

# Стартап пен ИННОВАЦИЯЛЫҚ жобалар

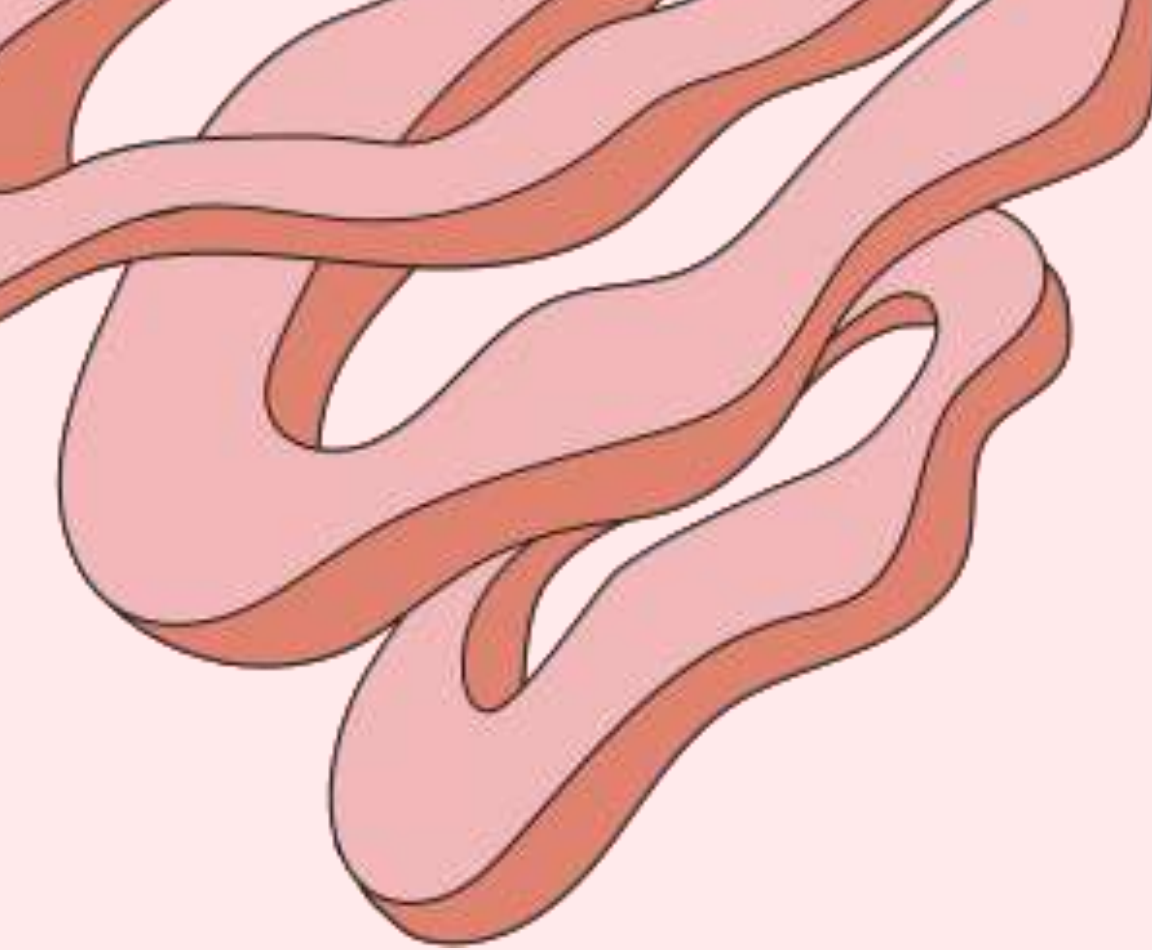
Иляшова Гулия Кенжебековна

# Жоспар:

- Кіріспе. Стартап пен инновациялық жобалар: сипаты, мәні.
2. Негізгі бөлім. Стартап пен инновациялық жобаларға арналған айрықша критерийлер, оған нақты мысалдар.
  3. Қорытынды. Болашақтағы стартап пен инновациялық жобалардың мүмкіндіктері.



Стартап-компания - бұл өз қызметінің бастапқы кезеңінде тұрған ұйым. Көбінесе стартаптар жаңа бизнес үлгісін іздейді. Әрине, стартап-компанияның тәуекелдері тұрақты кірісі мен нарықтағы үлесі бар компанияларға қарағанда жоғары.



