

ТАҚЫРЫП - 10

ЖЕКЕ КӘСІПкерлік ЖӘНЕ СТАРТАП

1. Стартап: түсінігі, ерекшеліктері, белгілері
2. Стартаптың жіктелуі мен қаржыландыру көздері
3. Қазақстандағы стартап жобалардың ерекшеліктері

Мақсаты: стартап түсінігімен таныстыру; басқа ұғымдармен ерекшеліктері мен артықшылықтарын түсіндіру; стартаптың жіктелуі мен қаржыландыру көздерін қалыптастыру.

1. Стартап: түсінігі, ерекшеліктері, белгілері

1. Стартап: түсінігі мен ерекшеліктері

Цифрлық экономиканы «стартап»сыз елестету мүмкін емес. Стартаптарға инвестиция салу жоғары тәуекелдерді тудырады, бірақ болашақта айтарлықтай табыс пен тауашалық нарық артықшылықтарын ұсынады, сондықтан кейбір инвесторлар стартаптарды қаржыландыруға қызығушылық танытады.

Жалпы алғанда, стартап деп әдетте айтарлықтай капиталы жоқ жас, жақында құрылған компания немесе инновациялық, болашағы зор өнімі бар немесе өршіл идеяға негізделген интернет-жоба түсініледі. Көбінесе «стартап» ұғымы тек IT саласымен анықталады. Алайда іс жүзінде стартаптар тек осы саламен шектелмейді. Стартап кез келген нарық аймағына қатысты болуы мүмкін. Стартаптарды дамытудың ең перспективалы салаларына денсаулық сақтау, қаржылық қызметтер, тұтыну тауарлары мен қызметтері, биофармацевтика кіреді. Стартаптың мәні клиентке мәселенің жаңа шешімін ұсыну болып табылады.

Стартап – бұл креативті және инновациялық әрекет. Стартап үшін критерийлердің бірі оның өсу қарқыны болып табылады: «егер жаңадан құрылған компания нарықта белсенді өсуді көрсетсе, оны стартап деп атауға болады». Сонымен қатар, стартап, әдетте, оңай масштабталады (жылдам өсуге дайын).

Сондай-ақ, стартап – табысқа да, сәтсіздікке де, жабылуға да бірдей дайын тәуелсіз құрылым. Стартаптың негізгі міндеттеріне жаңа өнімді жасау, белгілі мәселелерді тривиальды емес әдістермен шешу, бар нарықтарды өзгерту немесе тіпті жаңаларын құру кіреді. Жаңадан құрылған «дәстүрлі» компаниялар белгілі бизнес үлгілерін пайдалана отырып, таныс, «дайын» салаларда жұмыс істейді, ал стартаптар белгісіздік, жоғары тәуекел және минималды бюджет жағдайында іске қосылады.

Енді, Стартап (startup«бастау»,«іске қосу», бастаушы компания) – қысқаша жұмыс тарихы бар жоба немесе компания. Бұл терминді алғаш рет 1973 жылы Forbes және 1977 жылы Business Week пайдаланды.

Ағылшын тілінен аударғанда стартап процестің басталуы, оның басталуы (іске қосу, бастау) дегенді білдірсе де, жақында ашылған әрбір коммерциялық жобаны стартап деп атауға болмайды. Бұл анықтамаға нөлден басталатын бизнес-жобалардың аз ғана бөлігі жатады[23,24].

$$\text{Стартап} = \text{Жақсы идея} \times \text{Жақсы өнім} \times \text{Жақсы команда} \times \text{Жақсы тәжірибе} \times \text{Сәттілік}$$

Әйгілі американдық кәсіпкер, табысты стартаптарды құрушы Стивен Блэнк классикалық болып табылатын «стартап» тұжырымдамасын тұжырымдады: «стартап - кеңейтілген бизнес-идеяны жүзеге асыруға бағытталған уақытша құрылым». Сонымен бірге, «стартап – бұл серпінді даму сатысында тұрған жақында құрылған компания. Стартап инновациялық технологияларды немесе бизнес-идеяларды міндетті түрде пайдалануды талап етеді».

