

Финансы и *предпринимательство*

Сущность, формы, регистрация ИП в Казахстане, стартапы, источники финансирования и факторы предпринимательских рисков.

Научный проект

ИРН АР26196291 «Потенциал цифровой финансовой грамотности в повышении благосостояния населения», 2025–2027 гг.



Шесть вопросов темы

От сущности предпринимательства и регистрации ИП — до стартапов, источников финансирования и факторов риска.

01 · Сущность

Функции и роль предпринимательства

Эволюция понятия

02 · Признаки

Шесть основных признаков

Самостоятельность, риск, новаторство

03 · Регистрация ИП

Регистрация ИП в Казахстане

4 способа подачи уведомления

04 · Стартап

От идеи к продукту

Жизненный цикл и виды стартапов

05 · Финансирование

Источники бизнес-проекта

Меры господдержки и ставки ОЭСР

06 · Риски

Факторы предпринимательских рисков

4 средства и 2 метода управления

Что такое *предпринимательство*

О п р е д е л е н и е

Предпринимательство — самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке.

Ц е л ь

Извлечение дохода

Через производство и поставку на рынок товаров, работ или услуг — а также общественное признание и осознание своей значимости как личности.

К а к я в л е н и е

Воссоздаёт всю совокупность экономических, организационных, социальных и личностных отношений, связанных с формированием бизнеса и получением прибыли.

К а к п р о ц е с с

Сложная цепь целенаправленных деяний предпринимателей — от момента появления идеи до её воплощения в конкретный бизнес-проект.

Шесть веков *эволюции* понятия

Экономическое содержание развивалось вместе с обществом — от простых форм к более сложным, наполняясь новым содержанием на каждом этапе.

XIV в. Ибн-Хальдун 1332–1406 гг. Связывал «<i>касиб</i>» не только с собственностью, но с трудовой деятельностью человека и его способностями.	XVIII в. Р. Кантильон Западная школа Связал понятие с умением взять на себя риск: «купить дешево и продать дорого».	2-я пол. XVIII в. Физиократы Развитие идей Добавили процесс производства и владение активами, организацию производственного процесса и сбыт.	1810 г. Жан Батист Сэй Классическая школа Впервые сформулировал значение предпринимательства как одного из базовых факторов производства.	Конец XIX в. А. Маршалл Новая экономика Характеризует предпринимательство как чёткое установление целей, последовательность и творческий процесс.	XX в. Й. Шумпетер Двигатель прогресса Подчёркивал человеческий фактор — двигатель научно-технического и общественного прогресса.
--	---	--	--	---	--



Пять *функций* предпринимательства

0 1

Новаторская

Содействие процессу продуцирования новых идей, опытно-конструкторские разработки, создание новых товаров и услуг.

0 2

Организационная

Внедрение новых форм и методов организации производства, новых форм заработной платы и их интеграция с традиционными.

0 3

Хозяйственная

Наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных и информационных ресурсов.

0 4

Социальная

Изготовление товаров и услуг, необходимых обществу.

0 5

Личностная

Самореализация предпринимателя через достижение собственной цели и удовлетворение от работы.

Шесть основных *признаков*

Предпринимательская деятельность — совокупность сделок, каждая из которых ограничена коротким, чётко очерченным интервалом. Сделка — основной «кирпич» предпринимательского здания.



0 1

Самостоятельность и независимость

Субъекты предпринимательства принимают решения свободно.

0 2

Экономическая заинтересованность

Главный мотив — получение прибыли.

0 3

Личная ответственность

Предприниматель отвечает за результаты деятельности.

0 4

Новаторство

Поиск новых идей, продуктов и способов организации дела.

0 5

Рисковый характер

Деятельность всегда сопряжена с неопределённостью и возможными потерями.

0 6

Тактический способ действия

Преимущественно гибкие, оперативные решения.

