

ЛЕКЦИЯ 15. АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯ САЛАСЫНДАҒЫ НАРЫҚТЫҢ ДАМУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Ақпараттық технологияларда кәсіпорын экожүйесін қалыптастыру және шағын стартап компанияларын қолдау

Ақпараттық технология саласындағы нарықтың даму перспективалары: еркін бағдарламалық қамтамасыз етуді дамыту.

Еркін бағдарламалық қамтамасыз ету

Еркін бағдарламалық қамтамасыз ету (ЕБК, ағылш. free software, сондай-ақ software libre немесе libre software) – пайдаланушылары оны шектеусіз орнатуға, іске қосуға, еркін пайдалануға, зерттеуге, таратуға және өзгертуге (жетілдіруге), сондай-ақ көшірмелері мен өзгерту нәтижелерін таратуға құқығы бар бағдарламалық қамтамасыз ету. Егер бағдарламалық қамтамасыз етуде айрықша құқықтар болса, ақысыз (яғни бос) немесе ақылы түрде бостандықтар еркін лицензиялардың көмегімен жарияланады.

Бағдарламалық қамтамасыз етудің еркіндік дәрежесін бағалау үшін қолданылатын төрт критерий:

- Бағдарламаны кез-келген мақсатта іске қосу еркіндігі (бостандық 0)
- Бағдарламаның жұмысын зерттеу еркіндігі және оны сіздің қажеттіліктеріңізге бейімдеу (бостандық 1).
- Көшірмелерді тарату еркіндігі, сондықтан сіз серігіңізге көмектесе аласыз (бостандық 2).
- Бағдарламаны жақсарту және жақсартуларыңызды жариялау еркіндігі, сондықтан бүкіл қоғам одан пайда көреді (бостандық 3). Бастапқы мәтіндерге қол жеткізу міндетті шарт болып табылады.

Пайдаланушылар төрт еркіндікке ие болса, бағдарлама тегін болып саналады; бастапқы кодқа қол жеткізу міндетті шарт болып табылады.

Сондай-ақ ашық бастапқы бағдарламалық қамтамасыз ету (OS) түсінігі бар. Еркін бағдарламалық құралдан айырмашылығы, оның лицензиялық келісімі өнімнің бастапқы кодын тексеруге мүмкіндік береді, бірақ оған өзгертулер енгізуге және/немесе оның көшірмелерін қайта таратуға тыйым салады.

Ашық бағдарламалық қамтамасыз ету (ағылш. open source software) – бұл ашық бастапқы бағдарламалық қамтамасыз ету құралы. Құрылған бағдарламалардың бастапқы коды ашық, яғни көруге және өзгертуге болады. Бұл бағдарламалардың жаңа нұсқаларын жасау, қателерді түзету және, мүмкін, ашық бағдарламаны жақсартуға көмектесу үшін бұрыннан жасалған кодты пайдалануға мүмкіндік береді.

Ашық бастапқы бағдарламалардың көпшілігі бір уақытта «еркін». Ашық кодты бағдарламалық қамтамасыз етуді анықтау және еркін бағдарламалық қамтамасыз етуді анықтау бір-бірімен толық сәйкес келмейді, бірақ жақын және лицензиялардың көпшілігі екеуіне де сәйкес келеді.

Шағын және орта бизнесті дамыту экономиканың тиімділігін арттыруға, ал бұл өз кезегінде қоғамның әл-ауқатының өсуіне әкеледі.

Шағын және орта бизнес біртіндеп дамып, тәжірибе жинақтап, Қазақстан экономикасының құрылымында өз орнын табуда.

Шағын бизнес және орта бизнес (кәсіпкерлік) – бұл кез-келген елдің экономикасының негізі, өйткені бұл топтарға үлкен ақша айналымы қатысады. Оның тиімділігін қамтамасыз ететін шағын және орта бизнестің маңызды артықшылығы – жұмысшылардың өзара алмасуы. Қызметкерлер арасындағы функциялардың белгілі шектелуімен шағын ұжым бір-біріне өзара көмек пен қолдау көрсетумен, ал қажет болған жағдайда қайталанумен және өзара алмастырумен сипатталады.

