

БИЗНЕС МОЛОДЫХ В КАЗАХСТАНЕ. КАК ЕГО НАЧАТЬ?

В наши дни молодому выпускнику или студенту, еще учащемуся в вузе, зачастую нелегко бывает выбрать себе занятие, которое обеспечит ему жизнь. Молодость – пора дерзаний и амбиций, когда любой мечтает о богатстве и высоком общественном положении. Кому-то не дают покоя лавры Цукерберга, кто-то просто хочет открыть автомойку – иными словами, начать свое дело.

«От большинства молодых предпринимателей ожидается, что они примут участие в семейном бизнесе, который является основополагающей силой во всех постсоветских странах, создавших систему свободного рынка в конце 1990-х годов, – комментирует состояние молодежного бизнеса в Казахстане вице-президент UIB Марцин Душински. – Бизнес может варьироваться от небольших семейных ресторанов до среднего промышленного производства. Немного молодых людей не только мечтают о собственных предприятиях, но и имеют возможность для их создания: идеи, навыки, связи и финансирование. Главная проблема заключается в том, что во многих странах предпринимательство находится на втором плане по отношению к безопасной и прибыльной карьере в административных органах или государственных предприятиях. Многие родители предпочитают личную безопасность или стабильность своих детей и будут стремиться организовать «непредпринимательскую» работу для своего потомства, но, к счастью, эта тенденция



меняется благодаря положительным примерам молодых предпринимателей, сделавших бизнес большим делом благодаря собственной находчивости и изобретательности».

ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ

Если вы решились попробовать себя в бизнесе, будьте готовы встретиться с трудностями.

Специалисты отмечают рост популярности малого бизнеса в Казахстане. Все больше и больше граждан решаются заняться собственным бизнесом, и большинство из начинающих предпринимателей – молодые.

Марцин Душински: «Основные сложности одинаковы во всех постсоветских государствах.

Это, во-первых, развитие идеи в реальный бизнес-план без потери контроля над ним инвесторами или членами семьи.

Во-вторых, получение необходимого финансирования, которое в большинстве случаев будет поступать из бюджета семьи из-за того, что банки не заинтересованы в инвестировании стартапов с высоким риском, без прослеживаемой истории, в то время как наличие венчурного капитала по-прежнему сильно ограничено и стеснено в определенных промышленных секторах.

В-третьих, необходимость разработать продукт или услугу, которая требуется аудитории, заметно отличается от конкурентов и в состоянии поддерживать рост бизнеса.

В-четвертых, бизнес-стартапы требуют терпения, потому как крайне редко встречаются проекты, достигшие быстрого успеха. Конечно, если



бизнес – это проект, поддержанный семьей, то логика совершенно другая».

Чего поначалу не хватает молодым предпринимателям? Опыта ведения дела и стартового капитала. Причем, если первый по мере работы появится сам, то второй придется откуда-то доставать. Помимо вариантов «занять у друзей или родственников» или «взять кредит в банке», есть и другие, не столь очевидные. Это краудфандинг (эдакое «народное финансирование», популярное за рубежом и почти неизвестное у нас) и разнообразные фонды и государственные программы.

KICKSTARTER – ПИНОК В БОЛЬШОЙ МИР

На Западе Kickstarter является практически синонимом стартапа, молодого предприятия. Создатели множества успешных молодых проектов – от популярных очков виртуальной реальности Gyrh или одноплатного компьютера PINE A64 до совершенно нелепых задумок вроде картофельного салата ценой в \$55 000 или светильника для унитаза – нашли стартовый капитал именно благодаря этой платформе.

Ежесекундно (!) инвесторы – или, как их здесь называют, «бекеры» Kickstarter вкладывают в популярные проекты по полторы тысячи долларов. При этом выбившиеся «на верхушку» стартапы умудряются многократно превзойти планку собственных финансовых ожиданий (например, «умные часы» Pebble

смогли получить больше 15 миллионов долларов).

Каждый инвестированный доллар на Kickstarter приносит более 6 долларов прибыли. Каждые \$38 инвестиций в краудфандинге — это новое рабочее место.

Краудфандинг становится все более и более популярным за рубежом, поражая сторонников традиционного инвестирования – предприятия, которые, казалось, раньше вызвали бы только смех, сегодня вполне себе финансируются простыми пользова-

телями Всемирной Сети. «Народное финансирование», когда инвесторами становятся сами потребители, стало настоящим «рогом изобилия» для начинающих предпринимателей. Кажется, что в таких условиях даже самое отчаянное и оригинальное предприятие найдет поддержку.