Виды и *субъекты*

А · По отраслевой принадлежности

Три вида деятельности

01

Производственное

02

Коммерческое

03

Финансовое

В · По форме субъекта

Три типа субъектов

01

**Индивидуальные
предприниматели**

Личное или совместное предпринимательство

02

Партнёрства

03

Корпорации

Преимущества и *недостатки* ИП

Индивидуальное предпринимательство в Казахстане осуществляется в виде *личного* или *совместного* предпринимательства.

+ Преимущества

Простота и свобода

- Вся выручка принадлежит предпринимателю — он сам решает вопрос её распределения
- Упрощённый режим налогообложения
- Нет требований к уставному капиталу
- Не нужно вести полномасштабный бухгалтерский учёт
- Объём отчётности значительно меньше
- Суммы штрафов за аналогичные нарушения значительно меньше, чем для юридических лиц
- Упрощённая процедура регистрации

- Недостатки

Ответственность и пределы

- Ответственность по обязательствам всем имуществом, даже если оно не участвует в предпринимательской деятельности
- Ограничение на ведение отдельных видов деятельности (финансовой, продажи алкоголя)
- Ограниченность в привлечении заёмного капитала — корпоративных ценных бумаг и банковского кредитования из-за требований к залоговому обеспечению
- Сложнее масштабирование бизнеса

Четыре способа *подать уведомление*

Услуга по подаче уведомления о начале предпринимательской деятельности **бесплатна**. Налоговый орган регистрирует ИП в течение 1 рабочего дня.

01 · Электронно

Портал e-license

Через портал Электронного лицензирования Республики Казахстан elicense.kz. Необходима ЭЦП.

02 · На бумаге

ЦОН / Госкорпорация

В явочном порядке через Центры оказания услуг или Государственную корпорацию «Правительство для граждан».

03 · Через банк

Мобильное приложение БВУ

Через мобильные приложения банков второго уровня.

04 · Через приложение НК

E-Salyq business

Через мобильное приложение «E-Salyq business».

Возрастные правила

18 или 16 лет

По общему правилу заниматься предпринимательством может совершеннолетний дееспособный гражданин РК с **18 лет** или несовершеннолетний, вступивший в брак.

С 16 лет — при прохождении процедуры эмансипации по ст. 22-1 Гражданского кодекса РК с согласия родителей или решением суда / органа опеки.

Что такое *стартап*

Определение

Стартап — это временная структура, которая нуждается в инвестициях для реализации своей бизнес-идеи в готовый уникальный продукт, дальнейшего масштабирования, выхода на рынок и трансформации в полноценный бизнес.

Четыре отличия от обычного бизнеса

01

Цель

Завоевать рынок — масштабирование и развитие ради возврата инвестиций и скорейшей прибыли.

02

Инновационность

Идея — инновационный продукт или услуга, которой ещё нет на рынке.