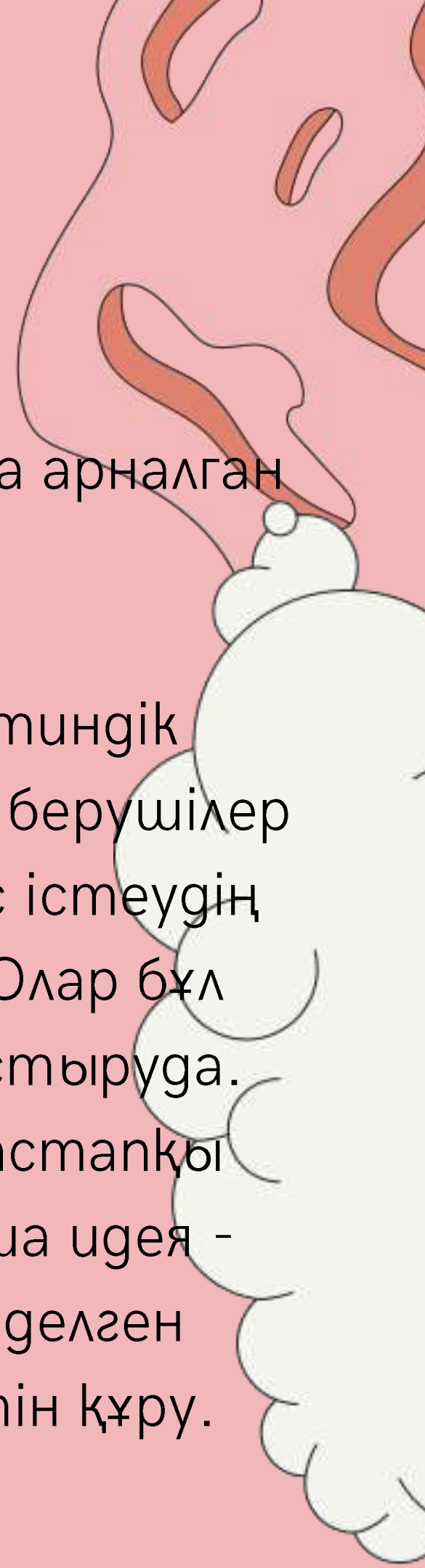
Сондықтан сол стартап немесе инновациялық жобаның әлеуеттері мен қауіптерін талдау маңызды. Жоспарлау барлық компаниялар үшін маңызды, бірақ әсіресе жаңадан бастаған компаниялар үшін. Бастапқы компаниялардың негізгі құрамдас бөліктерінің бірі - өсу мүмкіндігі. Стартап үшін өсу және табысқа жету үшін қолдануға болатын көптеген стратегиялар бар. Ең маңызды стратегияны анықтау - стартап-жобаның өмір сүруіне тікелей әсер ететін нәрсе.



# Стартапқа мысалдар

Мобильді қосымшалар, жұмысқа, оқуға арналған  
қызметтер

Соңғы бас тартуы күмәнді карантиндік шектеулерден кейін көптеген жұмыс берушілер мен қызметкерлер қашықтан жұмыс істеудің артықшылықтарын бағалай алды. Олар бұл форматты сәтті қолдануды жалғастыруда. Осыған байланысты, ең төменгі бастапқы капиталы бар стартап үшін тамаша идея - нақты жұмыс процестеріне бейімделген персонал жұмысын бақылау қызметін құру.

