

*Секция: Экономические науки*

**Беспалый Сергей Владимирович**

*кандидат экономических наук, ассоциированный профессор*

*Инновационный Евразийский университет*

*г. Павлодар, Казахстан*

**Капцов Андрей Андреевич**

*студент*

*Инновационного Евразийского университета*

*г. Павлодар, Казахстан*

## **ПРОБЛЕМЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ**

В работе показано, что создание технологических стартапов в Казахстане остается сложной задачей, несмотря на поддержку со стороны растущего числа мотивированных предпринимателей, центров инноваций и заинтересованных инвесторов. Установлено, что из-за относительной новизны технологических стартапов взгляды основных действующих лиц на процессы, связанные с ним, требует внимания. В статье рассмотрены проблемы, с которыми сталкиваются новые формы предпринимательской деятельности в Казахстане, и способы их преодоления.

За последнее десятилетие национальный и международный интерес к технологическому предпринимательству в Казахстане возрос, отчасти в результате быстрого распространения мобильных технологий, установки сетей цифровой инфраструктуры и растущих потребительских рынков для технологий в странах СНГ. В Казахстане создание технологических предприятий функционирует ряд инновационных центров - площадок, предназначенных для развития технологического предпринимательства, обычно посредством бизнес-инкубации. В то же время, местные и

международные инвесторы, инвесторы «ангелов» изыскивают для оказания поддержки технологические стартапы [1].

Зарождающееся сообщество, занимающееся технологическим предпринимательством в Казахстане, имеет хорошие возможности для развития. Тем не менее, предприниматели, центры инноваций, инвесторы сходятся во мнении, что создание устойчивых технологических предприятий в Казахстане достаточно сложный процесс.

Барьеры для технологических предпринимателей на развивающихся рынках. Развивающиеся рынки можно определить как рынки, демонстрирующие высокие темпы экономического развития при отсутствии институциональных особенностей, таких как стабильные политические, финансовые и правовые системы; нормативно-правовые акты, инфраструктура. Исследуя деятельность технологических предпринимателей на развивающихся рынках, нами выявлены четыре основных барьера для предпринимательства, которые имеют повторяющийся характер: нехватка финансового капитала; низкий уровень спроса на новые продукты и услуги; неэффективные административные системы; неразвитая инфраструктура.

1. Развивающаяся экономика, как правило, демонстрирует неразвитость венчурных компаний, готовых инвестировать в технологические предприятия, это вызывает трудности в обеспечении капитала для создания и развития бизнеса. Предприниматели часто не имеют иного выбора, кроме как полагаться на личные сбережения.

2. Развивающиеся рынки, как правило, демонстрируют относительно низкий уровень спроса на новые продукты и услуги. Потребители предпочитают продукты и услуги глобальных технологических компаний, которые доминируют на рынке Казахстана.

3. Правовые и административные системы часто характеризуются медленными процедурами, коррупцией и отсутствием защиты прав

собственности, что делает процессы, связанные с созданием и функционированием нового бизнеса, трудоемкими и неоправданно дорогостоящими. Правительство Казахстана ставит перед собой цель удвоить долю МСП в ВВП к 2030 году (до 36% от базового уровня, равного 17,5% ВВП на конец 2011года) и до 50% ВВП к 2050 году. В 2017 году правительство запустило несколько важных реформ, направленных на улучшение бизнес среды в стране [2].

4. Хотя в Казахстане запущена Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015 - 2019 годы, этого не достаточно для создания бизнеса, учитывая, что географически государство очень велико, что затрудняет доступ к поставщикам, потребительским рынкам и рыночной информации [3].

Новые формы предпринимательской деятельности. Любая предпринимательская деятельность является новой, поскольку она заключается в обнаружении и использовании ранее непризнанных, но потенциально прибыльных бизнес-возможностей. Существуют различия между формами предпринимательства, основанными на потребностях, технологиях, с низким потенциалом роста, замещающими доход, занятыми неполный рабочий день и формами жизни. Технологические предприятия также связаны с различными видами предпринимательской деятельности. Ключевым отличием, является то, что инновации в науке и технике, а не рыночный спрос, стимулируют технологическое предпринимательство.

Когда появляются новые формы предпринимательской деятельности, они могут столкнуться с различными проблемами, процессы патентования для коммерциализации технологий развивались только с течением времени, так как технологическое предпринимательство утвердилось как особый вид предпринимательской деятельности не так давно. Более того, заинтересованные стороны, такие как инвесторы или университеты, могут изначально не понимать и не разделять перспективы, ценности или

практики, связанные с новыми формами предпринимательской деятельности.

Таким образом, предпринимательская деятельность может быть классифицирована в соответствии с драйверами или типами созданных предприятий. В любом случае новые формы предпринимательской деятельности связаны с дополнительными проблемами, такими как ограниченное принятие со стороны заинтересованных сторон или отсутствие юридической поддержки. Тем не менее, исследования до сих пор были сосредоточены на промышленно развитых странах, где новые типы предпринимателей также не сталкиваются с отсутствием финансовых рынков, низким уровнем спроса, неэффективной политикой и слабой инфраструктурой, с которой должны справляться предприниматели на развивающихся рынках [4].

По сравнению с существующими типами, технологическое предпринимательство в значительной степени зависит от научных инноваций и, следовательно, от сильных технологических навыков и базы знаний. Технологические предприятия, как правило, конкурируют на мировом рынке, поскольку технологические инновации, в частности инновации в области программного обеспечения и мобильных технологий, могут быть относительно независимыми. Это также отличает технологическое предпринимательство от многих других форм предпринимательской деятельности, которые, как правило, локализованы.

Исходя из этого, три группы участников - технологические предприниматели, инвесторы и сотрудники центров инноваций (АО «Национальное агентство по технологическому развитию») - стали центральными в процессах и практике технологического предпринимательства. Проблемы развития технологического предпринимательства, затрагивают три направления: финансовый капитал, навыки ведения бизнеса и готовность рынка.

Факторы, способствующие развитию технологического предпринимательства: налоговые льготы; гранты; кредиты; финансирование рынка капитала; борьба с коррупцией в государстве; законы, нормы, стимулирующие занятия технологическим предпринимательством.

Поддержка технологических предпринимателей требует различных инструментов политики. Следовательно, способность инициировать и внедрять новые инструменты политики для удовлетворения меняющихся потребностей фирм с различными уровнями возможностей с течением времени имеет решающее значение. Ответственные государственные лица должны понимать текущие потребности технологических фирм и технологические барьеры, с которыми они сталкиваются и стараться их решать, чтобы государство не отстало в своем развитии от индустриально развитых стран.

### **Литература**

1. Ирсадиев С.А., Камзолдаев М.Б. и другие. Базовый доклад для ОЭСР по проекту «Обзор инновационной политики». – г. Астана: АО «ИАЦ», 2015. – 205 с.
2. Глобальный мониторинг предпринимательства. Национальный доклад: Казахстан 2017/2018. Высшая школа бизнеса Назарбаев Университета. 2018 г.
3. Государственная программа жилищного строительства «Нұрлы жер» утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 22 июня 2018 года №372.
4. Understanding the commercialization of technological innovation: taking stock and moving forward. A Datta, D Mukherjee, L Jessup - R & D Management, 2015 - Wiley Online Library.