03

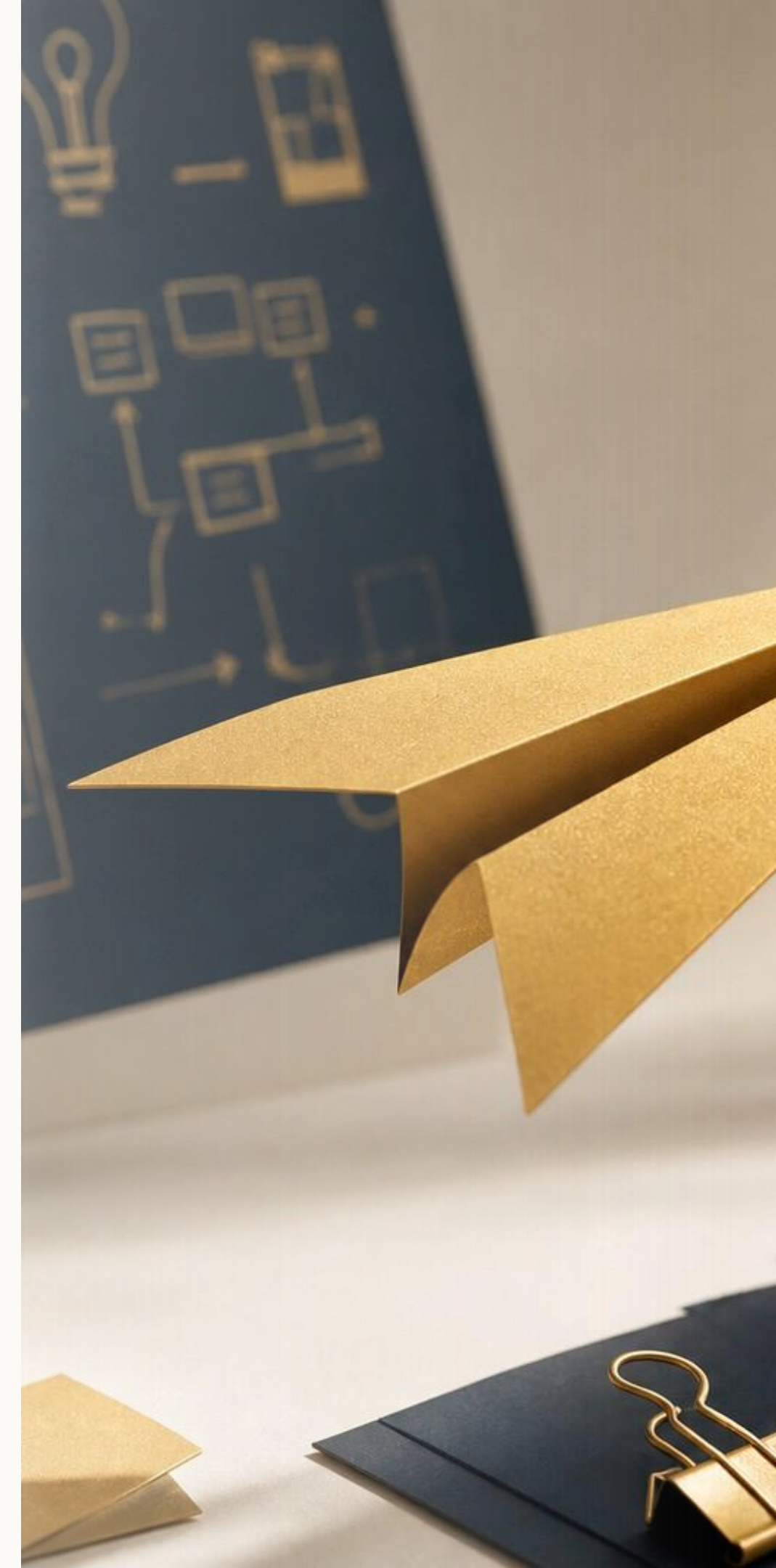
Финансирование

Малый бизнес — сбережения или кредиты. Стартапу нужны венчурные фонды, бизнес-ангелы и краудфандинг.

04

Темпы роста

Стартапы обязаны развиваться быстро — иначе не вернут инвесторам их деньги.



Пять этапов от идеи до *зрелости*

Жизненный цикл — путь, который описывает этапы развития стартапа от идеи до полной окупаемости.

01

Problem/Solution Fit

Подтверждение проблемы

Гипотеза, анализ рынка, проблемные интервью с ЦА. Лендинг и краудфандинг для первых пользователей.

02

MVP

Минимально жизнеспособный продукт

Версия продукта, которая при минимальных вложениях решает основную проблему ЦА. Подтверждает спрос.

03

PMF

Product-market fit

Насколько продукт соответствует потребностям клиентов. Метрики: уровень удержания, CSI, NPS.

04

Scale

Масштабирование

Развитие компании и увеличение объёма продаж. Известны работающие каналы и слабые места.

05

Maturity

Зрелость

Стартап уверенно «стоит на ногах»: укрепление позиций, выход на новые рынки, вложения в развитие.

Пять *видов* стартапов

Стартапы — это не только технологические компании. Их сфера деятельности может быть разной.