Маңызды артықшылығы – ақпараттың жоғары жылдамдығы. Бұл басшы мен бағыныштылардың тікелей қарым-қатынасымен қабаттасатын ақпараттың аздығына байланысты.

Айта кету керек, шағын және орта бизнесті ұйымдастыру үшін, әдетте, негізгі құралдарға үлкен инвестициялар қажет емес. Бұл артықшылық көптеген бастаушы кәсіпкерлерді тартады және өнімнің өзіндік құнына оң әсер етеді.

Сонымен қатар, шағын және орта бизнестің келесі кемшіліктері бар:

а) үлкен тәуекел дәрежесі, бұзылудан қорқу, өйткені көп нәрсе сыртқы ортаның әсеріне байланысты;

ә) капиталды жинақтау мүмкіндігінің төмендігі, оның иелері өз капиталының аз бөлігін өндірісті кеңейту үшін бөле алатын кезде;

б) шағын және орта бизнестің ауқымы шектеулі, олардың капиталды және білімді көп қажет ететін салаларға енуі қиын;

в) шағын кәсіпкерлік субъектілерінің өзінің маркетингтік қызметін, дилерлік желісін ұйымдастырудың қиындығы, өнімдердің ассортиментінің шектелуі және кең көлемді өндіріспен бәсекелесу қиындығы т.б.

Статистика агенттігінің деректеріне сәйкес, Қазақстанда ақпараттық технологиялар саласы жыл сайын 13-18% -ға өсуде. Бұл деректерді санау әдістемесіндегі айырмашылықтарға байланысты басқа елдердің көрсеткіштерімен салыстыру қиын. IT-компаниялардың санын бағалау қиын, өйткені Статистика агенттігінің деректері қолданыстағы компаниялардың санын анықтауға мүмкіндік бермейді.

АТ саласының дамуы үшін бағдарламалық қамтамасыз ету сегменті маңызды, онда IT-компанияларды үш топқа бөлуге болады. Бірінші топ – вендорлар мен басқа шетелдік компаниялардың шешімдерін енгізу арқылы бизнес жасайтындар. Олар ең аз қызметкерлерді жұмысқа алып, іске асыру үшін шетелдік мамандарды тартады, тиісінше, олардың кірісінің басым бөлігі шетелге кетіп, сонда жұмсалады. Екінші топ – қол жетімді бағдарламалау

тілдері мен құралдарын пайдалана отырып, бағдарламалық жасақтаманы немесе бағдарламалық өнімдерді жасайтындар. Үшіншісі – еңбек өнімділігін арттыру мақсатында бағдарламалау құралдарын әзірлеу және құрылған платформалардың жобалау қосымшалары (IT жобалары) негізінде жұмыс істейді. Мұндай компаниялар аз.

Екінші және үшінші топтар қазақстандық мазмұн мен өнімдерді жасайды және оларға атаулы мемлекеттік қолдау қажет. Шындығында, олар елдің АТ саласы. Бүгінгі таңда бірінші топ басым және оның өкілдерінің қызметіне қызығушылық көп, өйткені олардың артында өз капиталы бар вендорлар тұр, бұған отандық өндірушілердің нақты мемлекеттік қолдауының болмауы ықпал етеді. Соңғы уақытта Е-үкіметті енгізу бойынша белсенді жұмыс жүргізілуде, онда қазақстандық қамтудың өсуі байқалуда.