Эрик Рис келесі анықтаманы ұсынады: «стартап – бұл төтенше белгісіздік жағдайында жаңа өнімді немесе қызметті жеткізуге арналған кәсіпорын». Автордың пайымдауынша, «стартап тұжырымдамасы компанияның көлеміне, экономикалық секторға немесе ол жұмыс істейтін салаға ешқандай қатысы жоқ.

Стартапты іске қосу мақсаты:

- тұтынушылар төлеуге дайын болатын өнімді;
- қызметті жасау ;
- сату жолын табуға ұмтылу.

Дәл осы үш белгісіз мәселені шешу керек; осы мәселені шешуді қажет ететін клиенттер; Мәселені шешу арқылы ақша табуға мүмкіндік беретін бизнес-модель стартаптың негізі болып табылады».

Стартаптың негізгі тұжырымдамасы - ұсынылатын өнім немесе қызметтегі жаңалық элементі. Стартаптың мәні клиенттерге (тұтынушыларға) саладағы (өмірдегі) бар мәселенің жаңа шешімін ұсыну болып табылады. Осылайша, сарапшылар стартапты ішінара креативті және инновациялық әрекет (жоба) ретінде қарастырады.

Стартаптың инновациялық сипаты бар екені сөзсіз. Бірақ стартап инновациялық өндіріс болуы міндетті емес. Ең алдымен, стартап принципті жаңа тәсілді ұсынады. Әрине, бар технологияларды қолдануға болады, бірақ олар жаңа мақсатты аудиторияға қолданылады, немесе стартаптың өнімі қандай да бір жаңа қырынан орналасады.

Стартап инновациялық идеяны қалыптастыруды көздейтіні сөзсіз. Дегенмен, *инновация мен стартап* бір нәрсе емес.

Инновация аналогы жоқ жаңалықты енгізуді білдіреді. Олар өнім, өндіріс технологиясы, сондай-ақ қоғамдық, қаржылық және тұрмыстық салаларда қандай да бір технология немесе өзара әрекеттесу жүйесі түрінде ұсынылуы мүмкін.

«Инновация» термині латынның *innovatio* (инновация, жаңалық, жаңару) сөзінен шыққан және қоғам, адам және табиғат өмірінде елеулі өзгерістерге әкелетін ғылыми, техникалық немесе кез келген басқа шығармашылықтың соңғы нәтижесі болып табылады.

Шумпетердің анықтамасы бойынша «инновация – бұл екі әлемнің: бизнес әлемі мен технология әлемінің бір мезгілде көрінісі». «Өзгеріс тек технология деңгейіне әсер еткенде, ғалым оны өнертабыс (инновация) деп атайды. Бизнес бұл өзгеріске қосылғанда, ол автоматты түрде инновацияға айналады».

Экономист Питер Друкер инновацияны «кәсіпкерлердің бизнестің жаңа түрін жүзеге асыруға ұмтылу құралы ретінде арнайы кәсіпкерлік құрал» деп түсіндіреді. Ғалымның пайымдауынша, бұл техникалық емес, әлеуметтік және экономикалық тұжырымдама болуы мүмкін, өйткені «тұтынушының ресурстардан алатын құндылығы мен тұтынушылық қасиеттері өзгереді».

Сонымен, инновация – экономикалық пайда алуға бағытталған еңбекті ұйымдастырудың, өндірістің, басқарудың, қызмет көрсетудің соңғы түрлеріне капиталды жаңа технологияға немесе құрал-жабдыққа салудың нәтижесі. Бұл инновация мен стартаптың айырмашылығы болып табылады.

2. Стартаптың белгілері

Әрбір жаңа компанияны стартап деп санауға болмайды. Бизнес-жобаны стартап деп санауға мүмкіндік беретін бірнеше негізгі белгілер бар:

1) жоба бұрын қолданылмаған мүлде жаңа идеяға немесе инновацияға, яғни бір нәрсені жақсартуға, әдеттегі өмір салтын сапалы түрде өзгертуге немесе жаңа пайдалы өнімді жасау қажеттілігіне негізделген;

2) жасау жылдамдығы. Батыста стартаптар толық іске қосылуға 8 айдан аспайтын жобалар деп жалпы қабылданған. Егер осы уақыт ішінде жоба пайда әкелмесе, онда ол жабылады.

