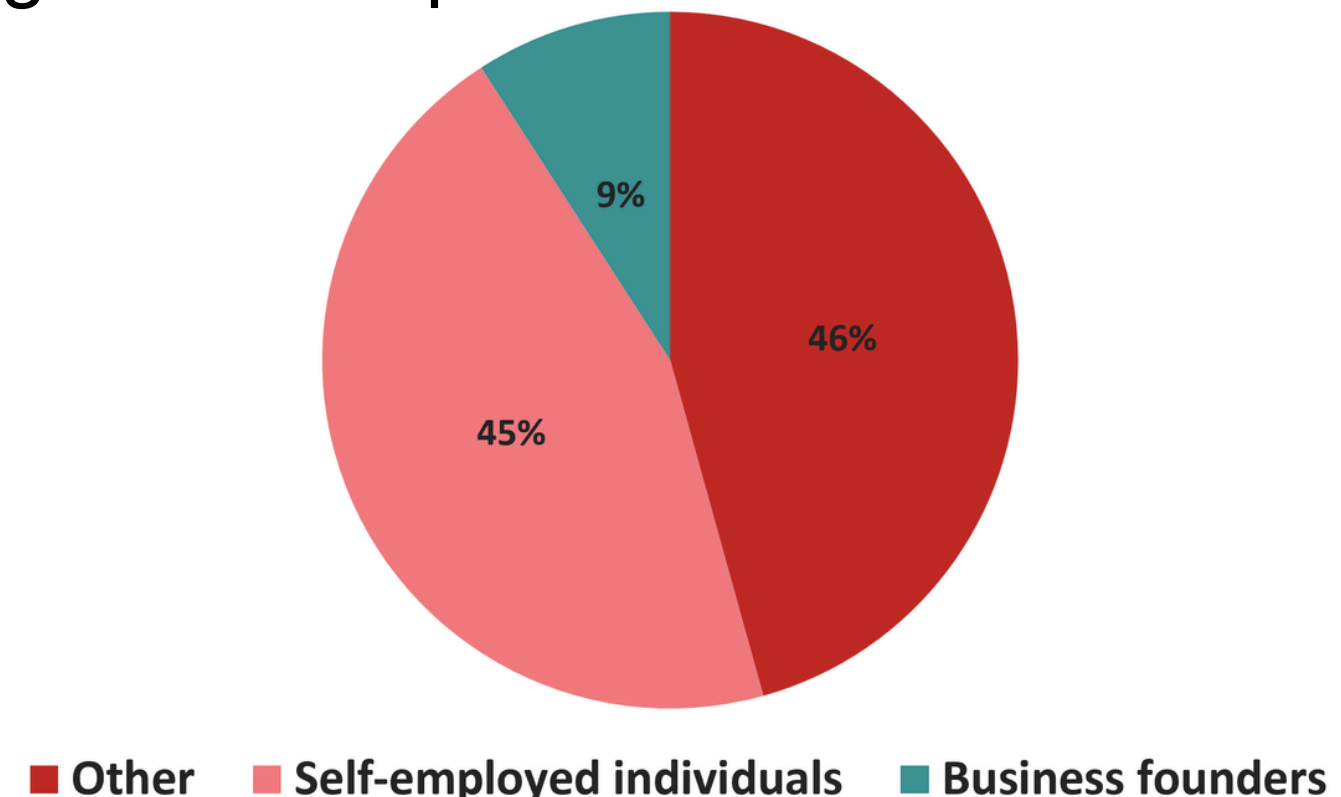
- Analysis of 22 studies on migrant women's entrepreneurship.
- Collection and systematization of key findings in an Excel database.

Expert Interview

- Interview with Marina Abramovič, Director of VšĮ "Migrantų verslo plėtros centras" (Migrant Business Development Center), a support organization for migrant entrepreneurs.

Survey

- 197 completed questionnaires, including 126 Belarusian and 60 Ukrainian respondents.
- More than half of the respondents are engaged in entrepreneurial activities.