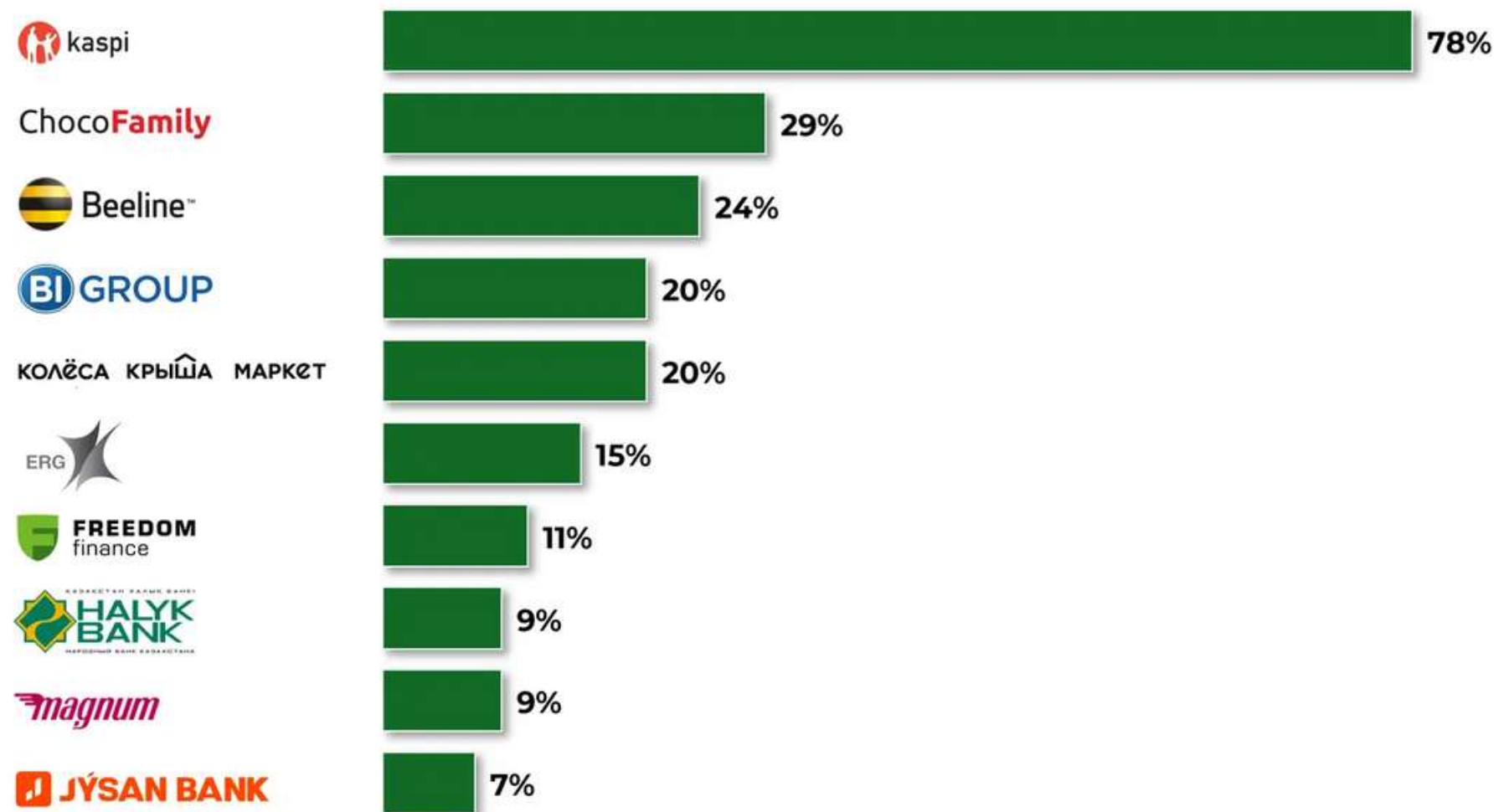


## Экологиялық пакеттер, қаптамалар

Стартап үшін қызықты, оңай жүзеге асырылатын идея - түпнұсқа дизайны бар өнімдерге арналған сөмкелер, жармаға арналған қаптар жиынтығы, банкалар, контейнерлер сату. Бағытты қолмен жасау бағытында да, жаппай өндіріс арқылы да дамытуға болады.