3) стартаптардың жас кезеңі (инновация авторлары). Стартап құратын командалардың жасы көбінесе студенттік жастар.

Сондықтан стартаптардың екінші жалпы атауы «гараж бизнесі» болып табылады, өйткені жастар бастапқы капиталы жоқ, бірақ үлкен ынтамен гараждарда, коммуналдық бөлмелерде және т.б. Сондай-ақ әзірлеушілер мен ассистенттердің тығыз ұйымдасқан командасының болуы, жоба өзін-өзі қамтамасыз ететін жағдайға дейін жеткілікті қаржыландырудың болуы маңызды;

4) тәуекелі жоғары. Инновациялық жобалардың шамамен 70 пайызы бірінші жылы жабылады, 10-15 пайызы екі жылдан кейін өмір сүрмейді. Кейбір деректерге сәйкес, стартаптардың тек 10 пайызы (10-нан 1-і) «өлім аңғарын кесіп өтіп», салыстырмалы түрде тұрақты табыс әкелетін толыққанды бизнеске айналады.

Бұл «стартап» және «венчурлық бизнес», «венчурлық жоба», «венчурлық инвестиция» сияқты ұғымдардың тығыз байланысын көрсетеді.

Венчурлық бизнес (ағылшын тілінен venture – тәуекелді) – ғылым мен өндіріс арасындағы байланысты қамтамасыз ететін тәуекелді ғылыми-техникалық немесе технологиялық бизнес деп атайды.

Венчурлық инвестиция – пайда табу мақсатымен бизнес-идеялар мен инновациялық жобаларға капиталды тәуекелді инвестициялау. Егер табысты болса, мұндай инвестиция кәдімгі инвестициялардан түсетін кірістен асып түседі.

Венчурлық немесе тәуекелді инвестициялар – банктік несиелеуден айырмашылығы, әдетте орта және шағын кәсіпорындарға, кепілсіз инвестициялар. Венчурлық қорлар акциялары қор нарығында сатылмайтын компанияларға капитал салады, олар акционерлер арасында бөлінеді.

Стартап пен инвестициялық жобаның арасында да айтарлықтай айырмашылықтар бар.

Инвестициялық жоба – кез келген оқиғаны іске асыру үшін күрделі салымдардың мерзімін, кестесін және көлемін көздейтін, инвестицияларға негізделген жоба. Әдетте, ол жобалық-сметалық құжаттаманы және инвестицияларды жүзеге асыру бойынша практикалық әрекеттердің сипаттамасын қамтиды. Инвестициялық жоба міндетті түрде инновацияны қамтымайды. Жақсы жобаланған және есептелген инвестициялық жобаның табысқа жету ықтималдығы және тиімді қайтарымы жоғары болады.

Стартаптар мен дәстүрлі бизнес арасындағы негізгі айырмашылықтарды тұжырымдап көрейік:

- стартап-идеяны кристалдау процесінде салалық базаның болмауы. Тәжірибеде стартаптар емес, қарапайым бизнесмендер белгілі салаларда компанияларды ашады, компанияларды құру кезінде белгілі бір салалық белсенділік кодтары тағайындалады және т.б.. Стартаптарда мұндай шектеу болмайды, өйткені олар көбінесе бизнесін инновациялық идеяларға негіздейді;

- даму қарқынына байланысты ерекшеліктер. Бір жағынан, стартаптар табысқа, нарықты, нарықтық тауашаларды және мақсатты қауымдастықты тез басып алуға бағытталған. Екінші жағынан, стартаптың өсу кезеңі кешіктірілуі мүмкін (бірақ, жоғарыда айтылғандай, Батыста стартаптарды толық іске қосу 8 айдан аспайтын болса, табысты деп санау әдетке айналған);