Кейінгі кезде «стартап» сөзі жиі қолданылады және негізінен IT-жобаларға қатысты. Шын мәнінде, стартап-жобалар кез-келген секторда жүзеге асырылуы мүмкін

«*Startup*» сөзін ағылшын тілінен аударғанда «бастау» дегенді білдіреді. Стартап деп жаңа іске қосылған жобаны немесе іске қосылу процесіндегі жобаны атайды. Алғаш рет «Startup» терминін америкалық кәсіпкер Стив Бланк енгізген және ол өзі 8 табысты Startup құрған.

Стартап – бұл кәсіпорынның өмірлік циклінің бірінші кезеңі, онда кәсіпкер бизнес-идеядан қаржыландыруды табуға, бизнес құрылымының негіздерін құруға және операциялық қызметке кіріседі. Көп жағдайда стартаптар өз бизнесін инновациялық негізде құрады. идеялар мен технологиялар және, әдетте, қаржының жетіспеушілігі.

Көбінесе стартап жобалары бизнесті инновациялық идеялар мен технологияларға негіздейді және іс жүзінде қаржы жетіспеушілігіне тап болады.

Идея нөлден дамиды, ал стартаптың басты мақсаты – пайда табу. Стартаптың қолданыстағы бизнестен басты айырмашылығы – стартаптың дайын бизнес-моделі жоқ. Стартап жаңғыртылатын және кеңейтілетін бизнес-модельді іздейді.

Сала сарапшылары мұндай жобаның бірқатар ерекшеліктерін көрсетеді:

- Жаңашылдығы – кейде стартаптарда тіпті тіркелген ұйымдық форма да болмайды;
- Стартаптың минималды шығындары – стартапшылардың өз капиталы болмауы мүмкін, ал даму үшінші тараптың инвестициялары арқылы жүзеге асырылады;
- Бірегей идея – стартап идеясы бұрын пайдаланылмаған жағдайда ғана табыс әкеледі және клиенттер үшін пайдалы, ал инвесторлар үшін табысты болады;
- Жылдам өсу – стартаптың біртіндеп бастауына уақыты жоқ, оған нарықта тиімді даму стратегиясын мүмкіндігінше тезірек табу керек.

Әлемге әйгілі Facebook әлеуметтік желісі бастапқыда Startup болды, бұған дейін мұндай ауқымды әлеуметтік желілер болмаған, сондықтан

компания иелерінің ешқайсысы оның қандай табыс әкелетінін болжай алмады.

Әлемдегі Startup-тардың көпшілігі IT саласында ұсынылған, өйткені мұнда үнемі жаңа нәрсе ойлап табылып, жүзеге асырылып отырады.

Географиялық шектеусіз өсуге қабілеттілігі Startup-ты шағын бизнестен ерекшелеуге мүмкіндік береді.

Uber, Airbnb немесе Facebook сияқты сәтті Startup-тар тез қарқынмен дамып келеді, бұл бірнеше жыл ішінде Toyota немесе Siemens сияқты ауқымды компаниялардың қаржылық көрсеткіштеріне жетеді.

Startup-ты іске асыру бірнеше кезеңнен өтеді:

Pre-seed. Бұл кезеңде жобаны жасаушылардың нақты қалыптасқан идеясы болады, алайда оны іске асыру жолдары және дамыту, табыс әкелу туралы түсінік қалыптасқан жоқ.

Seed. Әдетте нарықты зерттеу, одан әрі іс-қимылдардың егжей-тегжейлі жоспарын жасау және іске қосуға дайындықтары жүргізіледі. Осы кезде қажет болса, инвесторларды іздестіруді бастау мүмкін. Инвестор – инвестицияны жүзеге асыратын жеке немесе заңды тұлға, мемлекет.

Prototип. Негізгі функциялар берілген жұмыс моделі құрылады.

Альфа-нұсқа (өнім/жоба). Жобанының кемшіліктерін анықтау және оларды жою мақсатында өнімді тестілеу жүргізіледі, толықтырулар енгізілуі мүмкін.

Жабық бета нұсқасы. Өнім (немесе жоба) тексерілуден өткізуді тиіс. Тексеру мақсатында өз пікірлері мен тілектерін білдіретін пайдаланушылардың шағын тобы ұйымдастырылады.

