

уверенностью они не решаются, так как считают сложным признать её «системой», тем более работающей. На формирование подобных выводов повлияло следующее:

- доля инновационно-активных предприятий по-прежнему не достигает стандартов инновационной экономики и составляет чуть больше 10%, в ведущих индустриальных странах этот показатель может достигать 60-70%;
- недостаточный уровень финансирования науки, менее 1% от ВВП, в развитых экономиках этот показатель достигает 3%;
- в стране не хватает системного видения инновационного развития;
- не сформировано целостное представление у органов государственного управления о том, какой именно должна быть НИС Казахстана;
- для укрепления НИС слабо используются преимущества глобализации технологического развития и др. [5],[6].

В связи с вышеизложенным исследователи предлагают следующие 3 шага, которые не являются исчерпывающими, но обрисовывают общий подход:

1. Создание и стимулирование спроса на инновации (в первую очередь со стороны государства).
2. Стимулирование инновационного предложения эксперты рекомендуют строить вокруг уже существующих игроков и их коопераций. (Предложено сконцентрироваться на развитии и совершенствовании инновационных кластеров и региональных инновационных систем городов республиканского значения, где ядром может выступать университет в коллаборации с институтами развития и компаниями, которые уже существуют).
3. Развитие экосистемы поддержки инноваций (физическая, цифровая, информационная инфраструктура и др.) [4].

При этом, следует отметить, что слабые стороны НИС страны выступают также и угрозами для экономической безопасности страны, в связи с чем дальнейшее развитие и решение текущих задач, стоящих перед инновационной системой, будут способствовать усилению безопасности.

Литература

1. Жданова, О. А. Роль инноваций в современной экономике // Экономика, управление, финансы: материалы I Междунар. науч. конф. — Пермь: Меркурий, 2011. — С. 38-40. — <https://moluch.ru/conf/econ/archive/10/783/>
2. Д.А. Мацкевич Влияние национальной инновационной системы на обеспечение экономической безопасности // Научный вестник МГТУ ГА № 167, 2011 г. // <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-natsionalnoy-innovatsionnoy-sistemy-na-obespechenie-ekonomicheskoy-bezopasnosti/viewer>
3. Д.Е. Карибаева, А.К. Бекхожаева, А.Ш. Абдимомынова Этапы становления казахстанской инновационной системы // Молодой ученый. — 2016. — № 5 (109). — С. 336-339. — <https://moluch.ru/archive/109/26289/>
4. А. Кушумбаева, А. Буранбаев Три компонента инноваций — 09.04. 2019 г. // <https://expertonline.kz/a15956/>
5. Днишев Ф.М. Проблемы развития инновационной системы Казахстана — С. 359-361. — <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-innovatsionnoy-sistemy-kazahstana>
6. Комитет Республики Казахстан по статистике МНЭ РК – <http://www.stat.gov.kz>

Жумадилов Д., 2 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Асанова М.К.

ЖОҒАРЫ ТЕХНОЛОГИЯЛЫ СТАРТАПТЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ АСПЕКТІЛЕРІ

Жоғары технологиялық стартаптарды ғылыми зерттеулер негізінде осы жана инновациялық технологияны тікелей құру үшін құрылатындарға бөлуге болады. Екінші түрі-бастаушы делдалдар, олардың негізгі мақсаты қазірдің өзінде құрылған технологияны бейімдеу, белгілі бір өнімді құру немесе нарықтық сұраныс туындаған кезде технологияны Өнеркәсіптік қолдануға жеткізу.

Жоғары технологиялық стартаптарды бастапқыда жеке немесе пікірлестер тобы инновациялық идеялар, негізінен кәсіпкерден, жеке тұлғадан алынатын қаржы қаражатына арналған технологиялар негізінде құра алады. Әрі қарай, қажет болған жағдайда, басқа да көздерден инвестициялар

тартылады. Бірақ стартаптар әртүрлі деңгейдегі қолдау көрсететін бас компанияның қолда бар ресурстарының негізінде құрылған кезде тағы бір нұсқа болуы мүмкін.

Соңғы түрге академиялық және корпоративті стартаптар жатады, олар өз кезегінде спинофф (Spin off) және спинаут-компаниялар (spin out) болып бөлінеді.

Академиктер ғылыми секторда студенттер мен университеттердің немесе кафедралардың қызметкерлері коммерциялық қызметте бас университетте жасалған жаңа ғылыми идеялар мен білімдерді пайдалану үшін құрылады.

