

буынына қатысты. Қызмет көрсетудің жоғары деңгейі әдеттегі талапқа айналуға. Несие алу, қызметті іске қосу, тауарларға тапсырыс беру, шығындар туралы ақпаратқа қол жеткізу, кеңестер алу - клиенттер осының барлығын «қолында» болған құрылғылардың көмегімен орындағысы келеді. Тұтынушылар уақыттарын көбірек бағалайды, оларға жедел кері байланыс, сонымен қатар олардың қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін анық және ыңғайлы интерфейс қажет. Ақпараттық ресурстардың жақсы дизайны, онлайн-чаттардың болуы, жеке тәсіл - осының бәрі цифрлық әлемнің бөлігі. Оған дайын емес компаниялар жай жоғалып кетуі мүмкін.

Әдебиеттер тізімі

1. Сибель Томас М. Почему цифровая трансформация теперь находится на плечах CEO // McKinsey Quarterly, декабрь 2017. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mckinsey.com/quarterly/overview/html> (дата обращения: 19.04.2018)
2. <https://primeminister.kz>
3. Бугин Жак, Кэтлин Танги, Хит Мартин и Уилмотт Пол Почему цифровые стратегии не работают // McKinsey Quarterly, январь 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mckinsey.com/quarterly/overview/html> (дата обращения: 19.04.2018)
4. Фуколова Юлия Новая эра маркетинга // Harvard Business Review Россия. 08.02.2018 [Электронный ресурс].

Жаңа технология контекстіндегі жоғары технологиялық стартаптар

Б.Г. Нурпеисов¹, Н.Н. Ескендир², Д.Е. Жумадилов³

¹Экономика және халықаралық бизнес кафедрасының доценты, э.ғ.к.

²Экономика және халықаралық бизнес кафедрасының аға оқытушысы

³«Іскерлік әкімшілендіру» мамандығы бойынша 1 курс магистранты

Nurpeisov@mail.ru, Esk_nesip@mail.ru

^{1, 2, 3} Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Мақалада стартап ұғымы айқындалған, стартаптардың жіктелуі келтірілген, олардың негізгі артықшылықтары мен кемшіліктері қарастырылған. Жоғары технологиялық стартаптардың айырмашылықтары мен негізгі сипаттамалары анықталды. Жоғары технологиялық стартаптар секторында жоғары технологиялық бизнесін дамытудың негізгі драйверлері анықталды және жоғары технологиялық стартаптарды құрудың негізгі әсерлері қарастырылды.

Кілт сөздер: Стартап, инновациялық бизнес, шағын бизнес, жоғары технологиялы стартап, технологиялық патенттер.

Қазіргі әлем өте тез өзгереді және әлемдік экономиканың дамуының алдыңғы қатарында жаңа стандартты емес идея, инновациялық технологиялар, ғылыми эзирлемелер мен зерттеулер, нарықтарды жаһандандыру болып отыр. Қазіргі уақытта жоғары технологиялық өндірістер секторының жекелеген елдердің экономикасына және әлемдік экономикаға әсерін тұтастай асыра бағалау қиын. Сарапшылардың бағалауы бойынша, қазіргі таңда жоғары технологиялық өнім секторының көлемі ақшалай мәнде шамамен 3 трлн долларды құрайды. 2025 жылға қарай бұл көрсеткіштің кем дегенде тұтас тәртіпке өсуі болжанып отыр, бұл осы сектордың жоғары инвестициялық тартымдылығы мен айтарлықтай даму әлеуетінің куәсі. Финляндия тиімді стартап-экожүйелерді құру саласындағы әлемдік көшбасшылардың бірі болып табылады, ал бәсекеге қабілеттіліктің халықаралық рейтингінде жетекші орынға ие. Финляндия дамыған инфрақұрылымды, әлемдік нарыққа қолжетімділікті, озық тәжірибе мен инвестицияларды түрлі көлемдегі жоғары технологиялық жобаларға ұсынады.

Сегіз табысты стартаптың негізін қалаушы және танымал американдық кәсіпкер Бланк Стивінің анықтамасына сәйкес: Стартап-бұл жаңғыртылатын, масштабты және рентабельді бизнес-модельді іздеумен айналысатын уақытша құрылым.

Шағын бизнестегі стартаптарға қызмет көрсету саласының шағын компаниялары жатады. Нарықтағы жетекші жағдай осы стартаптардың меншік иелерінің басымдығы болып табылмайды, ал олардың табыстылығы, әдетте, рентабельділіктің жоғары көрсеткіштерімен айқындалады. Сатуға

арналған стартаптар мобильді және интернет қосымшаларды құруға арналған төмен шығындармен сипатталады. Тәуекелді капиталды тартуды ескере отырып, әдетте, 1 млн., стартап кейіннен ірі компанияларға 5-50 млн долларға сатылады. Осындай стартаптарда жұмыс істейтін талантты кадрлар ерекше құнды. Әлеуметтік стартаптар, әдетте, пайда табу мақсатында емес, қойылған мәселені шешу мақсатында құрылады. Мұндай стартаптарды инновациялық коммерциялық емес құрылымдар ретінде анықтауға болады. Мұндай стартаптардың көп саны Денсаулық сақтау және ауыл шаруашылығы саласында құрылады. Ірі бизнестегі стартаптардың негізін қалаушы ірі компаниялардың өздері болып табылады, өйткені олардың дамуы көбінесе өзінің негізгі өнімінің жаңа нұсқаларын жетілдіру және жасау арқылы анықталады, яғни тұрақтандырушы инновациялар есебінен.