Ашық бета нұсқасы. Осы кезеңде Startup-тың шығуы жүзеге асырылады – жобаны насихаттау және пайдаланушыларды тарту жүреді (шарттар жасалады, тауарлар мен т.б. сату жүргізіледі). Кейбір жобаларды жасаушылар жоғарыда аталған бір немесе бірнеше сатыдан өтеді, бірақ мұны істеу ұсынылмайды, себебі ескерілмеген қателер жіберілуі мүмкін, олар кейіннен қаржылық шығындарға әкеп соқтырады.

Қазіргі уақытта стартаптарды қолдау үшін көптеген қорлар, бизнес-инкубаторлар, мемлекеттік органдар және басқа да көмекші қаржы ұйымдары бар.

Мұндай ұйымдарға мынадай мемлекеттік компаниялар жатады:

1. «Инжиниринг және технологиялар трансферті орталығы» АҚ. Орталықтың негізгі мақсаты нақты салалардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру жаңа технологиялар трансфертін ұйымдастыру, сондай-ақ республикада инновациялық қызметті жандандыру арқылы Қазақстан экономикасының секторларын дамыту.

2. «Kaznex» экспортты дамыту және ілгерілету корпорациясы» АҚ. Үкіметке мемлекеттік саясатты қалыптастыру, оның ішінде кәсіпкерлікті дамыту саласында ақпараттық-талдамалық қолдау көрсетеді.

3. «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ-шағын және орта бизнесті, сондай-ақ Қазақстанның микроқаржы ұйымдарын қаржылық, консалтингтік

қызметтер көрсетудің интеграторы және операторы рөлінде сапалы дамытуға жәрдемдесу.

4. «Ұлттық инновациялық қор» АҚ инновациялық кәсіпкерлік бастамаларға қаржылық қолдау көрсетеді инвестицияларды тарту және жобаларды қаржыландыру.

5. «Қазақстанның инвестициялық қоры» АҚ-өндіретін кәсіпорындардың жарғылық капиталына инвестициялау жолымен қаржылық қолдау заманауи және озық технологияларды пайдалана отырып, шикізат пен материалдарды тереңдетіп өңдеу.

6. «Қазақстанның Даму Банкі» АҚ-қаржылық қолдау.

7. Технопарктер, бизнес-инкубаторлар, индустриалды аймақтар – кәсіпкерлікті материалдық-техникалық қамтамасыз ету оны қалыптастыру және дамыту сатысында.

Шағын және орта бизнес нарықтық экономика жағдайында экономикалық өмірдің маңызды құбылысы болып табылады. Олар қоғамның саяси тұрақтылығы мен демократиялық дамуының кепілі болып табылады, жаңа жұмыс орындарын құру арқылы жұмыссыздықпен күресуге мүмкіндік береді, сонымен қатар бұл жеке тұлғаны өзін-өзі жүзеге асырудың, жаңа тәжірибе алудың және жеке қасиеттерді ашудың бір тәсілі.

Акселерация мен инкубация программалары

Инкубаторлар мен акселераторлар – стартап-экожүйесіндегі басты элемент. Бұл ұйымдар жобамен бастапқы даму кезеңінде айналысып, шығынға емес, нарық бағасымен сатылатындай бизнеске айналдырады.

Бүкіл әлемде инкубаторлар мен акселераторлар үлкен жобалар ағынымен жұмыс істейді, бірақ жетістікке жеткені аз ғана. Қазақстанда инкубаторлар мен акселераторлар шетелдік үлгілерді көшіруге тырысып, енді ғана жұмыс жасай бастады.

Акселератордың классикалық ұғымы – кәсіпкер болғысы келетіндердің ынталы идеялары арқылы бизнесті құрғысы келетін ұйым.