Literature review

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y
Citation (author, year, journal)	Author	Title	Journal	DOI	Year	Country	Database	Sample size (n)	Factors (по которым различают ведение бизнеса)	Мотивы/причины	Положительно влияющие факторы	Основные выделенные барьеры	Dependent Variables	по сравнению с нами	Detailed sample size	Country	Findings	Успешен или нет? омониторинг	Hypotheses	Link	Additional			
Deborah De Luca, Maurizio Ambrosini, 2019, Female Immigrant Entrepreneurs: More Than a Family Strategy, International Migration	Deborah De Luca, Maurizio Ambrosini	Female Immigrant Entrepreneurs: More Than a Family Strategy	International Migration	10.1111/imig.12164	2019	Италия	1. Национальное исследование PRIN2007 с анкетой и короткими интервью; 2. Качественное исследование OBM (Orbita Business Model), фокус на женщинах, прибывших по ассоциативной визе.	33 женщины (28 - из первого исследования, 5 - из второго)	1) Тип стратегии: Семейная стратегия (family strategy) (48%) Стратегия независимости (independence strategy) (30%) Стратегия смешанная с семейной (mixed family strategy) (21%) 2) Общественность (страна происхождения) 3) Образование (уровень) 4) Тип бизнеса: торговля, услуги, производство, культурная деятельность 5) Гендерные роли (работа "женская" или "мужская") 6) Роль в предпринимательстве 7) Социальные связи	Неудовлетворенность работой (низкая зарплата, нестабильность) Желание совмещать семью и работу Стремление к автономии и независимости Иллюзорные ограничения на доступ к рынку труда 3) Образование (уровень) 4) Тип бизнеса: торговля, услуги, производство, культурная деятельность 5) Гендерные роли (работа "женская" или "мужская") 6) Роль в предпринимательстве 7) Социальные связи	Желание независимости и контроля Предпринимательский дух и амбиции Возможность работать на себя и для своей этнической общины	Поддержка соотечественников или других мигрантов - 32% Наличие бизнес-партнера (часто родственника) - 33% Опыт ведения бизнеса до иммиграции Хорошее знание языков и культурная близость 40% Образование и профессиональные навыки Интеграция в местные и транснациональные социальные сети Участие в женских или мигрантских ассоциациях Квалификационная и профессиональная подготовка на рынке труда Хорошее местоположение бизнеса Использование семейных ресурсов (помощники, техника, транспорт)	Двойная нагрузка: бизнес + обязанности по дому 50-60% Ограниченный карьерный рост в семье "внушительное" предпринимательство 40% Текущий опыт на предыдущей работе 30-40% Изоляция и слабая интеграция в семью 30% Отсутствие финансирования / капитала - 20% Сложности с бюрократией и правовыми процедурами 15-20% Недостаток клиентов (из-за статуса мигрантки) - 15%	Независимость: семейные связи, роль на личном уровне и профессионализм.	матери (n=88%) мужья (n=79%)	Италия	Женщины демонстрируют различные стратегии: семейную, независимую и смешанную. Стратегия связана с более высокой социальной активностью и каждой стратегией связаны предпринимательство и каждая стратегия зависит от структуры и содержания семей и транснациональных сетей. Семейная стратегия - часто успешная в плане этнической интеграции, но ограниченная. Независимая стратегия - позволяет самореализоваться и расти, но сопряжена с большими индивидуальными рисками и изоляцией.	Женщины с семейной стратегией достигают большей социальной интеграции и признания, и зачастую активны в транснациональных социальных сетях. Семейная стратегия - часто успешная в плане этнической интеграции, но ограниченная. Независимая стратегия - позволяет самореализоваться и расти, но сопряжена с большими индивидуальными рисками и изоляцией.	не было, но можно сформулировать "Женщины используют разные стратегии предпринимательства, и каждая стратегия зависит от структуры и содержания семей и транснациональных сетей".	Семейная стратегия: Бизнес строится вокруг семьи, с опорой на родственников и этнической общины; часто в этнических местах (например, Италия). Стратегия независимости: Женщины получают поддержку от итальянцев и мигрантов разных стран, активно участвуют в ассоциациях и проектах; бизнес часто выходит за пределы этнической рамки. Независимая стратегия: Женщины запускают бизнес самостоятельно, стремясь к самореализации и независимости; семья участвует мало или вовсе не участвует.	https://doi.org/10.1111/imig.12164			
Pugalia, D Cetindamar, 2022, Insights on the glass ceiling for immigrant women entrepreneurs in the technology sector, International Journal of Gender and Entrepreneurship Vol. 14 No. 1, pp. 44-68	Pugalia, D Cetindamar	Insights on the glass ceiling for immigrant women entrepreneurs in the technology sector	International Journal of Gender and Entrepreneurship	10.1108/IJGE-10-2020-0149	2022	Италия	Систематический обзор литературы по барьерам, с которыми сталкиваются иммигрантские предпринимательницы в технологическом секторе, и их стратегиям преодоления.	49 статей (24 - о иммигрантках, 25 - о женщинах в технологиях)	Страна происхождения Семейное положение Уровень образования и квалификации Языковые и коммуникативные компетенции Этап развития бизнеса	Желание независимости и контроля Предпринимательский дух и амбиции Возможность работать на себя и для своей этнической общины	Общественный уровень: Недоступность финансирования (банки, инвесторы) Ограниченные деловые сети и нехватка маркетинговых инструментов Дискриминация внутри технологической отрасли (мужская культура) Отсутствие ролевых моделей среди женщин в сфере	Барьеры: культурные различия (уровень), стратегии преодоления	данные о стране: США, Индонезия, Маршалл, Австралия и др.	Иммигрантки сталкиваются с более глубокими и комплексными барьерами, включая нехватку финансирования, использование этнической общины, семейную поддержку и доступ к госуслугам	Могли бы женщины преодолеть барьеры благодаря стратегиям, описанным в статье	Этот обзор литературы, в котором анализируются 54 статьи о женщинах-иммигрантках и предпринимательницах, исследует влияние различных факторов на их предпринимательский путь.	https://doi.org/10.1108/IJGE-10-2020-0149							