Корпоративті принципті білдіреді, бірақ тікелей бизнес-ортаға қатысты және белгілі бір дәрежеде бас компанияға қатысты.

Spinoff пен spinout компанияларының арасындағы айырмашылық бас компанияны (бас университет) бақылау және байланыс деңгейіне байланысты.

Спинофф-компаниялар-бұл бас компаниядан (университеттен) жеке Стартапқа бөлінген компаниялар. Мұндай стартаптар аналық ресурстардың арқасында ұйымдастырылады және оны қалыптасу кезеңінде үнемі қолдайды. Бас корпорация немесе университет спинофф компаниясының бір бөлігіне ие.

Академиялық спинофф компаниялары ең перспективалы және тұрақты құрылымдар болып саналады. Бұл перспективаның факторларының бірі-құрылтайшылардың ғылыми әлеуетімен қатар, академиялық ортаға, атап айтқанда қымбат ғылыми жабдықтар мен білікті қызметкерлерге тікелей қол жетімділігі. Университеттің имиджі мен беделі үлкен рөл атқарады. Сондай-ақ, ғылыми ортада тіпті тиімсіз стартаптарға қолдау көрсету арқылы қалуға мүмкіндік беретін жағымсыз сәт бар.

Спинаут - компаниялар құру кезінде бас компанияның ресурстарына сүйенеді, бірақ басқа қолдау алмайды, барлық басқару, қаржы және басқа мәселелер дербес шешіледі.

Екінші жіктеуде жеке ерекше түр ретінде спинин компанияларын (spin in) ажыратуға болады. Мұндай даму стратегиясымен кері процесс байқалады: Стартапты беделді компаниялардың тумалары осы үлкен компанияны қызықтыратын жаңа технологияны немесе өнімді әзірлеу мақсатында негіздейді. Өзінің дамуының басында стартаптың бұл түрі толығымен жеке экономикалық бірлік болып табылады. Кейіннен стартап үлкен компанияның құрылымына оралады және оның ресурстарын корпорация құрамында одан әрі дамыту үшін пайдаланады.

Бірақ, көріп отырғанымыздай, мұндай стартап жеке ұйымдастырылғандықтан, біз оны жіктеудің бірінші түріне жатқызамыз. Жоғарыда сипатталған жіктеулерді қорытындылай келе, оларды біріктіріп, кесте түрінде ұсынуға болады.

Әрі қарай, "технологиялық кәсіпкерлік" ұғымын қарастыруға көшеміз. Бұл тұжырымдама мәлімдемелер мен ғылыми еңбектерде, әсіресе отандық авторлардың алдыңғы тұжырымдамаларында кең таралмаған, бірақ сонымен бірге жалпы қабылданған анықтамаға ие емес.

Жоғарыда келтірілген барлық анықтамаларды қорытындылай келе және жеке түсінікке сүйене отырып, "технологиялық кәсіпкерлік" ұғымын ұйымды құруға, ең жақсы бизнес-модельді іздеуге және іске асыруға, инженерлік немесе техникалық ғылыми қызмет нәтижесінде құрылған инновациялық өнімге немесе технологияға негізделген стратегия құруға бағытталған кәсіпкерлік қызметтің ерекше түрі ретінде анықтауға болады.

Коммерцияландыру процесі технологиялық кәсіпкер ғылыми білімді өнімге айналдырудан бастап оны тұтыну нарығына шығаруға және өндірістік компания құруға дейінгі барлық әрекеттерді орындаған кезде осы тұжырымдамаға енуі мүмкін. Сондай-ақ, технологиялық кәсіпкердің қызметі технологияны өнеркәсіптік қолданылатын түрге жеткізу және, мысалы, ірі компанияларға сату сатысында аяқталуы мүмкін.

Сонымен, біз екі ұғымды қарастырдық: "стартап" және "технологиялық кәсіпкерлік", оларға осы жұмыста қолданылатын анықтамаларды бердік.

Біз стартаптардың барлық түрлері туралы емес, тікелей жоғары технологиялық туралы сөйлесетіндіктен, бұл екі ұғым өзара байланысты. Технологиялық кәсіпкерлік – бұл технологиялық стартапты құру және басқару қызметі деп айтуға болады. Атап айтқанда, жоғары технологиялық стартап-компанияның нарыққа шығу стратегиясын таңдау, құру және іске асыру жөніндегі қызмет.