

Инновациялық компаниялардың даму кезеңдері және олардың типологиясы

Ж.М. Есполова

Экономика және халықаралық бизнес кафедрасының оқытушысы, э.ғ.м.
zhuldyzmaratqyzy@mail.ru

академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Қазіргі жағдайда кез келген экономикалық жүйенің серпінді дамуының негізі оның бәсекеге қабілеттілігінің жоғары деңгейін қамтамасыз ететін инновациялық қызмет болып табылады. Қазіргі уақытта жетекші елдерде ЖІӨ-нің көп бөлігі жана немесе жетілдірілген технологиялардың, өнімдердің, жабдықтардың үлесіне келеді, ал әртүрлі бағалаулар бойынша өнеркәсіптік өндірістің өсімі 75-тен 100% - ға дейін инновацияларды пайдалану есебінен қамтамасыз етіледі. Сондықтан ұлттық инновациялық саланың даму дәрежесі орнықты экономикалық өсудің негізін қалыптастырады, елдің әлемдік еңбек бөлінісіне толық құқылы қатысуының қажетті шарты болып табылады. Инновациялық жүйе ғылыми-техникалық және инновациялық қызмет нәтижелерін алу, беру және шаруашылық практикада пайдаланудың тиімді тетіктерін пайдалану есебінен елдің экономикалық дамуының қарқындылығын арттыруға мүмкіндік береді.

Түйінді сөздер: инновация, стартап, бизнес-жоба, маркетингтік зерттеулер, инновациялық кәсіпкерлік, Pre STARTUP сатысы.

Инновациялық идеяның пайда болуынан бастап инновациялық өнім нарығына шығуға және оның ескіруіне дейінгі Инновация бірнеше кезеңнен өтеді. Инновацияның даму тәуекелі әр түрлі кезеңдерде әр түрлі. Бұл әр түрлі кезеңдерде әр түрлі инвесторлардың қаржыландырылуына әкеледі. Сондықтан кейде инновацияны дамыту кезеңдері оны қаржыландыру кезеңдері деп аталады (1 -кесте)

Кесте 1

Инновациялық компанияның даму кезеңдері

Атауы (орысш.)	Қысқаша сипаттамасы
Алдын ала қарау (Pre-Seed)	Инновациялық бизнес-идеялардың пайда болуы (көбінесе техникалық және технологиялық аспектілер). Бизнес-модельді пысықтау және өнімді әзірлеу белсенді жүріп жатыр, шешілетін мәселе және мақсатты аудитория неғұрлым нақты анықталады.
Бастапқы, «қарау» (Seed)	Компанияны қалыптастыру, басқару командасын құру процесі, ҒЗТКЖ жүргізу және маркетингтік зерттеулерді бастау.
Старт-ап (Start-up)	Компания құрылды. Бизнес-жоспар, тәжірибелік үлгілер бар, сериялық өндірісті ұйымдастыру, өнімді нарыққа шығару бойынша жұмыстар жүргізілуде.
Ерте өсу (Early stage, early growth)	Дайын өнімді шығару және коммерциялық сату жүргізілуде. Компанияда тұрақты пайда жоқ. Бұл сатыға "шығынсыздық нүктесіне" шығу керек.
Кеңейту (Expansion)	Компанияның нарықта белгілі бір позициямен айналысуы, тұрақты табыстылыққа шығу, өндіріс пен өткізуді кеңейту, қосымша маркетингтік зерттеулер жүргізу, негізгі қорлар мен капиталды ұлғайту.
Кейінгі кезең,	Мақсатты нарықтардағы берік ұстанымдар, тұрақты пайда және

тұрақты даму (Later stage)	дивидендтер төлеу. Жыл сайынғы өсу мәні-шағын. Компанияның акциялары биржада сатыла алады.
Е с к е р т у - дерек көздері негізінде автор жасаған [1-4]	

Инновациялық компанияның даму сатыларының кеңейтілген жіктелуі (әсіресе Ақпараттық жүйелер мен ақпараттық технологиялар, бағдарламалық қамтамасыз ету және IT-қызметтер саласындағы венчурлік жобаларға тән)):