Samia Chahim, Martine Spence, David Crick, Xianli Liao, 2018, Review of female immigrant entrepreneurship research: Past findings, gaps and ways forward, European Management Journal	Samia Chahim, Martine Spence, David Crick, Xianli Liao	Review of female immigrant entrepreneurship research: Past findings, gaps and ways forward	European Management Journal	10.1108/emj-04-2018-0210	2018	Италия	Обзор исследований предпринимательства среди женщин из этнических меньшинств, которые иммигрировали в новую страну. В частности, рассматриваются предпринимательские ресурсы, стратегии, результаты и контекст.	34 статьи, которые в совокупности анализируют все три аспекта (жизненные, иммиграционные/этнические принадлежностей и бизнес предпринимательство)	1. Предпринимательские ресурсы (человеческий, социальный, финансовый капитал) 2. Предпринимательские стратегии (Выбор ниши, Создание сетей, Адаптация, Баланс между работой и личной жизнью) 3. Предпринимательские результаты (Индивидуальный уровень, Удовольствие, Общественный уровень) 4. Контекст (принимающая страна, этническая группа)	1. Основным мотивом является исключение с основного рынка труда, т.е. Барьеры при трудоустройстве, Дискриминация, Непризнание квалификации в новой стране. 2. Предпринимательство как альтернатива (Обеспечить себя и свою семью, Реализовать свои навыки и опыт, Создать личный бренд/бизнес, Избегать дискриминации)	Открытая и мультикультурная среда, Наличие неформальных сетей и культур Принятие и поддержка Опыт работы в семейном бизнесе Социальная и культурная инфраструктура, состоящая из семьи и этнической сети Ресурсы этнической общины	Исключенные и дискриминация Ограниченные возможности Правовой статус Недостаток ресурсов Культурные барьеры Бизнес, работы и связи Планирование самозанятости за статусом владельца и поддержки (наемщики по праву и бюрократии)	этнические ресурсы, социальные связи, культурные различия	Исследования выводят конкретные выводы о взаимосвязи между иммигрантскими предпринимательскими ресурсами и результатами. В частности, "этнические ресурсы" не используются в полной мере, как это принято в западных странах. Также, как это принято в западных странах, женщины выбирают для своего бизнеса.	Может предпринимательство помочь женщинам иммигранткам в достижении экономической независимости и благополучия? Это обзор литературы, в котором анализируются 54 статьи о женщинах-иммигрантках и предпринимательницах, исследует влияние различных факторов на их предпринимательский путь.	В статье нет гипотез. Этот обзор литературы, в котором анализируются 54 статьи о женщинах-иммигрантках и предпринимательницах, исследует влияние различных факторов на их предпринимательский путь.	https://doi.org/10.1108/emj-04-2018-0210							
Kupferberg, F. (2003), The Established and the Newcomers: What Makes Immigrant and Women Entrepreneurs so Special?, International Review of Sociology/Revue Internationale de Sociologie	Kupferberg, F.	The Established and the Newcomers: What Makes Immigrant and Women Entrepreneurs so Special?	International Review of Sociology/Revue Internationale de Sociologie	10.1080/03085140310000887005	2003	Италия	Изучить сходства и различия между женщинами и иммигрантскими предпринимательницами. Выяснить, почему женщины иммигрируют в новую страну, как они развиваются и что приводит к успеху или неудаче в бизнесе.	8 документов не являются конкретными данными исследования, но содержатся в нем	1. Системность в дискуссии против историчности 2. Стратегия преодоления препятствий: 3. Интеграция в капитал 4. Мотивация 5. Отношения с "установившимся" группами 6. Выбор Стратегии	1. Восстановление Порядка/Самозанятости 2. Стремление к Автономии и Контролю 3. Мотивация к инновациям и принятию риска 4. Баланс Работы и Семьи	Доступ к капиталу (кредиты, инвестиции) Доступ к надежной рабочей силе Знание рынка и связей Постепенный и устойчивый рост Мотивация и сотрудничество "Работа над ошибками" и самонастроение Поддержка в наемщики по праву и бюрократии	Исключенные и дискриминация Ограниченные возможности Правовой статус Недостаток ресурсов Культурные барьеры Бизнес, работы и связи Планирование самозанятости за статусом владельца и поддержки (наемщики по праву и бюрократии)	В статье нет гипотез. Этот обзор литературы, в котором анализируются 54 статьи о женщинах-иммигрантках и предпринимательницах, исследует влияние различных факторов на их предпринимательский путь.	https://doi.org/10.1080/03085140310000887005										
Hana Canavaz, Chandra Dhatat and Hessa Love, 2018, Female Entrepreneurs: How and Why are they Different? World Bank, Washington, DC	Hana Canavaz, Chandra Dhatat and Hessa Love	Female Entrepreneurs: How and Why are they Different?	World Bank, Washington, DC	10.1093/afdc/afz019	2018	Италия	Авторы стремятся определить, чем женщины-предприниматели отличаются от своих коллег-мужчин, с какими уникальными барьерами и ограничениями они сталкиваются, и как преодолеть эти барьеры для расширения участия женщин в предпринимательской деятельности и улучшения результатов их деятельности.	8 статей, которые в совокупности анализируют все три аспекта (жизненные, иммиграционные/этнические принадлежностей и бизнес предпринимательство)	1. Продолжения и выбор 2. Мотивация к предпринимательству 3. Финансирование 4. Внутренние ограничения (низкая самооценка и уверенность в себе, нехватка брать кредитов, негативное восприятие возможностей и поддержки семьи) 5. Стремление к независимости 6. Желание достижения и самореализации	1. Отсутствие перспектив трудоустройства 2. Недостаточность текущей работы 3. Необходимость гибкого графика работы 4. Желание реализовать творческий бизнес-идею 5. Стремление к независимости 6. Желание достижения и самореализации	Финансовое ограничение: правовые ограничения, социальные нормы, ограничивающие выбор женщины, финансовая дискриминация, дискриминация на рынке труда и неравное бремя семейных обязанностей. Внутренние ограничения: Это самозанятые ограничения, такие как низкая уверенность в себе и нежелание искать финансирование.	Уровень бизнеса, сектора и отрасли, в которой он работает, это местоположение, прибыльность, рост, а также показатели ликвидности и банкротства	Исследования выводят конкретные выводы о взаимосвязи между иммигрантскими предпринимательскими ресурсами и результатами. В частности, "этнические ресурсы" не используются в полной мере, как это принято в западных странах. Также, как это принято в западных странах, женщины выбирают для своего бизнеса.	Исследование предполагает, что предпринимательство может быть эффективным инструментом для расширения прав и возможностей, при условии надлежащего и своевременного финансирования.	В статье нет гипотез. Этот обзор литературы, в котором анализируются 54 статьи о женщинах-иммигрантках и предпринимательницах, исследует влияние различных факторов на их предпринимательский путь.	https://doi.org/10.1093/afdc/afz019								