- кіріс/пайда. Стартап әзірлеген өнімдерді (қызметтерді) тұтынушыларға қалай ұсынуға болатыны белгілі болған кезеңде оның қатысушылары, әдетте, өз идеясын ілгерілету үшін сыртқы қаржыландыруды іздейді. Іске қосудың әрі қарайғы экономикалық өмірі мен алынған пайда деңгейі бастапқы капиталдың мөлшеріне байланысты;

- инновациялар, инновациялық технологиялар. Стартап жобалардың жетістігі түпнұсқа идеяларға негізделген, бірақ көп жағдайда олар инновациялық технологиялармен де қолдау табады;

- өтелу мерзімі, залалсыздық. Стартаптың шығынсыздық нүктесіне жетуі үшін қажетті уақыт кезеңін дәл анықтау мүмкін емес. Стартап басында «сәтсіздікке ұшырауы» мүмкін («өлім алқабын» кесіп өтпейді) немесе ол жақсара отырып, бірнеше ондаған жылдар бойы өмір сүре алады. Кейбір стартаптар тез дамып жатады.

Дегенмен, стартаптардың көпшілігі жылдам пайда іздемейді. *Стартап қатысушыларының басты мақсаты* – бизнесті нарыққа берік енгізу. Ол үшін клиент аудиториясын тауып, оның қалауы мен құндылықтарын анықтау керек.

Жоғарыда айтылғандай, табысты стартапты дамыту үшін белгілі бір компоненттер жиынтығы қажет. Осылайша, біз стартаптың негізгі компоненттерін тұжырымдай аламыз:

- бірегей идеяларды тудыруға қабілетті адамдар;
- түпнұсқа идея (бірден көп болғаны жөн);
- амбициясы бар ынталы адамдардан тұратын команда;
- инвестицияның сыртқы көзі;
- ең батыл идеяларды жүзеге асыруға көмектесетін тәжірибе мен шешім, білім, кәсібилік.

Сонымен қатар, бірқатар зерттеушілер стартаптың белгілерін болашақта стартаптың негізін қалаушылар оны ірі компанияға сатуды мақсат етеді деп санайды.

Стартап тұжырымдамасымен ажырамас байланыста бизнес-періштелер тұжырымдамасы - стартап авторларына идеяны дамытуға және оған қызығушылықты сақтауға көмектесетін инвесторлар.

Бизнес-періште инвестор және менеджер бола алады. Яғни, іскер періште тек инвестициялық мүмкіндіктерге ғана емес, сонымен қатар кеңесшілерді тартуға мүмкіндік беретін белгілі бір іскерлік беделге ие. Бизнес-періште сондай-ақ стартаптарға банктермен және мемлекеттік органдармен жұмыс істеуге көмектеседі.

Сонымен, «стартап» ұғымын және оның инновациядан, венчурлық кәсіпорыннан және инвестициялық жобадан айырмашылығын қарастыра отырып, стартаптың негізгі түрлері мен түрлерін қарастыруға көшейік.

2. Стартаптың жіктелуі мен қаржыландыру көздері

Стартаптар, кез келген тұжырымдама сияқты, әртүрлі критерийлер бойынша жіктелуі мүмкін.

Кейбір авторлар стартаптарды шығу әдісіне қарай (немесе өнім мен нарыққа қарай) жіктейді:

1) өмірлік жұмыс – қатысушылардың хоббиі (хоббиі, сүйікті қызметі) негізіндегі стартаптар;
2) отбасылық кәсіпорын – бұл тек отбасы мүшелері қатысатын стартаптар (отбасылық мейрамханалар, қонақ үйлер, шағын дүкендер түрінде жүзеге асырылады). Мұндай жобалардың ерекше белгілері мен бірегейлігіне, әдетте, саладағы басқа тұлғасыз, біртұтас кәсіпорындардан айырмашылығы қатысушылардың жеке көзқарасы арқылы қол жеткізіледі;

3) жаһандық бастамалар – заңнамалық мәселелердің шешімін табу мақсатында бәсекелестікті арттыратын тұтынушылардың қалауларының өзгеруіне жауап ретінде құрылған ірі стартаптар.