Ең табысты акселераторлар әлемде алты функцияны орындайды, олар: Тарту, «Аңшылық», Іріктеу, Оқыту, Қолдау, Инвестициялау. Мұны көп адам түсінбеуі мүмкін. Бірақ нәтижесінде акселератордың жұмысы компанияның үлесіне кіру болып табылады. Ірі табысты кәсіпорын болу – мемлекеттік институттардың да, оқу орындарындағының да негізгі мақсаты. Акселератордың да мақсаты сол, олар тек бұл масқатты басқа тұрғыдан қарастырып, жүзеге асырады.

Инкубатор енгізілген инвестиция арқылы қалыптасқан бизнес бойынша жұмыс істейді.

Стартаптарға күшейіп, идеялар мен жобаларды жүзеге асыруға көмектесетін бірнеше тетіктер бар – акселератор, инкубаторлар немесе технопарктер. Стартап пен оның негізін қалаушының жетістігі осы көмекті дұрыс таңдауға байланысты.

Акселераторлар мен инкубаторларды салыстырар алдында бірден атап өту керек: олар бәсекелес емес. Бұл екі механизм де стартапқа пайдалы болуы мүмкін, бірақ дамудың әртүрлі кезеңдерінде. Өсімдіктерге ұқсас жоба-бұл тұқым. Инкубатор жоба үшін дұрыс топырақты таңдайды және оның өнуіне көмектеседі. Үдеткіш көшеттің күшті ағашқа айналуын тездетеді.

Инкубаторлар жаңадан бастаған стартапқа пайдалы. Компанияның негізін қалаушы олардың профилін, сарапшыларын және сәтті жағдайларын зерттеп, содан кейін шешім қабылдауы керек. Егер құрылтайшы өнімді жасап үлгерген болса, команда жинайды, бірақ ол өзінің әлеуетін толық аша алмайтынын түсінді, ал инвестиция оған қажет нәрсенің бәрін емес, өз күшін үдеткіште сынап көрген дұрыс.

Бизнес-инкубатор – идеяны пысықтаудан бастап оны коммерцияландыруға дейінгі дамудың барлық кезеңдерінде бизнес-жобаларды қолдауға арналған ұйым. Бизнес-инкубатордың міндеті – жобалар үшін олардың қаржылық тұрақты бизнес болу мүмкіндігін арттыратын жағдайлар жасау. Бұл әдетте консалтинг, оқыту, сараптамалық қолдау, кеңсе және өндіріс орындарын ұсыну, қолдау қызметтерін (бухгалтерлік есеп, заң қызметтері және т.б.) қамтитын қызметтердің кешенді жиынтығын ұсыну арқылы жүзеге асырылады.

Инкубатор идеялар сатысында жаңа жобаларды қолдайды. Инкубаторлар ең аз өміршең өнімді жасауға ықпал ететін қолайлы жағдайларды қамтамасыз етеді. Бұл дегеніміз, егер түпнұсқа идея болса, бірақ оны нарықтық өнімге және нақты бизнеске айналдыру туралы әлі түсінік болмаса, онда инкубатор қажет.

Әдетте инкубаторларға қатысатын компаниялар басқа қатысушылармен бір кеңістікте орналасады. Әдетте, мұндай сайттар инфрақұрылымның бөлігі болып табылады. Инкубаторларда компаниялар қызметкерлер үшін жұмыс орындарын ғана емес, сонымен қатар залдарды, сөйлесу бөлмелері мен жабдықтарды пайдалану мүмкіндігін алады. Инкубаторға қатысу әдетте ұзақ мерзімді – алты ай, бір жыл және одан да көп.

Бизнес-акселератор – бұл бастаушы компанияларға инвестициялар мен кеңесшілерге қол жеткізуге мүмкіндік беретін, тәлімгерлік пен практикалық қолдауды ұсынатын ұйым. Акселераторға қатысу үшін өтініш беру керек. Акселератор бағдарламалары әдетте бірнеше айға созылады.