Argente Low, Economic Outcomes of Female Immigrant Entrepreneurship, 2008, Int. J. Entrepreneurship and Small Business, Vol. 5, No. 3/4, pp.224-240.	Argente Low	Economic Outcomes of Female Immigrant Entrepreneurship	International Journal of Entrepreneurship and Small Business	10.1108/ijeb-08-2008-0173	2008	Италия	Цель этой статьи - внести вклад в иммиграционную дебаты путем изучения экономического вклада группы женщин предпринимательниц австралийского происхождения в Сидней и показать, что эти женщины вносят значительный экономический вклад в создание новых предприятий и рабочих мест, в дополнение к другим на подданных количественной оценке экономического вклада для Австралии.	Личное интервью с 80 иммигрантскими предпринимательницами австралийского происхождения (ABWE) в Сиднее	1. Создание бизнеса: был ли бизнес создан как стартовый капитал (у одной стороны или у нескольких от семьи) 2. Инновации 3. Уровень образования предпринимателя и его этническое происхождение 4. Тип визы, по которой предпринимательница въехала в Австралию (газетная, бизнес-мигрант, бизнес, ассоциированные члены)	Экономический вклад: Создание рабочих мест (в контексте потенциальной производительности на рынке труда это может быть сильным стимулом для женщин-иммигранток открывать собственный бизнес и создавать более инклюзивную рабочую среду) Преодоление барьеров	1. Интеграционные вызовы 2. Дискриминация на рынке труда/иммигранты, не опирающиеся на действующий бизнес (NESE), сталкиваются с дискриминацией на рынке труда) 3. Организационная политика (двуязычные периоды ожидания для получения социальных выплат) 4. Недостаток адекватного понимания	Коллективу предпринимательниц, созданных ABWE Коллективу рабочих мест, созданных ABWE	Исследования выводят конкретные выводы о взаимосвязи между иммигрантскими предпринимательскими ресурсами и результатами. В частности, "этнические ресурсы" не используются в полной мере, как это принято в западных странах. Также, как это принято в западных странах, женщины выбирают для своего бизнеса.	Исследование показало, что женщины предпринимательницы австралийского происхождения в Сиднее создают новые предприятия, создают рабочие места и вносят вклад в экономику посредством инновационных методов. Это исследование анализирует стратегии и результаты предпринимательниц ABWE в предпринимательстве.	Можно сформулировать так: "Женщины-иммигрантки и предпринимательницы австралийского происхождения в Сиднее создают новые предприятия, создают рабочие места и вносят вклад в экономику посредством инновационных методов. Это исследование анализирует стратегии и результаты предпринимательниц ABWE в предпринимательстве."	https://doi.org/10.1108/ijeb-08-2008-0173								
Minnit, M., Anelisi, P., Langewitz, N., Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Report on Women and Entrepreneurship	Minnit, M., Anelisi, P., Langewitz, N.	Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Report on Women and Entrepreneurship	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	10.1108/gem-04-2007-0101	2007	Италия	Анализ женского предпринимательства в глобальном контексте с учетом социальных, институциональных и экономических факторов, а также выявление барьеров и успешных практик.	Около 150,000 респондентов (мужчины и женщины) более чем 40 стран.	5. Предпринимательские намерения (Entrepreneurial Intentions): Намерение начать бизнес в ближайшие 3 года (значительно ниже у женщин, чем у мужчин). 6. Доступ к финансированию: Женщины сталкиваются с большими трудностями при получении начального капитала.	Желание быть независимой - 74% Развитие личного дохода - 69% Поддержка семьи - 43% Улучшение жилищного баланса (own. Ho balance) - 50% Отсутствие других возможностей трудоустройства - 41% Семейные обязанности мешают другой работе - 34%	Поддержка со стороны семьи и друзей - 63% Планирование социальных и культурных условий - 54% Доступность бизнес-обучения - 52% Финансовая доступность (доступ к капиталу) - 45% Государственная поддержка и программы - 39%	Культурные установки, ограничивающие роль женщин в экономике. Недоступность доступа к стартовому капиталу. Слабая представленность в бизнес-сетях. Ограниченный доступ к образованию и обучению. Недостаточная поддержка со стороны семьи и общества.	Участие в предпринимательстве среди женщин снижается после 45 лет. Более 2/3 женщин предпринимательниц являются женщинами (в принимающей стране) находятся в браке.	Исследования выводят конкретные выводы о взаимосвязи между иммигрантскими предпринимательскими ресурсами и результатами. В частности, "этнические ресурсы" не используются в полной мере, как это принято в западных странах. Также, как это принято в западных странах, женщины выбирают для своего бизнеса.	Этот отчет подтверждает, что в некоторых странах наблюдается устойчивый рост женского предпринимательства, особенно в странах с высоким доходом. Однако глобально сохраняется заметный гендерный разрыв.	https://doi.org/10.1108/gem-04-2007-0101								
Florence Kolman, Parvati	NATALIA YERSHENINA	International				Италия	Исследовать, как транснациональные пространства позволяют	Использование транснациональных пространств для утверждения легитимности и переопределения	Преодоление ограничений, связанных с гендером и этнической принадлежностью	Индивидуальная идентичность и устойчивость	Докинувшие представления о гендерных ролях, ограничивающие возможности женщин в предпринимательстве.	Каждая из них управляет	Страна происхождения предприниматель.	Легитимность означает признание женщины как "адекватной" предпринимательницы - внутри семьи, на рынке и в обществе. Пример:										