1. Pre STARTUP сатысы

1) pre-seed сатысы (pre-seed stage) – нарық пен тұтынушыларға не қажет екендігі туралы бизнес идея бар, бірақ оны техникалық тұрғыдан қалай іске асыру керектігі туралы нақты түсінік жоқ және оны қалай дамыту керек, ол пайда әкелу үшін бизнес-жоспар да әлі жоқ. Венчурлік қаржыландырудың нөлдік кезеңі идеяның пайда болуымен және оның бастапқы дамуына арналған шығындармен байланысты. Әдетте, бұл шығындар Үлкен емес және осы идеяның басына келген өнертапқыш немесе кәсіпкер жабады.

Бастапқы шығындар идеяны ойлауға, оны талдауға, есептеулерді жүргізуге, эскиздерді жасауға кететін уақыт шығынымен байланысты. Инновациялық бизнестегі ең маңызды ресурстардың бірі-кәсіпкердің жеке уақыты. Өзінің шығармашылық идеясын талдап немесе оны өз көмекшілерімен талқылап, кәсіпкер оны жүзеге асыру туралы шешім қабылдайды. Инновациялық объектінің идеяларын іске асыру және негізгі сипаттамаларын анықтау мүмкіндігін дәлелдеу үшін инновацияны дамытудың бірінші кезеңіне өтеді;

2) seed сатысы (seed stage) – партиялық қаржыландыру сатысы немесе себу сатысы. Осы кезеңде ғылыми-зерттеу жұмыстары, әдетте, ғалымдар мен инженерлердің шағын ұжымдарымен жүргізіледі. Жұмыстың негізгі мақсаты инновациялық идеяның практикалық және коммерциялық маңыздылығын негіздеу, тауардың, технологияның немесе қызметтің зертханалық үлгісін жасау болып табылады. Мұнда кәсіпорынның негізгі басқару персоналы қалыптасады және бастапқы маркетингтік зерттеулер жүргізіледі. Қаржыландырудың осы сатысындағы негізгі инвесторлар бизнес періштелер болып табылады. Тәуекел дәрежесі жоғары. Осы кезеңде шешімдердің балама нұсқаларының негізінде барлық коммерциялық, техникалық, қаржылық, экономикалық, экологиялық алғышарттарды айқындау және сыни бағалау қажет. Мұндай бағалардың өлшемі пайда болып табылады;

3) прототип (prototype) - техникалық тапсырманы жасау және функционалды жобалау;

4) жұмыс істейтін прототип (working prototype) - ең жалпы функционалы бар жобаны немесе өнімді жасау;

5) жобаның немесе өнімнің альфа-нұсқасы (alpha) – жоба немесе өнім жасалған, бірақ әлі тексерілмеген;

6) жобаның немесе өнімнің жабық бета-нұсқасы (private beta) – жоба немесе өнім стартап негізін қалаушылардың көруіне жақын, жобаның алғашқы аздаған пайдаланушылары пайда болады;

7) жобаның немесе өнімнің көпшілік бета-нұсқасы (public beta) – жаңа пайдаланушыларды тарту басталады, бірінші клиенттермен толыққанды шарттарға қол қойылады [5].

2. STARTUP сатысы (бастапқы қаржыландыру сатысы) - жобаны пайдалануға немесе өнімді өндіріске іске қосу. Компания жақында құрылған, тәжірибелі үлгілерге ие, өнімді өндіру мен нарыққа шығаруды ұйымдастыруға тырысады, команда құру жүріп жатыр,

бәсекелестікті талдау жүргізіледі, нарықта бірінші клиенттерді іздеу және тарту жүзеге асырылады, прототиптен қолданыстағы масштабталатын өнімге көшу орындалады.

Бұл кезеңде инвестициялар өндірісті коммерциялық масштабта өрістетуге және өнімді сатуды ұйымдастыру үшін тартылады. Инвесторлар бизнес-періштелер және кейбір

венчурлық компаниялар болып табылады. Тәуекел дәрежесі әлі де жоғары. Бұл кезеңде инвесторлардың көпшілігі венчурлік жобаларға ақша салудан қауіптенеді.