Мысалы, eBay немесе Twitter сияқты компаниялар, өз салаларындағы көшбасшылар;

4) сәтті көшірмелер – табысты аналогтар негізінде әзірленген стартаптар). Мысалдарға, ең алдымен, көшірме ретінде өте перспективалы әлеуметтік желілер жатады;

5) «қараңғы аттар» - табысы ұзақ уақыт бойы байқал-маған орта және шағын стартаптар. Мұндай стартаптардың қатысушылары жоғары тәуекел жағдайында жұмыс істейді, егер олар оң нәтижелерге қол жеткізсе, олар пайда түрінде жақсы табыс алады.

Бұл жіктеулер аясында стартаптың тағы бір түрі бай болу мүмкіндігі деп аталады. Бұл материалды байыту негізгі мақсатымен ең перспективалы сегментте арнайы құрылған стартап (мүмкін болатын ең жылдам өсуге қол жеткізу үшін). Яғни, стартаптың құндылығын арттыру оны құрудың негізгі мотиві болып табылады. Қысқа уақыт ішінде мұндай стартаптың құны бірнеше есе өсуі мүмкін деп болжануда, бұл оны пайдаға сатуға мүмкіндік береді. Дегенмен, бұл түрді ажырату қажеттілігіне күмән бар, өйткені барлық стартаптар байыту мүмкіндігін білдіреді (міндетті түрде қайта сату арқылы емес, мүмкін операциялық стартаптан түскен кіріс арқылы).

Сондай-ақ білім қарқындылығы дәрежесі бойынша стартаптардың жіктелуі бар:

1) ірі инвесторлар ұсына алатын айтарлықтай қаржыландыруды қажет ететін жоғары технологияларға негізделген стартаптар;

2) міндетті түрде инновациялық идеяларға негізделмеген дәстүрлі стартаптар деп аталады.

Стартапты қаржыландыру көздері

Стартаптардың негізгі жіктеулерін қарастыра отырып, стартап дамуының әртүрлі кезеңдерінде (өмірлік циклдің кезеңдерінде) әртүрлі болуы мүмкін оларды қаржыландырудың ықтимал көздерін қарастыруға көшейік.

Сонымен, тәжірибеде ең көп таралғандары:

біріншіден, жеке инвестициялық қорлар;

екіншіден, венчурлық қаржыландыру.

Инвестициялық қорлар инвесторлардың қаражаттарын тартады және оларды пайдалы инвестицияларға бағыттайды. Мұндай қызметтің мақсаты, әрине, пайда табу. Инвестициялық қорлар табысты стартаптарға, әсіресе инновациямен байланысты стартаптарға қызығушылық танытады. Мұндай инвестициялар жоғары тәуекелді қамтиды.

Инвестицияны негіздеу үшін қаражатты әлеуетті алушы іріктеуге, талдауға және перспективаларды бағалауға жатады. Тәуекелдерді азайту үшін әртүрлі салалардың жобаларына инвестиция салынады. Сондай-ақ, инвестициялық қорлардың мақсаты табысты стартаптарды бақылауға алу болып табылады.

Венчурлық капиталды тарту да кең тараған – белсенді өсу қарсаңында тұрған жас компаниялар мен жобаларға инвестиция салу. Жобаны қаржыландыру нөлдік кезеңде, бизнеске әлі кіріс болмаған кезде басталуы мүмкін.

Венчурлық капитал болашақта компанияның көлемі өседі деген үмітпен қаржылық жұмыс істейтін компанияны қолдауды бастауы мүмкін. Инвестициялық кезең 5–7 жылдан 10–12 жылға дейін болуы мүмкін.