Literature Review

Trends and Motivations

- The number of women entrepreneurs is increasing worldwide.
- Key motivations include higher income (De Vita, 2014; Fischer, 1993), self-realization and independence, work–life balance (Maria Elo, 2020), and avoiding labor market discrimination (Chreim, 2018; Hellermann, 2006).
- For many migrant women, entrepreneurship is driven by difficulties in finding employment and obtaining recognition of qualifications (Chreim, 2018; Essers & Benschop, 2007, 2010).

Business Sectors and Characteristics of Migrant Women Entrepreneurs

- Ethnic niches: restaurants, catering, grocery stores, and beauty services (Wang, 2015; Chreim, 2018).
- Care-related services: childcare, elderly care, and cleaning (Chreim, 2018; De Vita, 2014).
- Small retail businesses, often with elements of transnational trade (De Vita, 2014; Vershinina, 2021).
- Small-scale, self-employed, and family-run enterprises (Constant, 2006; De Vita, 2013; Maria Elo, 2020).

Support and Barriers

- Sources of social capital include family, ethnic communities, and personal networks (Chreim, 2018; Fischer, 1993).
- Key barriers include stereotypes, the “glass ceiling,” language and financial difficulties, limited access to credit and government support programs, and low self-confidence (Chreim, 2018; Essers & Benschop, 2007, 2010; De Vita, 2014; Hellermann, 2006; Elo, 2020).

Conclusion

Migrant women entrepreneurs build sustainable businesses, strengthen communities, and contribute to economic development by creating jobs and supporting integration. However, unlocking their full potential requires targeted support programs.

Profiles of Women Entrepreneurs

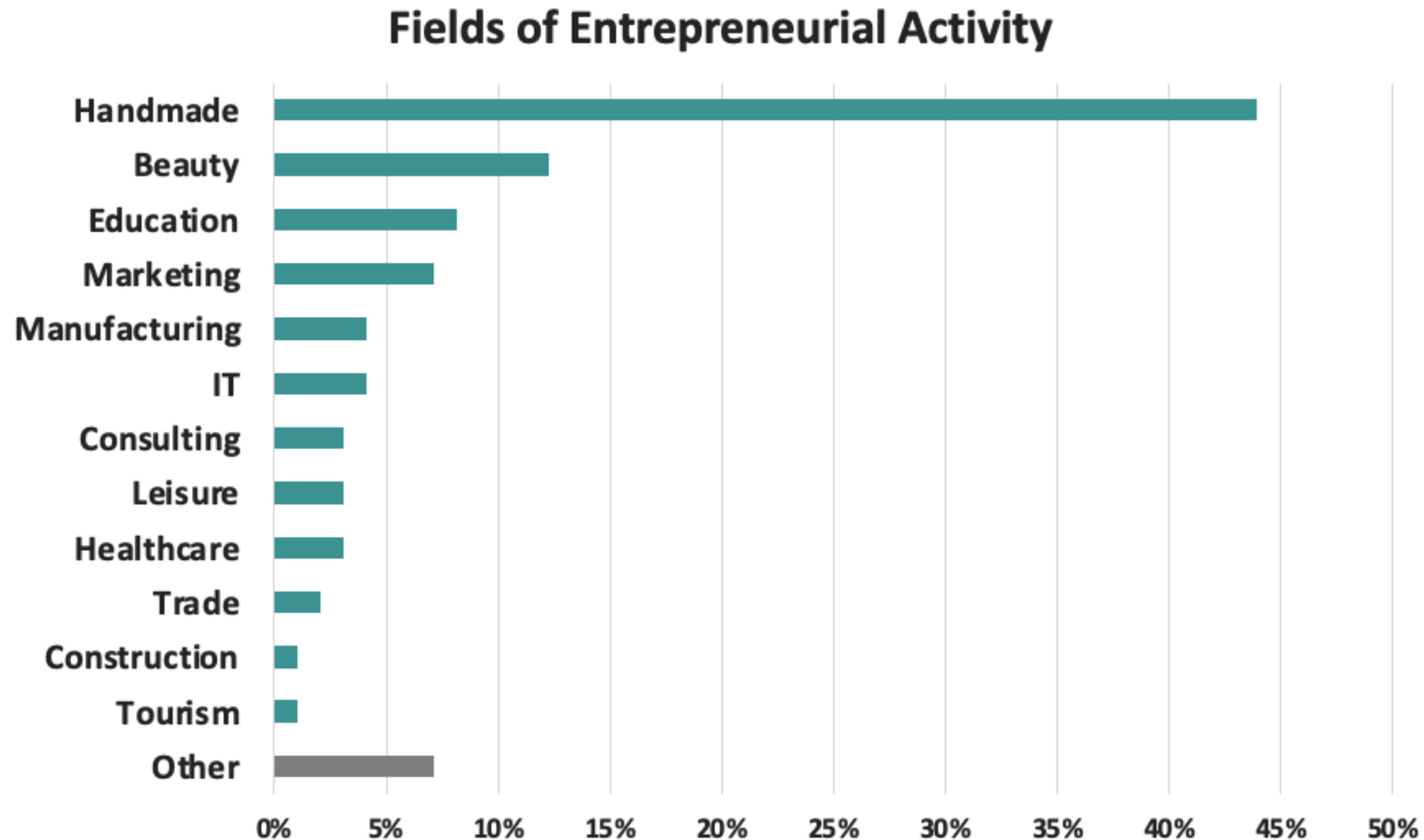
Belarusian Woman Entrepreneur

- Average age: 40 years
- 82% married
- Migrated in 2020–2021
- Strong involvement in the entrepreneurial community (more than 65% know more than five entrepreneurs)
- 69% hold a university degree, 10.4% have a Master's degree, and 9% have a PhD
- English proficiency: A1–B1
- Lithuanian proficiency: 0–A2
- 48% of business owners expect to employ more than five people within the next five years