- 1) бастау немесе ерте startup сатысы (launch or early startup stage);
 - 2) Startup сатысы (startup stage);
 - 3) кейінгі startup сатысы (late startup stage) – бірінші клиенттермен жұмыс.
3. Post STARTUP сатысы

1) ерте өсу сатысы (early stage, early growth) – компания дайын өнімді шығаруды және коммерциялық сатуды жүзеге асырады, әзірге тұрақты табысы жоқ, клиенттер саны ұлғаяды, компанияны дамытуға қаражат іздеу жүргізілуде, компанияның штаттық персоналы жинақталады. Бұл активтерді сатып алу үшін қажетті елеулі қаражатты талап ететін бастапқы кеңейту сатысы (early expansion). Осы кезеңде инновациялық жабдықтың бір бөлігі қатарға енгізіледі және оны пайдалану басталады. Жарнама дамуда, өткізу желілері құрылуда. Бастапқы кеңейту кезеңінде сатудан түскен пайда әлі де ағымдағы инвестициялық шығыстарды өтемейді, тәуекелдер жеткілікті жоғары болып табылады, сондықтан жұмыстарды венчурлік инвесторлар қаржыландырады. Бұл сатыға "шығынсыздық нүктесі" (BEP – break-even point) келеді.

2) кеңейту сатысы (expansion stage) – компания нарықта белгілі бір позицияны алады, пайда болады, оған өндірісті және өткізуді кеңейту, қосымша маркетингтік зерттеулер жүргізу, негізгі активтер мен капиталды ұлғайту талап етіледі. Expansion кезеңінде өнімді жаппай пайдаланушыға қайта бағдарлау және сатылымның экспоненциалды өсуі орын алады. Алдыңғы сатыда басталған бизнесті кеңейту бойынша жұмыстар жалғасуда. Бизнес пайда әкеле бастайды, тәуекел дәрежесі төмендейді. Капитал жіберіледі негізгі кеңейту компанияның (ғимараттар, құрылыстар, жабдықтар, машиналар және т. д.), бұл сату көлемін және тиісінше пайданы арттырады.

3) "аралық" кезең (mezzanine). Кейде "шығу" алдында компанияның қысқа мерзімді көрсеткіштерін жақсарту үшін қосымша инвестициялар тартылатын аралық "мезониндік" кезең бөлінеді, бұл оның капиталдандырылуының жалпы артуына әкеп соғады. Mezzanine кезеңінде компанияға салымдардың тез қайтарымын күтетін инвесторлар салады.

4) шығу сатысы (exit stage) – жария компания құру, инвестордың үлесін басқа стратегиялық инвесторға (M&A) сату, қор нарығында бастапқы орналастыру (IPO) немесе менеджменттің сатып алуы (MBO – Management Buy-Out – инвестордың үлесін инвестордың қанағаттандыратын бағасы бойынша инвестицияланған компанияның менеджерлері сатып алады) жүргізілетін инновациялық компанияның даму кезеңі. Әдетте, "exit" кезеңі венчурлік инвесторлардың шығу нүктесі болып табылады.

"Шығу" кезеңінде сату бастапқы салымдардан әлдеқайда асатын бағалар бойынша жүргізіледі, бұл инвесторларға айтарлықтай пайда көлемін тіркеуге мүмкіндік береді.

5) pre-IPO stage (өткізу арқылы шыққан кезде) – акциялардың бастапқы жария ұсынысын жүзеге асырғанға дейін акционерлік капиталға инвестициялау сатысы

6) IPO (IPO – Initial Public Offering немесе биржада акцияларды бастапқы орналастыру).

Early growth және expansion кезеңдерінде соңғы өнім туралы көбірек ақпарат пайда болады, салымдардың тәуекелі айтарлықтай төмендейді, бизнес жобаның әлеуетті табыстылығы айқын болады, жобаға қаражат салғысы келетіндер саны ұлғаяды, олардың арасында кәсіпорынды бақылауға бағытталған стратегиялық инвесторлар пайда болады, салымдардың рентабельділігі мұнда төмендейді, бірақ әлі де жоғары.