Но, к сожалению, не в нашей стране. К примеру, на том же Kickstarter проектов «родом из Казахстана» на момент написания статьи ровно десять. Семь из них сдались, не собрав заявленных сумм. Некоторые не смогли заинтересовать ни одного инвестора.

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ АНАЛОГИ

Почему краудфандинг не популярен в Казахстане?

Несколько «клонов» Kickstarter в Казахстане имеются. Первопроходец – Startuper.kz не сумел преодолеть всех трудностей и приостановил платежи на неопределенные сроки. Startticket.kz заглох окончательно, а на i6.kz висит всего пара проектов.

Можно сказать, что краудфандинговые площадки в нашей стране будут поджидать сразу три препятствия, вытекающие из особенностей страны и менталитета граждан. В нашей стране люди не любят тратить деньги «на воздух» – вкладываясь в то, что не могут «пощупать руками»,



и не очень-то доверяют модным интернет-веяниям, хотя в последнее время ситуация изменяется к лучшему. Вдобавок, плотность населения страны для такой территории невелика, а активных пользователей Интернета еще меньше. Как ни печально, но Казнет недостаточно развит, чтобы в нем укоренились столь амбициозные платформы, претендующие на место Kickstarter и Indiegogo.

Представляется сомнительной сама необходимость «нашего ответа» Kickstarter – если от оригинала его будут отличать только национальный орнамент да на порядки меньшее количество «бекеров». В конце концов, была бы стоящая идея – ее и на Kickstarter поддержат.

ПОДДЕРЖКА ГОСУДАРСТВА

В нашей стране действуют государственные программы поддержки молодежного предпринимательства. В первую очередь это программы «Фонда развития предпринимательства «Даму», существующего в Казахстане с 1997 года.

«Даму» предлагает две программы для молодых начинающих предпринимателей: «Поддержка молодежных стартап-проектов» и «Даму Бизнес».

Программа поддержки молодежных стартапов обеспечивает об-

учение и практическую поддержку начинающих бизнесменов в возрасте от 18 до 29 лет, имеющих перспективные бизнес-идеи. После тренингов, семинаров и презентаций проектов жюри Фонда проводит выборы десятку стартапов, которым будет обеспечена поддержка и консультация по вопросам создания и развития бизнеса. В рамках программы также проводится конкурс «Марафон бизнес-идей», победителям которого Фонд присуждает гранты.

Вторая программа, «Даму Бизнес», предусматривает займы 20 млн. тенге для молодых и начинающих предпринимателей на срок до восьми с половиной лет под 10,5 % годовых.

– Ключевыми проблемами молодежного предпринимательства в Казахстане являются недостаток бизнес-знаний, практического опыта и финансовых средств на бизнес-проекты. В связи с этим остро возрастает необходимость в комплексной индивидуальной поддержке молодежных стартап-проектов, включающей обучение, консультационное и практическое сопровождение, направленное на «возращение» бизнес-идеи вплоть до регистрации в качестве субъекта малого предпринимательства и получения им финансовой поддержки для развития бизнеса, а также последующего сопровождения в первые годы деятельности со стороны менторов-наставников, действующих в той же отрасли, – говорит глава Фонда «Даму» Ляззат Ибрагимова.

Помимо этого, в Казахстане действует конкурс инноваций Национального агентства по технологическому развитию, который проводится при поддержке Министерства по инвестициям и развитию РК с 2010 года. За время существования конкурса победителям предоставлено 248 грантов на общую сумму около 9,8 млрд. тенге.

Наибольшее количество заявок на конкурс «Startup Bolashak» поступило из г. Астаны (400 заявок), г. Алматы (227), Павлодарской области (155), Западно-Казахстанской области (134), Южно-Казахстанской области (134). Большая часть бизнес-идей связаны с обрабатывающей отраслью – 647 заявок, информационными технологиями – 263, образованием – 171 и другими.

Еще один потенциальный источник финансирования – республиканский конкурс «Startup Bolashak», предлагающий гранты по семь, пять и три миллиона за первое, второе и третье места в конкурсе соответственно. Конкурс охватывает восемь направлений: улучшение бизнес-среды, охрана окружающей среды, образование, здравоохранение, благотворительность, развитие физической культуры и спорта, культурные и патриотические мероприятия. Конкуренция здесь значительная – в прошлом году количество заявок составило 2095, но если мечта о собственном деле не дает покоя, то можно и рискнуть.

Дмитрий САЖКО



АННОТАЦИЯ ○

Қазақстан жастарының өз бизнес-идеяларын іске асыруға қандай мүмкіндіктер бар? Бастапқы капиталды қайдан алуға болады және батыстағы краудфандингтік алаңшалар неліктен Қазақстанда танымал емес?