Ukrainian Woman Entrepreneur

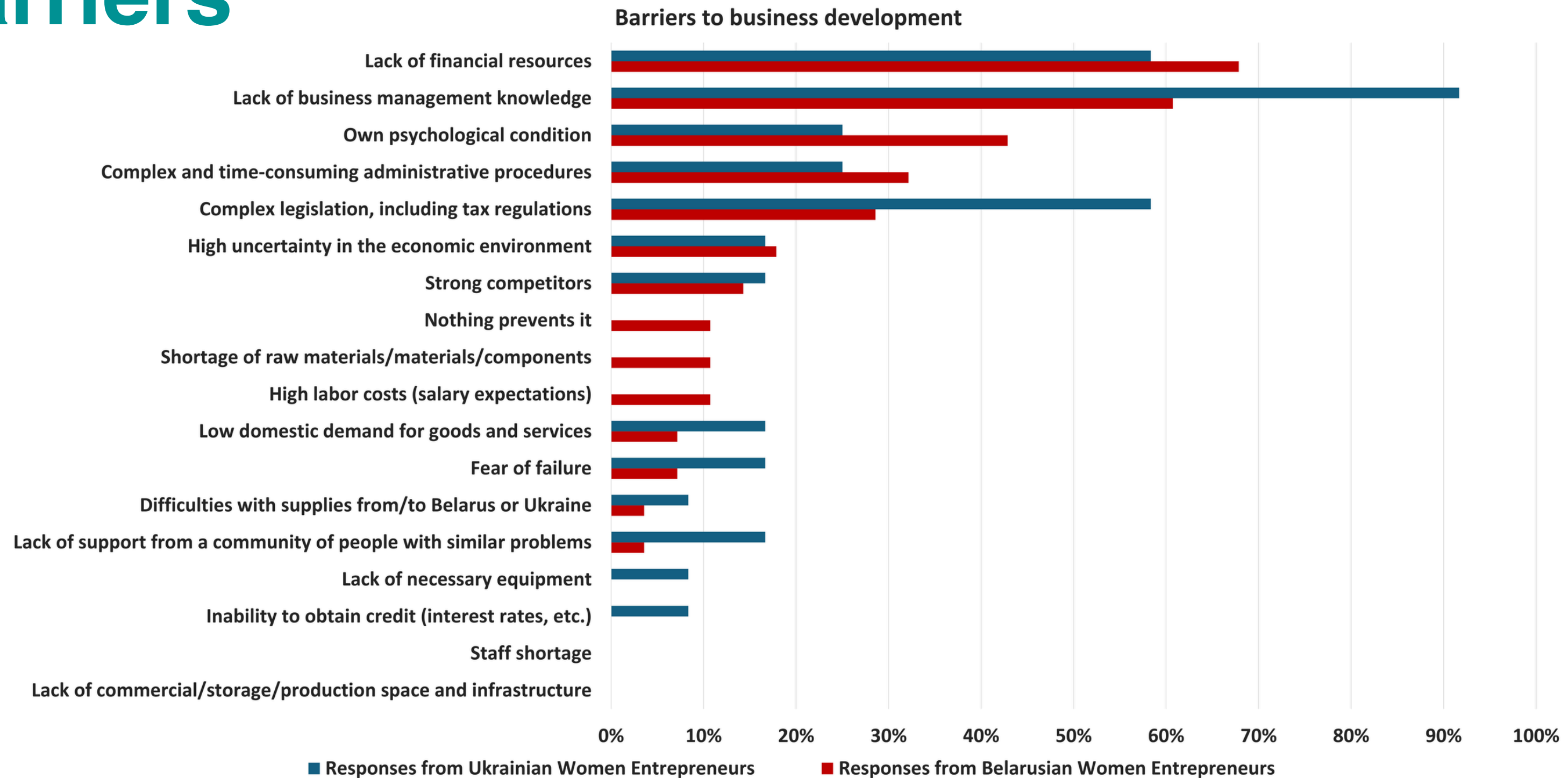
- Average age: 33 years
- 60% married
- Migrated in 2021–2022
- Strong involvement in the entrepreneurial community (76% know more than five entrepreneurs)
- 64% hold a university degree, 16% have a Master's degree
- English proficiency: A1–B1
- Lithuanian proficiency: A1–A2
- 70% of business owners expect to employ more than five people within the next five years

Business Sectors



Most respondents are engaged in handmade businesses, primarily operating on a self-employed basis. Among registered businesses, the beauty sector ranks first. The choice of business sectors reflects a strategy of adaptation: low entry barriers, flexibility, and minimal requirements for capital and language proficiency.