Дәстүрлі инвестициялардан айырмашылығы, венчурлық инвестициялар келесі жағдайларға байланысты жоғары тәуекелге ие:

1) жас компаниялардың қызметі туралы ретроспективті деректер болмағандықтан, қаржылық-шаруашылық қызметін талдау немесе мүліктік кешенді бағалау мүмкін емес;

2) стартап ұсынатын инновациялық тауарлар (қызметтер) аз зерттелген және нарық оны қалай қанағаттандыратыны белгісіз; бизнес-жоспарда жоспарланған өсу қарқыны расталмауы мүмкін;

3) стартап сәтті дамып жатса да, оның тиімділігін бағалау оңайға түспейді, өйткені стартаптың дамуымен ұйымдастырушылық және басқарушылық өзгерістердің саны артады.

Бизнес-періштелер стартаптарды қаржыландыруда маңызды рөл атқарады, егер табысты болса, компанияның капиталындағы үлеске айырбас ретінде жаңа, перспективалы инновациялық компанияларға орта есеппен 3 жылдан 7 жылға дейін инвестициялайды.

Іскер періштенің қатысу мақсаты инвестициялық қорлардың мақсатынан еш айырмашылығы жоқ. Іскерлік періштелер кепілдікті, кепілдіктерді немесе кепілдіктерді талап етпейді. Олар өздерінің негізгі кірістерін стартаптың капиталындағы алынған үлесті сатудан алады, яғни кіріс бастапқы қаржылық инвестицияның дельтасы болып табылады.

Көп жағдайда стартап құрылтайшыларына венчурлық қордан гөрі бизнес-періштемен ынтымақтасуды бастау оңайырақ болып келеді.

Іскерлік періштелер көбінесе стартап идеясына әсер етіп, эмоционалды түрде инвестициялау туралы шешім қабылдайды. Құрылтай жағдайында ынтымақтастықтың бұл түрі мүмкін емес. Іскерлік періштелер инвестициясынан 100% қайтарымды күтпейді, олар шыдамдылық танытады және стартаптың қандай қиындықтарға тап болуы мүмкін екенін түсінеді және табыстың біртіндеп болатынын жақсы біледі.

Инвестициялық қорлардан, венчурлық инвесторлардан және бизнес-періштелерден басқа, стартап жасаушылар краудфандингті - кез келген адамға стартапты қаржыландыруға мүмкіндік беретін механизмді пайдалана отырып, әртүрлі онлайн платформаларда қаржыландыруды іздей алады.

Жобалар туралы ақпарат орналастырылатын арнайы онлайн платформалар құрылуда. Краудфандинг механизмі акцияларды өткізу немесе компанияның бірегей өнімінің үлгілерін алу мүмкіндігін қарастырады. Кейде краудфандинг қайырымдылық түрінде жүзеге асырылады, содан кейін бұл әдіс жобаны және оның өнімін жылжытуға көмектеседі.

Стартапты қаржыландыру үшін әрқашан банктік несиелеу мүмкіндігі бар. Бірақ, әрине, банктен ақша алу үшін жобаны қорғау, оның өміршеңдігін дәлелдеу, яғни инвестицияның тиімділігін негіздеу қажет.

Банктер тәуекелі жоғары жобаларға үлкен көлемде инвестиция сала алмайды.

Банктің стартапқа инвестиция салуы үшін жас компанияның оң болжамдары болуы, табыстылыққа уәде беруі, стартаптың құрылтайшыларының құнды активтері және тұрақты кірісі болуы керек. Осының барлығы банк салған қаражаттың қайтарылуына және сыйақыны уақтылы төлеудің кепілі болмақ.

Жеке инвесторларға балама мемлекет болып табылады, ол көбінесе бірегей немесе әлеуметтік маңызды стартаптарды қаржыландырады.

Басым бағыт – инновациялар мен ауыл шаруашылығы. Дәл осындай стартаптардың мемлекеттік субсидияларды алу мүмкіндігі жоғары, өйткені мемлекеттік инвестициялық қорлардың алдында білімді қажет ететін салалар мен нанотехнологиялардың белсенді дамуына ықпал ету міндеті тұр.

3. Қазақстандағы стартап жобалардың ерекшеліктері

Еліміздің ерекшелігі – көптеген салаларда сәтті батыстық идеялар қабылданып, кейін толықтырылып, нақтыланып, дамытылады. 2018 жылғы 6 қарашада Қазақстанның Тұңғыш Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың бастамасымен Astana Hub IT-стартаптар халықаралық технопарк іске қосылды. Технопарк «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасының бесінші бағыты – инновациялық экожүйені дамыту аясында ашылды.