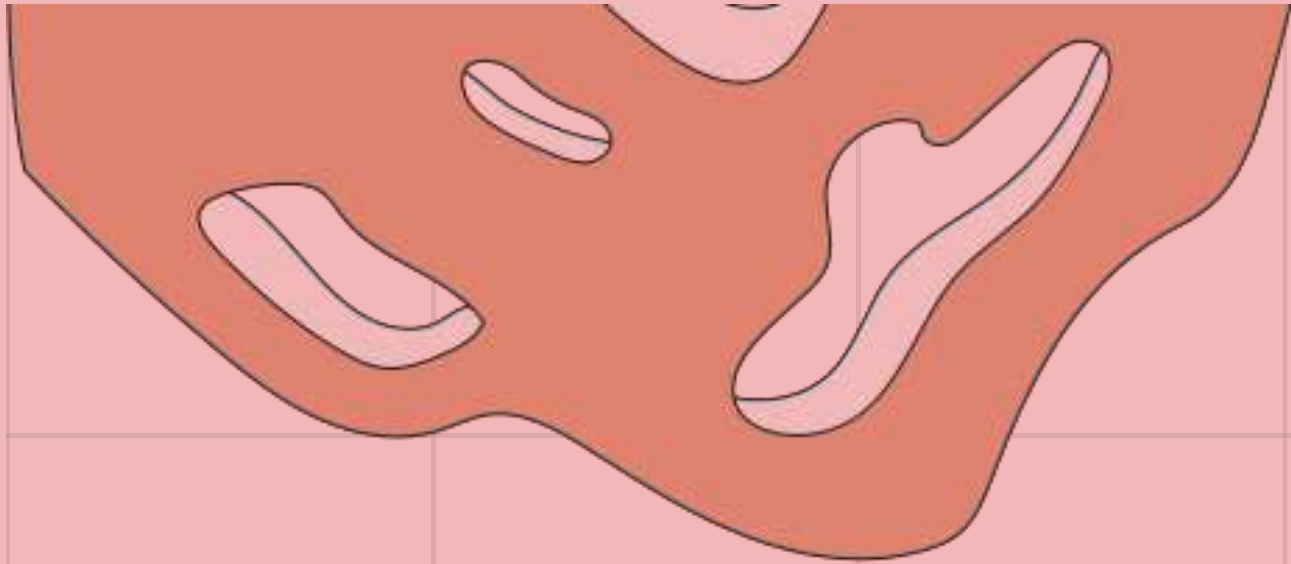


## ТОП-10 ИННОВАЦИОННЫХ КОРПОРАЦИЙ КАЗАХСТАНА



Источник: Отчет CorpUp Kazakhstan 2021

Қазіргі таңдағы  
Қазақстан  
Республикасындағы  
стартап бойынша  
көрсеткіштер.



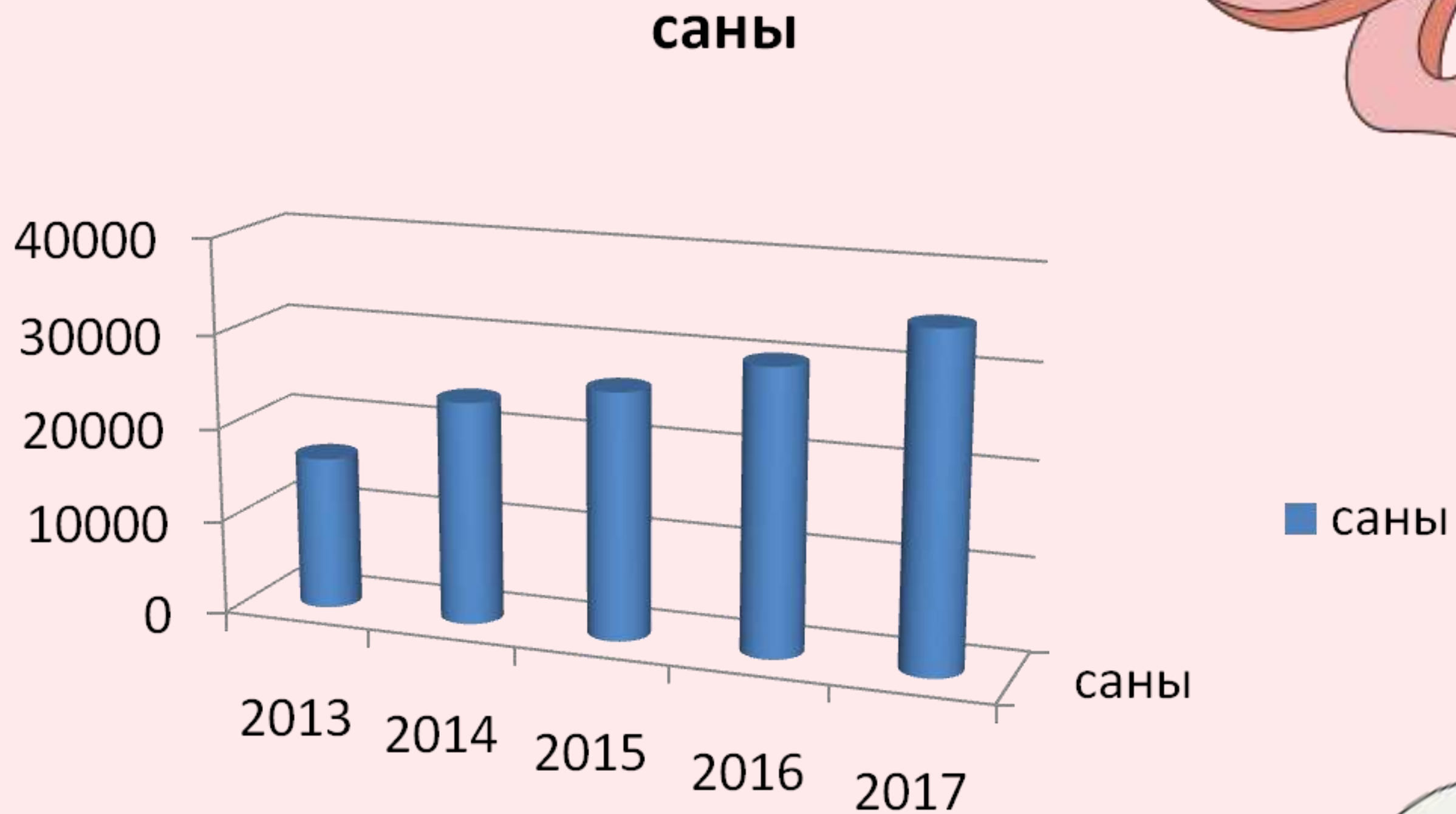
Стартаптардың ұлттық экономика үшін басты әсері – инновациялық бизнестің өсуі. Технологиялық шешімдерді әзірлеу және енгізу арқылы стартап жобалар елдегі іскерлік белсенділікті ынталандырып қана қоймай, экономиканың нақты секторына қолдау көрсетеді.