Barriers

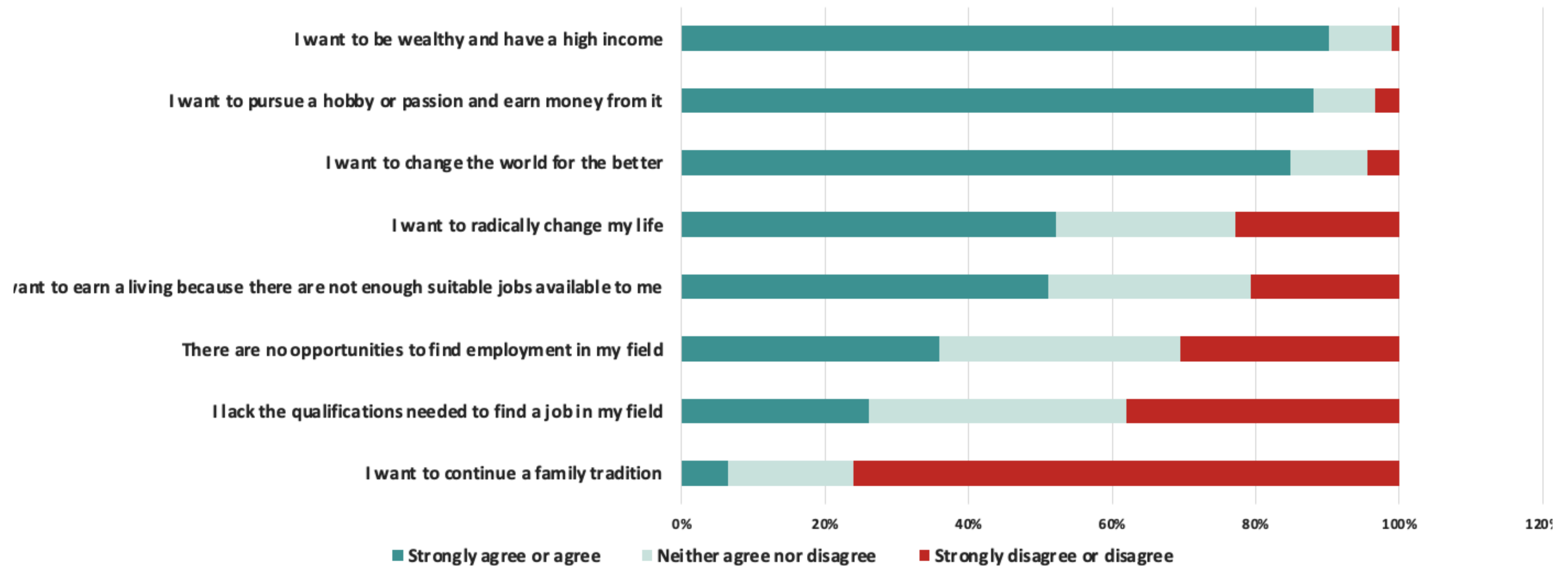


Women entrepreneurs are more likely to face internal (psychological) and institutional barriers than market- or technology-related challenges.

The nature of these barriers varies depending on nationality and the stage of entrepreneurial activity. Psychological barriers are more pronounced among Belarusian women and aspiring entrepreneurs, whereas institutional barriers are more common among Ukrainian women and active business owners.

Motivators

Reasons for Planned Entry into Entrepreneurial Activity (Level of Agreement)



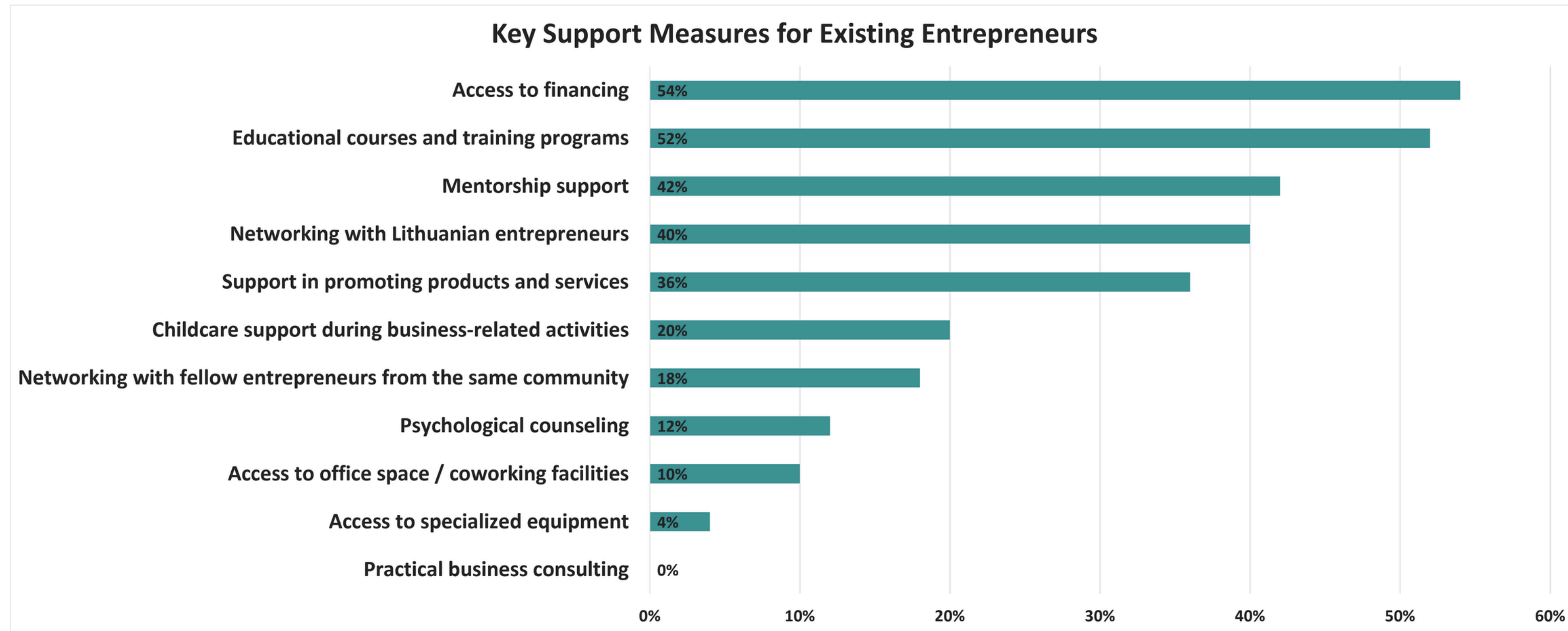
The primary motivations of migrant women entrepreneurs are proactive factors: self-realization, pursuing a meaningful occupation, creative fulfillment, and financial independence.

Necessity-driven entrepreneurship factors, such as a lack of job opportunities or insufficient professional qualifications, are generally less important.