Негізінен стартаптарға арналған үдеткіштер тегін, бірақ қатысу үшін ақы төлеу керек. Акселератордың инвесторлары компанияның көмегіне айырбастау үшін оның капиталындағы үлесті (әдетте 7% немесе одан аз), сондай-ақ қосымша акцияларды жеңілдікпен сатып алу опциондарын және қаржыландыру раундтары мен басқарма өзгерістерін келісу сияқты негізгі шешімдерге әсер ету құқығын алады.

Акселераторлар стратегиясы және MVP (минималды өміршең өнім) бар компанияларға қолайлы. Өте жас стартаптарға бизнес-инкубаторлар көмектеседі.

Мүмкін кейбір стартаптар, ерекшеліктеріне байланысты, қолдаудың басқа түрлеріне назар аударуы керек, мысалы, үлкен мемлекеттік технопарктер (дамудың кейінгі кезеңдеріндегі технологиялық жобаларға қатысты).

Технопарктер – бұл негізінен жоғары оқу орындарының базасында немесе ғылыми-зерттеу институттарының базасында осы жоғары оқу орындарының ғылыми әлеуетін пайдалану және технопарк аумағында орналасқан шағын инновациялық кәсіпорындарды құру және дамыту арқылы әзірленген технологияларды коммерцияландыру мақсатында құрылатын құрылымдар.

Технопарктерді құрудың мақсаты, ғылыми зерттеулер мен әзірлемелердің нәтижелерін тиімді пайдалануды қамтамасыз ететін инновациялық қызмет субъектілерін ұйымдастыру болып табылады.

Технопарктер алдында мемлекет қойған міндеттердің қатарында:

- өндіріске отандық және әлемдік ғылыми-техникалық прогрестің озық жетістіктерін енгізу;
- ғылыми-техникалық зерттеулер мен инновациялық өндірістерді инвестициялау;
- инновациялық кәсіпкерлікті құруға және дамытуға материалдық-техникалық көмек көрсету.

Электрондық төлемдер мен логистика инфрақұрылымының дамуы. Е-технологияларының даму перспективалары

Үшінші мыңжылдықтың басында адамзат үшін ақпараттық-коммуникациялық технологиялары мен оларды экономика мен халықаралық бизнеске пайдалану мүмкіндіктерін талдау кезеңі туады. Қазіргі заманғы жаһандық ақпараттық-коммуникациялық технологиялардың (интернет-технологиялар) даму жетістіктері «Электрондық сауда» деп аталатын экономикалық қызметтің қарқынды өсуіне әкелді.

Тауарлар мен қызметтерді үйден шықпай-ақ, тіпті банк картасыз да төлеуге болатын электрондық төлем жүйелері бүкіл әлемде белсенді түрде дамып келеді. Бұл үрдіс Қазақстан үшін де өзекті.

Электрондық ақша - бұл нақты төлем әдісі, Интернетте төлеуге болатын нақты ақша. Оларды шығаруға міндеттеме алған эмитент-банк қаржылық қамтамасыз етуге кепілдік береді. Ел валютасына байланысты фиат электрондық ақшалар және мемлекеттік емес төлем жүйелерінің фиат емес электрондық бірліктері - PayPal, YandexMoney және т.б.

Төлем жүйесі – бұл ақша қаражаттарын аударуға мүмкіндік беретін процедуралар жиынтығы.

Электрондық төлем жүйелері банктік және банктік емес төлем терминалдарын, сондай-ақ қашықтағы қаржылық қызметтерді қоса алғанда, қашықтан операцияларды жүзеге асыру механизмдері болып табылады.