Революциялық инновациялар әдетте ірі компаниялар жаңа өнімдерді жаңа нарықтарға жылжыта бастаған кезеңдерде орын алады. Алайда мұндай инновацияларды тиімді енгізу үшін компания ішінде ауқымды стартаптарды қалыптастыру қажет, өйткені өлшемдер, құрылым және корпоративтік мәдениет көбінесе революциялық инновацияларды енгізуге кедергі келтіреді. Ауқымды стартаптарды жоғары технологиялар саласында кәсіпкерлер құруда. Бастапқы кезеңде осы стартаптар жаңғыртылатын және ауқымды бизнес-модельді құрумен айналысады. Ауқымның кейінгі өсуі, әдетте, Венчурлік капиталды тарту есебінен жүзеге асырылады. Ауқымды стартаптар көп жағдайда ірі технологиялық орталықтарда (мысалы, АҚШ-тағы Кремний алқабы, Финляндиядағы Хельсинки қ. және т. б.) орналасады. Нәтижесінде стартап иелері табысқа жеткен жағдайда жүздеген миллион доллар сату айналымымен компанияны алады [1].

Турбулентті экономика жағдайында бизнес-кеңістік түбегейлі өзгеруде және сондықтан стартаптардың (мобильді экономикалық ұйымдардың) рөлі күшейтілуде. Бастапқы бизнес-идеяларды ұсыну және оны табысты коммерцияландыру-бұл кез келген startup company үшін оңай жол. Экономикалық аспектілерден басқа стартаптар қызметін кеңінен пайдалану тәуекелдер мен бәсекелестік сияқты тақырыптар да маңызды. Көптеген азаматтардың әл-ауқатының экспоненциалды өсуі ғылымды қажетсінетін технологиялар мен стартаптарды ғана емес, сонымен қатар кәсіпкерлік қызметтің заңдылығын, еңбек этикасының ашықтығын қамтамасыз етеді. Стартаптар үшін инвестициялар алу үшін экономикалық және беделдік өлшемдер компанияның "генеалогиясы" экономикалық верификацияланатын қызметкерлер саны, "технологиялық циклдің" шығуында өнімнің инновациялық ғылымды қажетсінуінің жоғары дәрежесі болып табылады. Соңғы жылдары бүкіл әлемдегі стартаптардың сандық өсуі, олардың кейде жоғары тәуекелді артық қаржыландыруы оларға кең қызығушылық пен қоғамдық резонансты тартты.

Стартаптар жұмыс істейтін жоғары бәсекелестік бизнес-орта (ultra-competitive startup world) және олар жиі қаржылық күйзеліске ұшырайтын (crash and burn), өйткені олардың басшылары өздерінің бизнес-идеяларымен әуестеніп, кәсіпкерліктің жағымсыз тарихи сабақтары туралы ұмыта отырып, көптеген кәсіпкерлерді тартады. Рэнди Комисар мен Джантун Рейгерсман көрсетіп отырғандай, заманауи бизнесте тұрақты жоғары тиімді кәсіпорын құру үшін қалай әрекет жасау керектігі туралы жеткілікті инсайдерлік ақпаратқа ие адамдар ғана кепілді жеңіске жетуіне болады [2]. Стартаптардың басым бөлігі күйреуіне қарамастан, олардың көптеген сәтсіздіктерінің алдын алуға болады. Эрик Райс стартаптың жұмыс істеуін айрықша бизнес-құрылым ретінде қарастырады, ол принципті жаңа тауар өндіру немесе қызмет көрсету үшін экстремалды нарықтық белгісіздік жағдайында құрылады. Тиімді болып табылатын стартаптар "аман қалады" және қызметкерлердің креативтілігін пайдалану есебінен жоғары бәсекелестік бизнес-ортада оңай бейімделеді. Тиімділік факторлары: сертификатталған арнайы оқыту (validated learning), жоғары жылдамдықты ғылыми тәжірибе (rapid scientific experimentation), сондай-ақ кешенді эксклюзивті міндеттердің стандартты емес шешімдерін іздеудің кездейсоқ когнитивті тәжірибесі (counter-intuitive practices), бұл жаңа өнімді әзірлеудің қарқынмен циклдерін айтарлықтай азайтуға мүмкіндік береді. Әлеуетті тұтынушылармен тұрақты байланыс табысты стартап қызметкерлеріне өнімнің оңтайлы параметрлерін іздеу бағытын оңай өзгертуге мүмкіндік береді.