Belarusian women are more likely to emphasize the desire to fundamentally change their lives, while Ukrainian women place greater importance on overcoming professional barriers.

Women planning to start a business are more strongly motivated by economic and career-related reasons, whereas established entrepreneurs are more often driven by self-realization and personal fulfillment.

Support Measures

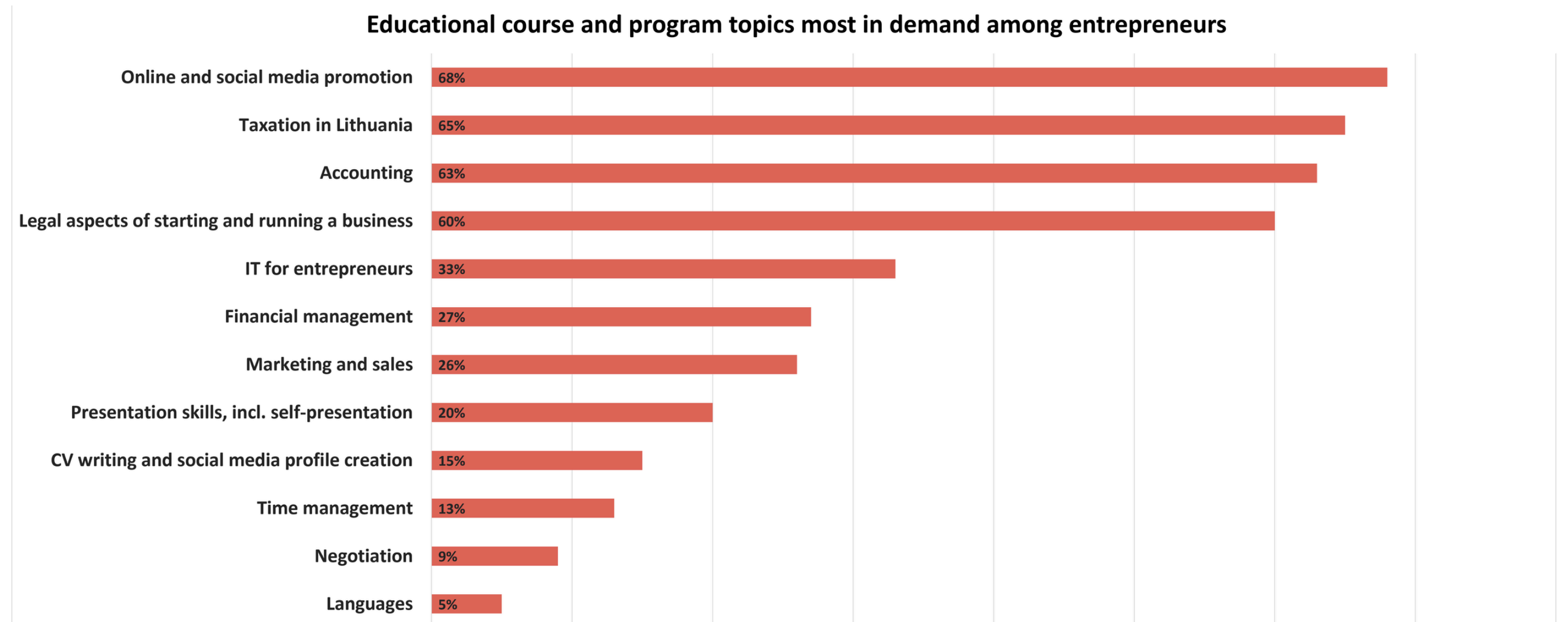


Women planning to start a business are more likely to require mentorship support, psychological counseling, and access to co-working spaces.

Belarusian women make greater use of networking opportunities with Lithuanian entrepreneurs than Ukrainian women.

The findings highlight the importance of tailored support programs that take into account both the stage of business development and the national background of respondents.

Educational Needs



Migrant women entrepreneurs in Lithuania are primarily interested in topics that ensure the financial and legal sustainability of their businesses, as well as online promotion, which is viewed as the most accessible channel for reaching customers.

Language training remains a secondary priority, highlighting a stronger focus on adaptation within diaspora networks and the use of digital tools for business development.

Conclusions

- **Business Sectors:** Most migrant women entrepreneurs start businesses in sectors with low entry barriers, such as handmade products, beauty services, and healthcare.
- **Key Barriers:** Limited business knowledge, restricted financial resources, complex regulations, and psychological obstacles remain the main challenges.
- **Differences by Nationality:** Belarusian women are more likely to emphasize personal well-being and psychological barriers, whereas Ukrainian women more frequently face legal and institutional challenges.
- **Motivations:** The main drivers are higher income, pursuing meaningful work, and self-realization.
- **Aspiring vs. Active Entrepreneurs:** Women planning to start a business are more often motivated by life changes and overcoming constraints, while active entrepreneurs focus more on self-realization and business development.
- **Support Needs:** The most demanded forms of support are access to finance, training, mentoring, and professional networking opportunities.
- **Educational Priorities:** The highest demand is for knowledge in taxation, accounting, legal issues, and online marketing.
- **Entrepreneurship benefits not only migrant women by promoting self-realization, financial independence, and social integration, but also the host economy by stimulating economic growth, creating jobs, and strengthening local communities.**

Recommendations for Supporting Migrant Women Entrepreneurs

1. Improve access to financing and affordable workspaces for business start-ups.
2. Provide training programs on taxation, accounting, legal issues, and digital marketing.
3. Promote mentorship, business consulting, and networking opportunities with Lithuanian entrepreneurs.
4. Offer psychological support services to address confidence-related and adaptation challenges.
5. Design tailored support programs that take into account the national and professional backgrounds of migrant women entrepreneurs.