01

Малого бизнеса

Небольшие компании и команды, не требующие огромных вложений. Расширяются медленно — нет серьёзного давления со стороны инвесторов.

02

Покупаемые

Проекты из сферы программного обеспечения и технологий, которые создают **с целью дальнейшей продажи**.

03

Масштабируемые

Потребительские и бизнес-приложения. Как только привлекают средства и первых клиентов, вокруг них создаётся ажиотаж и приходят новые инвесторы.

04

Ответвлённые

Проекты, которые ответвляются от крупных компаний и в процессе развития становятся самостоятельным бизнесом.

05

Социальные

Благотворительные и некоммерческие проекты. Цель — не прибыль, а благотворительность. Развиваются за счёт грантов и благотворителей.

От *pre-seed* до запуска

Каждый стартап в своём развитии проходит несколько этапов — от формулирования идеи до запуска и решения о дальнейшей судьбе проекта.

01

Pre-seed — предпосевной этап

Создатели ищут и формулируют идею бизнес-проекта, которую хотят развить.

02

Seed — посевной этап

Изучение рынка и конкурентов, план развития, подготовка ресурсов. На этом этапе можно искать инвесторов для финансирования.

03

Прототип

Создатели делают рабочую модель продукта или сервиса с основными функциями.

04

Альфа-версия

Создатели обкатывают прототип в деле — проводят простые тесты без привлечения других людей, чтобы найти и устранить ошибки.

05

Запуск

После запуска создатели решают: развивать проект как традиционный бизнес или продать его.

Статистика

9 из 10

бизнес-идей проваливаются

Но если какая-то окажется успешной, она может принести много денег и изменить рынок. Цель стартапа — найти такую идею и проверить её в деле.

Источники *финансирования*

Меры государственной поддержки МСБ в странах ОЭСР

Семь инструментов финансирования

Государственные гарантии кредитов	Испания, Нидерланды, Словакия, Словения, Австрия, Дания, Финляндия, Италия, Венгрия, Германия, Швейцария, Франция, Польша, Бельгия, Португалия, Казахстан
Прямое кредитование МСБ	Австралия, Канада, Чехия, Дания, Греция, Россия, США, Великобритания, Казахстан
Субсидирование процентной ставки	Венгрия, Португалия, Испания, Турция, Казахстан
Банковское кредитование	Австрия, Канада, Турция, США, Великобритания, ЕС, Казахстан
Спец. условия по гарантиям стартапов	Дания, Швейцария, Нидерланды, Австрия, Чехия, Эстония, Франция, Казахстан
Венчурное финансирование	Австралия, Австрия, Канада, Франция, Япония, США, Великобритания
Государственное софинансирование	Включая пенсионные фонды — Швейцария, Ирландия, Дания

Средние ставки по кредитам, %

Сравнение со странами ОЭСР

Франция	1,48
Швейцария	1,96
Словакия	3,00
Чехия	3,14
Великобритания	3,44
Южная Корея	3,82
США	5,16
Канада	5,70
Россия	10,08
Казахстан	12,71

Максимальный размер ставки в выборке — сдерживающий фактор в развитии ИП.

Управление *рисками*

Предпринимательский риск — возможность потерь и убытков при осуществлении деятельности. Источники: конкуренция, изменение цен, спрос, несовершенство законодательства, политические факторы.

Четыре средства разрешения рискованных ситуаций

01

Избежание риска

Уклонение от мероприятий, связанных с риском. Минус: отказ от операций часто означает отказ от прибыли.

02

Удержание риска

Оставление риска за инвестором — то есть на его ответственности.

03

Передача риска

Передача ответственности за риск другой стороне — страховой компании или партнёрам по бизнесу.

04

Снижение степени риска

Сокращение вероятности и объёма потерь.

Два активных метода

Управление в практике

A · Лимитирование

Установление лимита, предельных сумм расходов, продажи, кредита.

B · Диверсификация

Распределение между различными объектами. Чем шире продуктовая линейка, тем более диверсифицированной она будет — снижение спроса на один вид компенсирует продажа других.