Әдетте қаражат төлем жүйелері арқылы аударылады деп есептеледі. Егер аударымға құқықтық тұрғыдан келсек, онда көп жағдайда қарызды аудару орын алады: бұл төлем жүйесі клиенттердің біріне қарыз болып, басқа клиентке міндеттелетінін білдіреді

Банктердің электрондық терминалдар мен инновациялық әдістен қашықтан қол жеткізу жүйелері арқылы төлем және өзге де қызметтерді ұсынуы біртіндеп қаржылық қызметтер нарығындағы негізгі ықпал етуші факторлардың біріне айналуға. Осылайша, банк есеп айырысу кассалық бөлімшелерінің тармақталған желісіне ие болмай, интернет, мобильді банкинг және электрондық терминалдар арқылы қызметтерді ұсына отырып, көп клиенттерді тарта алады. Осылайша, төлем жүйелерін қоса алғанда, елдің қаржы секторының ағымдағы жай-күйі мен даму перспективаларын бағалау міндетті түрде интернет, ұялы байланыс операторлары инфрақұрылымының дамуын, сондай-ақ электрондық терминалдардың болуын және олардың халықтың негізгі бөлігінің қолжетімділігін ескеруі тиіс.

Сонымен қатар, жабдықтың үлкен көлемінің болуы төлем инфрақұрылымының дамуы мен тиімділігін әлі көрсетпейді. Осылайша, Алматыда жұмыс кездесуі және төлем инфрақұрылымын бағалау аясында Дүниежүзілік банк пен VISA өкілдері Еуропа мен АҚШ-та байқалмаған банкоматтардың белгілі бір жерлерде шоғырланғанын атап өтті. Осылайша, банктер арасында жабдықты орналастыруда да, төлем карталарын ұстаушыларға қызмет көрсетуде де келісімнің жоқтығы мәселесі бар.

Төлем жүйелері ішкі және халықаралық төлемдердегі қолма-қол ақша операцияларын алмастырады және банктер мен басқа мамандандырылған қаржы институттары көрсететін негізгі қызметтердің бірі болып табылады. Бұл түрдегі ең үлкен қызмет – SWIFT жүйесі – дүниежүзілік банкаралық қаржылық телекоммуникация қоғамы, банкаралық ақпарат беру мен төлемдердің халықаралық жүйесі.

Төлем жүйелерінің жетілдірілген нысандары банкоматтарды, төлем дүңгіршектерін, POS-терминалдар мен сақталған құнды карталарды пайдалана отырып жүзеге асырылатын қаржылық операциялар, валюталық нарықтардағы операциялар, фьючерстер, туынды құралдар және опциондар.

Қазақстанның төлем жүйесі арқылы күніне орта есеппен 753,8 млрд теңгеге 119,3 мың транзакция жасалады.

Ең ірі төлем жүйелері Web Money – жедел төлем жүйесі, Yandex Money, Qiwi төлем қызметі, төлем терминалдары (ішкі және сыртқы).

Web Money – бұл Интернеттегі төлемдердің, бүкіл қаржылық қатынастардың әмбебап құралы, оны бүгінде бүкіл әлем бойынша миллиондаған адамдар пайдаланады. Тіркеу саны бойынша Қазақстан 4-ші орында, мүмкін, басқа көрсеткіштер бойынша да. Қазақстан Ресей, Украина және Беларусь елдерінен ғана алда.

Yandex Money - тауарлар мен қызметтерді төлеудің қарапайым және қауіпсіз тәсілдерін ұсынатын RuNet-тегі ең ірі электрондық төлем жүйесі. Альянс Банк кеңселері мен CONTACT аударым жүйесінің филиалдары,

сондай-ақ Quickpay терминалдары бар. Қазақстандықтардың көпшілігі Yandex Money-ді онлайн ойындарға, ойын-сауыққа, әлеуметтік желілердегі қосымша мүмкіндіктерге және онлайн жарнамаға төлеу үшін пайдаланады.

Qiwі төлем қызметі күнделікті қызметтерді төлеуге арналған - ұялы байланыс пен коммуналдық қызметтерден бастап банктік несиелерге дейін.