Mezzanine және exit кезеңдерінде технология әзірленді және нарықта сыналды-венчурлық компания жаңа өнімнің жаппай өндірісін игеруде. Бұл жерде венчурлік компанияның стратегиялық инвесторлардың бірі қосылу, қосылу немесе сатып алу ықтималдығы жоғары. Бірақ егер бұл болмаса да, венчурлық компания әлі де осындай болуды тоқтатады, оның ашық акционерлік қоғамға қайта ұйымдастырылуы жүреді,

кәсіпорынның мәртебесі жоғары тастан тұрақты жұмыс істейтін және өсіп келе жатқан болып өзгереді [5].

Инновациялық компания циклінің жалпы ұзақтығы" себұден "бастап" шығуға " дейін 5-10 жыл алады. Статистика бойынша, 91% жағдайда венчурлық жобалар "Өлім алқабында" топтың іскерлік дайындығының төмен деңгейі және менеджменттің әлсіз болуы себебінен, тек 9% жағдайда ғана ҒЗТКЖ – да (R&D-research and development) қателіктер салдарынан қаза болады [6].

Венчурлық компания нақты міндетті шешу үшін құрылады және осы жұмыс аяқталғаннан кейін ол өз қызметін таратады және тоқтатады, не ірі фирма (көбінесе құрылтайшылардың бірі) жұтады, не қолайлы коммерциялық конъюнктурада және жасалған өнімнің айқын бәсекеге қабілеттілігінде нарыққа шығады және коммерциялық әзірлемелерді сату арқылы өзінің қаржылық жағдайын нығайтады, өзінің өндірісін құрады және пысықталған жаңашылдықтар негізінде коммерциялық операцияларды ұйымдастырады. Бұл жағдайда бұрынғы венчурлік кәсіпорын бұйымдардың шағын партияларын өндіруді ұйымдастырады, оларды тиімді сатады, инвесторлар алдындағы өз міндеттемелерін орындайды және лицензияларды сату жолымен өз өндірісін ашу үшін қажетті қаражатты табады.

Сонымен инновацияларды дамытуда мемлекеттік қолдаудың мынадай экономикалық шаралары қабылдануы тиіс:

- 1) ғылыми-инновациялық жобаларға кредит беру көлемінің 70-85% - ын мемлекеттік кепілдендіру;
- 2) нысаналы технологиялық бағдарламаларды қабылдау;
- 3) инновациялық-белсенді кәсіпорындарға нарықта артықшылықтар беру;
- 4) жобаларды қаржыландырудың бастапқы кезеңдерінде бейресми венчурлік инвесторлардың инвестицияларын тарту;
- 5) технологиялардың екіжақты трансфертінің толыққанды жүйесін құру;
- 6) мемлекет қаржыландыратын ғылыми жобаларды іске асыру негізінде ғалымдар бизнеспен бірлесіп бизнес-құрылымдарды құруды ынталандыру;
- 7) мемлекеттік сатып алу жүйесінде инновацияларды қолдау критерийлерін белгілеу.

Әдебиеттер тізімі

1. Каширин А. И., Семенов А. С. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций. – М.: Вершина, 2008. – С. 21–22.

2. Бланк С., Дорф Б. Стартап: Настольная книга основателя / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2014. — 616 с.

3. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 256 с.

4. Dee N. et al. Startup support programmes. What the difference? // URL: https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/whats_the_diff_wv.pdf

5. Леонов Е.Ф. МИП и стартап: синонимы или тесно связанные категории? // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике : материалы IX Междунар. науч.–практ. конф. / Редкол.: О.Н. Широков [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – С. 149-153.

6. Недзвецкий Н.С. Инновационный стартап как объект венчурного инвестирования: базовые и специфические характеристики // Экономика: вчера, сегодня, завтра. - 2017. - Том 7. - № 2. - С. 124-137.

Вартанова Л.А. Источники финансирования малых инновационных компаний (стартапов) // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. – 2017. - № 2.