Astana Hub-тың негізгі міндеті – қазақстандық стартап мәдениетін дамыту және перспективті жоғары технологиялық IT жобаларды қолдау. Осы мақсатқа жету үшін технопарктегі стартаптар заманауи инфрақұрылыммен тегін қамтамасыз етіліп, инвесторларды іздеуге және сыртқы нарыққа шығуға қолдау көрсету.

Атап айтқанда, қабылданған заңнамалық түзетулер стартаптарға жеңілдетілген визалық және еңбек режимдерін пайдалануға мүмкіндік береді. Олардың барлығы корпоративтік табыс салығы,

жеке табыс салығы, қосылған құн салығы, тауарлар импорты бойынша ҚҚС сияқты салықтарды, сондай-ақ резидент еместерге әлеуметтік салықты төлеуден толығымен босатылуға мүмкіндік берді.

Сонымен қатар, Astana Hub стартап иелеріне даму бағдарламалары бойынша оқыту арқылы жоғары сапалы жаңарту алуға мүмкіндік береді. Олар бизнесті дамыту және инвестиция тарту бойынша қажетті білімді трекерлер, инкубация және акселерация мектептерінен сауаттандырып отырды.

Қазіргі уақытта Astana Hub 100% бос емес. Жалпы қосымша ақпараттарды (<https://astanahub.com/kk>) сайтынан оқып-білуге болады.

Табысты технопарк стартаптарының мысалдарына мыналар жатады: интернет-дүкендерден сәлемдемелер беруге арналған тәулік бойы жұмыс істейтін Tastamat пошта терминалдары, ата-аналарға баланың қайда екенін бақылауға мүмкіндік беретін Kid security GPS білезіктері, онлайн несие бойынша қарызы бар қазақстандықтарға құқықтық көмек көрсету жобасы – antidolg.kz, AbsCrypt- бәсекелестеріне қарағанда айтарлықтай жылдамырақ үлкен медиа файлдарды шифрлауға арналған бағдарлама болып табылады.

«Еңбек» Нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2017-2021 жылдарға арналған бағдарламасы шеңберінде жаңа бизнес-идеяларды іске асыруға мемлекеттік гранттар беру.

Мемлекеттік гранттар стартап бизнесін жүзеге асыратын немесе жүзеге асыруды жоспарлап отырған Бағдарламаға қатысушыларға өтеусіз және қайтарымызсыз беріледі. Жаңа бизнес-идеяларды іске асыруға мемлекеттік гранттар 100 АЕК-ке дейінгі мөлшерде беріледі.

Табысты стартап көшбасшылары әртүрлі кезеңдерде жобалар мен прогресті бақылау өте маңызды екенін біледі. Адамдардың өнімділігін талдау шешімі сонымен қатар топтың жұмыс процесі мен қаржылық нәтижелері туралы құнды түсініктер бере алады

Стартаптардың құнын бағалау әдістері.

Әрине, стартап-компанияларды бағалау кәдімгі (дәстүрлі) бизнесті бағалаудан (шектелуі ақпарат тұрғысынан, қосымша тән тәуекелдерді есепке алу және негіздеу қажеттілігі тұрғысынан, қажеттілік тұрғысынан) біршама ерекшеленеді. оқиғаларды дамытудың бірнеше сценарийін әзірлеу).

Стартаптардың бағалау әдісін таңдау оның өмірлік циклінің кезеңіне байланысты.

Стартаптар туралы әдебиеттерде әдетте олардың құнын бағалаудың келесі әдістері айтылады:

- соңғы сауда бағасы;
- мультипликатор әдісі;
- нақты салалық коэффициенттер әдісі;
- нарықтық баға белгілеу әдісі;
- маңызды қадам;
- бірінші Чикаго әдісі;
- түзетілген келтірілген құн әдісі;
- дисконтталған ақша ағыны әдісі (бұдан әрі – ДАА);
- таза актив әдісі.