Мысалы, Шығыс Еуропа елдерінде, АҚШ, Қытай, Жапонияда дамыған стартап нарығының арқасында ЖІӨ құрылымындағы инновациялардың үлесі 25 пайыздан асады. Қазақстанда бұл көрсеткіш 2,4 пайызды құрайды. Стартап-нарық қалыптасу кезеңінде екенін ескерсек, еліміздегі инновациялық белсенділік таяу жылдары артып, бес жыл ішінде инновацияның үлесі жалпы ішкі өнімнің 7 пайызына жетуі мүмкін.






# Жаңа, әлі белсенді емес шағын компаниялар





Көптеген венчурлық инвесторлар мен инновациялық саладағы кәсіпкерлердің пікірінше, стартап-жобалардың сәтсіз жүзеге асырылуының негізгі себебі нарыққа қызығушылықтың жоқтығы деп санауға болады. Осылайша, 2-нің негізін салып, 30-дан астам компанияны қаржыландырған бизнес-періште және кәсіпкер Х.Якобссон нарықтың сәтсіздігін нарық қажет емес, нарық жас жеткіншек ұсынатын өнімді түсінбейтін немесе білмейтін жағдай деп сипаттайды. компания. 42% жағдайда нарықта жаңа өнімге қажеттіліктің болмауы жобаның сәтсіздігіне себеп болады.

Бұл мәселенің негізгі себептері: жобалық топтың нарықтық сұранысты үстірт зерттеуі, әлеуетті тұтынушылармен және сатып алушылармен нашар байланыс, нарық көлемін асыра бағалау, оған кеш кіру, нарықты толық түсіну туралы қате түсінік. туындайтын мәселелердің мәні және оларды шешу әдістері.



Стартаптың қарапайым бизнестен айырмашылығы:

- Жобаның жаңалығы. Әдетте, стартап-компания нарыққа жаңа, кейде оның тіркелген ұйымдық нысаны да болмайды.
- Ең аз іске қосу шығындары. Көбінесе стартап-компаниялардың жеке капиталы жоқ және үшінші тарап инвестициялары арқылы дамиды.
- Бірегей бизнес-идея. Стартаптың негізі - бұрын қолданылмаған және тұтынушылар үшін пайдалылықтың жаңа көзін ашатын идея.
- Жылдам өсу. Стартап нарықты алға жылжытудың ең тиімді стратегиясын таңдай отырып, қарқынды дамып келеді.