Жоғары технологиялық стартаптардың негізгі ерекшеліктері. Жоғары технологиялық стартаптардың басқа стартап жобалардан айырмашылығын анықтау маңызды. Бұрын ұсынылған жіктемеге сәйкес кез келген жоғары технологиялық стартап ауқымды стартап болып табылады. Бұл оны құру кезеңінде жаңа өнімді, өткізу нарығын және ауқымды бизнес-модельді іздеу жүзеге асырылады. Одан әрі даму үшін сыртқы инвестициялар, әдетте Венчурлік капитал түрінде қажет. Жоғары технологиялық стартаптың екі негізгі құрылымдық айырмашылықтарын атап өтуге болады:

1) жоғары технологиялық стартаптар сатылатын немесе пайдаланылатын технологияларға патенттер иеленеді;

2) олардың ресурстарының едәуір бөлігі ғылыми зерттеулер мен әзірлемелерге (Research and Development) жіберіледі.

Технологиядағы патенттер Бизнесің зияткерлік меншігін қорғау үшін қажет. Ғылыми зерттеулер мен әзірлемелер кейіннен патенттеуге болатын инновациялық технологияларды енгізу үшін базаны қалыптастырады. Патентті ресімдеу процесі тек құқықтық аспектілерді ғана емес, сонымен қатар технологияны сынақтан өткізу мен пысықтауды да қамтиды. Яғни инновациялық технологияны патент ресімделгеннен кейін сату мүмкін. Әрбір стартап өзінің одан әрі даму стратегиясын тандайды. Стратегиялар бизнесті дамыту моделіне байланысты әртүрлі болуына қарамастан, жоғары технологиялық стартаптарды дамыту жөніндегі іс-қимылдардың кейбір жалпы бірізділігін атап өтуге болады. Демек, жоғарытехнологиялық стартаптар, мәні бойынша масштабталатын бола отырып, стартаптардың басқа түрлерімен салыстырғанда үлкен күрделі салымдарды талап етеді [3]. Дегенмен, талап етілген өнімді, жаңғыртылатын бизнес-модельді құру және өткізу нарығын анықтау шартымен стартаптың дәл осы түрі одан әрі дамыту үшін барынша әлеует береді.

Жоғары технологиялық және дәстүрлі бизнесті салыстыру барысында жоғары технологиялық өнім(физикалық/11 зияткерлік/сервистік) бірінші кезекте жоғары білікті орындаушылардың радикалды, эволюциялық немесе жоғары технологияларды құру/пайдалану нәтижесінде алынған ғылымды қажетсінетін өнім болып табылатыны анықталды. Бұл радикалды жаңа өнім (рулық немесе жаңа өнім санаты) немесе дәстүрлі, бірақ бірегей қасиеттері бар жаңа өнім. Сонымен қатар, жоғары технологиялық өнімнің ерекшелігі тұтынушылардың қалыптасқан мінез-құлқын жиі бұзады және тұтынудың жаңа технологияларын жасауды талап етеді, осы саладағы құзыреттіліктің жаңа негіздерін орнатады. Мұндай өнімнің табысы оның технологиялық жетілуіне ғана емес, нарықтық перспективаға да байланысты.

Әдебиеттер тізімі

1. Костин К.Б. Драйверы развития высокотехнологичных стартапов на примере Финляндии // Российское предпринимательство. - 2017. - Том 18. - № 18. - С. 2705-2718. doi: 10.18334/rp.18.18.38303

2. Буряк В. В. Цифровая экономика и новая технологическая парадигма // Цифровая экономика в профессиональном образовании. Материалы Международной научно-практической конференции / Под редакцией Н. В. Молотковой. 2017. С. 61-66.

3. Буряк В.В. Высокотехнологичные стартапы в контексте новой техно-научной парадигмы // Гуманитарные научные исследования. 2018. № 8 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2018/08/25183> (дата обращения: 26.03.2019).

Қазақстанның тау-кен өнеркәсіп саласын цифрландырудың алғышарттары

Б.Г. Нурпеисов¹, Н.Н. Ескендир², Н. Хайркулов³

¹Экономика және халықаралық бизнес кафедрасының доценты, э.ғ.к.

²Экономика және халықаралық бизнес кафедрасының аға оқытушысы

³«Экономика» мамандығы бойынша 1 курс магистранты

Nurpeisovb_mail.ru, Esk_nesip@mail.ru

^{1,2}Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Мақалада Қазақстанның тау кен өнеркәсіп саласын цифрландырудың алғышарттарын қарастыра отырып, тау кен саласының ағымдағы жағдайы және цифрлық экономикадағы тау кен өнеркәсібінің алатын орны қарастырылған.

Кілт сөздер: цифрлық экономика, тау кен өнеркәсібі, өндіріс, тау кен саласын цифрландыру, Индустрия 4.0.

Бүгінде интернет экономика дамушы елдерде жылына 25% - ға дейінгі қарқынмен өсіп келеді, бұл ретте экономиканың бірде-бір секторы осындай қарқынға жақындай алмайды. Барлық жаһандық деректердің 90% соңғы 2 жылда жасалды. 35 млрд. құрылғы интернетке қосылған және деректер алмасуды жүзеге асырады-бұл сан әлем халқының жалпы санынан бес есе артық. Бірақ, сонымен