Көрсетілген әдістердің кейбірі бағалаушы мамандарға жақсы таныс және бизнесті бағалаудың үш дәстүрлі тәсілі (салыстырмалы – мультипликативті әдіс, нақты салалық коэффициенттер әдісі, нарықтық баға белгілеу әдісі; табыс – дисконтталған ақша ағыны әдісі; құны – таза актив әдісі).

Ісін жаңа бастаған кәсіпкерлердің едәуір бөлігі қайта сатудан пайда алу мақсатында құрылады деген идеяға сүйене отырып, табыс тәсілі шеңберінде жаңадан бастаған кәсіпкерлерді бағалау әдістерін пайдалану арқылы алынған нәтижелерді сынау ретінде пайдаланылады. салыстырмалы тәсіл. Бірақ бұл стартаптарды сатып алу-сату нарығы және тиісті транзакциялар туралы ақпараттың ашықтығы болған жағдайда мүмкін болады.

Бұл ретте мультипликаторлық әдіс табыс пен пайда болған кезде дамудың жетілген сатысында тұрған толыққанды компанияларға айналған аман қалған стартаптарды бағалау үшін ең қолайлы.

Өсу сатысында тұрған және тұрақты оң қаржылық нәтижелер жасамайтын кәсіпорындар үшін скрининг әдісі ретінде күтілетін кіріс көрсеткіштеріне негізделген еселік мәндер пайдаланылуы мүмкін.

Нақты салалық коэффициенттер әдісін бағалаудың негізгі әдісі ретінде жағдайлардың өте шектелуі диапазоны үшін ғана қолдануға болады. Әдіс басқа әдістермен алынған бағалау

нәтижелерін тексеру үшін қолданылады және компания жұмыс істейтін салада салаға байланысты шығындардың белгілі бір операциялық көрсеткішке қатынасын білдіретін салалық коэффициенттерді (көбейткіштер) кеңінен пайдаланған кезде қолданылады (байланыс - абоненттер саны, трафик; қонақ үй бизнесі - бөлмелер және т.б.). Дегенмен, әдіске шектеулер бар - салалық нормалар көбінесе инвесторлар кірісі жоғары немесе нарықтық үлесі жоғары компанияларға инвестициялауға дайын деген болжамға негізделген. Бұл сонымен қатар саланың белгілі бір табыстылық деңгейін белгілегенін білдіреді.

Өзін өзі тексеру сұрақтары:

1. Стартап дегеніміз?
2. Стартап ерекшеліктерін айтыңыз?
3. Стартап белгілері қандай?
4. Стартаптың жіктелуі мен қаржыландыру көздерін көрсетіңіз?
5. Қазақстандағы стартап жобалардың ерекшеліктері мен арнайы мекемелерді айтыңыз?

Әдебиеттер:

1. Қаржылық сауаттылық негіздері: Оқу құралы. Мырзабекқызы Қ., Сапарова А.А., Болганбаев А.Д. Алматы: ЖШС «Лантар books» баспасы, 2024. - 283 бет.
2. Финансовая грамотность : учебник : [16+] / Ю.Р. Туманян, О.А. Ищенко-Падукова, А.Н. Козлов и др. ; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2020. – 212 с.
3. FİNANSAL OKURYAZARLIK BECERİLERİETKİNLİK KİTABI. Kemal ŞİMŞEK, Keziban KODAZ, İrem ÖZMEN BAĞCI. ISBN: 978-975-11-6491-9. 2023 y.
4. Чумаченко В. В. Основы финансовой грамотности : учеб, пособие для общеобразоват. организаций / В. В. Чумаченко, А. П. Горяев. — 3-е изд. — М. : Просвещение, 2018. — 271 с. : ил. — ISBN 978-5-09-047289-0.
5. Қаржылық сауаттылықты арттырудың 2020 - 2024 жылдарға арналған тұжырымдамасын бекіту туралы. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2020 жылғы 30 мамырдағы № 338 қаулысы.