Инновациялық жоба – соңғы инновациялық қызметтің техникалық-экономикалық негіздемесі, құқықтық және ұйымдастырушылық негіздемесі бар жоба.

Инновациялық жобаны әзірлеу нәтижесі инновациялық өнімнің егжей-тегжейлі сипаттамасын, оның өміршеңдігінің негіздемесін, инвестицияларды тартудың қажеттілігін, мүмкіндігін және нысандарын, орындау мерзімдері, орындаушылар туралы мәліметтерді қамтитын құжат болып табылады. оны ынталандырудың ұйымдық-құқықтық аспектілері.

Инновациялық жобаны жүзеге асыру – инновациялық өнімді жасау және нарыққа шығару процесі.

Инновациялық жобаның мақсаты - техникалық, технологиялық, ақпараттық, әлеуметтік, экономикалық, ұйымдастырушылық жаңа жүйені құру немесе өзгерту және ресурстардың (өндірістік, қаржылық, адами) құнын төмендету нәтижесінде қол жеткізу. өнімдердің, қызметтердің сапасын түбегейлі жақсарту және жоғары коммерциялық әсер.

Венчурлық инвестор Макс Хурвиц жаңа уақыттың стартаптары бұрынғыдан бірнеше жағынан бірден асып түсетініне сенімді - олар жаһандық, кәсіби және технологиялық тұрғыдан дамыған болады.

2009 жылы ол Нидерландыда (Regedit.nl) жеке жобасын құрды, содан кейін Eleven Startup Accelerator (Шығыс Еуропадағы алғашқылардың бірі) негізін қалады және қазіргі уақытта Cross Border Angels аймақтық директоры қызметін атқарады.

Өнеркәсіпті жартылай фабрикаттарды (өлі стартаптар тізіміндегі жобалар) олардың көмегімен нақты адамдардың емес, ірі компаниялар мен мемлекеттердің мәселелерін шешу үшін қалай жақсартуға болатыны қызықтырады.



Сонымен қатар технологияға – жасанды интеллектке (AI) және нейрондық желілерге (ANN) қарай жылжу бар. Бұл дүниежүзілік аштықты тудыратын оқиғалар. Маған өрнек ұнайды: толқын барлық қайықтарды көтереді. Бұл сөзбе-сөз сіз үшін мынаны білдіруі керек: заманнан артта қалған жобалар мен ұсыныстар жасамаңыз; бизнесіңізді ұзақ мерзімді перспективада өсіріңіз. Ал қазір келешегі зор технологиялар.

Бір қызығы, венчурлық капитал нарығы ескі шешімдерге (мобильді қосымшалар, веб-сайттар) қалай инвестициялау керектігін түсінеді, бірақ жаңаларына қалай инвестиция салу керектігін түсінбейді. Мысалы, бизнес-шешім үшін валидация айына \$10-20 мың табыс, жаһандық тұтынушы стартап үшін - кемінде 10 миллион пайдаланушы, мобильді қосымша үшін - ерте кезеңде 100 мың жүктеп алу. Бірақ технологиялық жобалар үшін валидация деп саналатын нәрсе әлі де түсініксіз. Дегенмен, инвесторлар оларға ақша салуға дайын.

Айтпақшы, краудфандинг те бірте-бірте ескіріп барады. Бүгін бұл жай ғана «сатып алу» түймесі, басқа ештеңе емес. Әңгіме SEO сияқты: беттерді ешкім оңтайландырмағанымен, Google-дың жоғарғы жағына кіру оңай болды, қазір ол негізгі ағым. Аналогия бойынша, бұрын сізді қалың көпшілік қаржыландыратын болса, қазір бұл екіталай.

<https://kapital.kz/business/100140/startapy-pomogut-velichit-dolyu-innovatsiy-v-vvp-do-7-k-2026-godu.html>

<https://kapital.kz/business/100140/startapy-pomogut-velichit-dolyu-innovatsiy-v-vvp-do-7-k-2026-godu.html>

<https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-startap-proekty-opyt-otsenka-protivorechiya-realizatsii/viewer>

<https://dzhk.kz/biznes/10096/amp>

<https://www.unisender.com/ru/glossary/chtotakoe-startap/>

<https://ru.wiki.rademade.com/startups-of-the-future>