Qiwі қызметінің ерекшелігі төлем терминалдарының QIWI желісі арқылы, сондай-ақ интернет қызметі мен мобильді құрылғыларға арналған қосымша арқылы қолма-қол ақшамен жүзеге асырылуы мүмкін. Шындығында, пайдаланушы ыңғайлы жерде және ыңғайлы уақытта жүйедегі өз шотынан төлем жасай алады.

Қазіргі уақытта Қазақстандағы төлем жүйесін пайдалана отырып, коммуналдық қызметтер, интернет, ұялы байланыс, IP-телефония, каталогтардағы әртүрлі тауарлар, оның ішінде үш мың компанияның қызметтері сияқты 157 провайдерлердің пайдасына шоттарды толтыруға болады. Олар QIWI әмиянға қосылған.

Сондай-ақ Қазақстанда екі тілде QIWI әмиян бар.

Төлем терминалы – өзіне-өзі қызмет көрсету режимінде жеке тұлғалардан төлемдерді қабылдауға мүмкіндік беретін аппараттық-бағдарламалық кешен. Төлем терминалы өз жұмысындағы дербестіктің жоғары дәрежесімен сипатталады.

Терминалды пайдалана отырып, ұялы байланыс, коммуналдық қызметтер, интернет-провайдерлер үшін төлем жасай аламыз, несиелерді өтей аламыз, банктік шотымызды толтыра аламыз.

Төлем терминалдары саласында қызмет көрсететін қазақстандық компаниялар: Quickpay, Taulink of Asia terminal, Compay, CyberPlat, TelePay.

Quickpay – компания 2003 жылы құрылған. Компания өз қызметін бағдарламалық жасақтаманы әзірлеуші ретінде бастады. Ресейде алғаш рет компания Linux операциялық жүйесінде сенсорлық экраны бар төлем терминалдарына арналған бағдарламалық қамтамасыз етуді әзірледі. 2007 жылы компания Қазақстан нарығына шықты.

«Taulink company» Қазақстан Республикасындағы қызметін 2006 жылы KITEЛ-2006 халықаралық телекоммуникация көрмесі аясындағы алғашқы бизнес-шешімдерді коммерциялық іске қосудан бастады. TAULINK төлемді қабылдау жүйесі Қазақстанның 507 елді мекеніндегі 8200-ден астам сауда және қызмет көрсету орындарында ұсынылған.

Asia Terminal компаниясы нарықта 2006 жылдан бері жұмыс істейді. Ол Asia Terminal брендімен 2008 жылдан бері белгілі. Бұл толық (жабық) циклді өндіріс – дизайн мен кесуден сатуға, бағдарламалық қамтамасыз ету мен қызмет көрсетуге дейін.

Compay (Kamrey) – компания 2006 жылы құрылған, нарықта тіркелген «Compay» брендімен жұмыс істейді және жедел төлемдерді қабылдау бойынша Ресей Федерациясындағы жетекші компаниялардың бірі болып табылады.

38000-нан астам төлем нүктелері мен 25000-нан астам төлем терминалдарына қосылған 2 мыңнан астам қызмет көрсетушілер – коммуналдық компаниялардан жетекші отандық банктерге дейін.

CyberPlat – Қазақстан компаниясы 2005 жылы 15 қыркүйекте құрылған. Алғашқы төлем 2006 жылдың сәуір айында жасалды. Қазіргі уақытта Қазақстандағы төлемдерді қабылдау пункттерінің желісіне CyberPlat төлем жүйесі арқылы ұялы байланыс операторлары мен интернет қызметтерінің пайдасына төлемдерді қабылдайтын 3100-ден астам сауда орындары кіреді.

TelePay – компания 2004 жылдан бері жұмыс істейді. Жүйе соңғы телекоммуникациялық және банктік технологияларды пайдаланды.

Жақында енгізілген Woopay төлем жүйесі электронды әмияннан әлдеқайда үлкенірек. Бұл кез-келген күнделікті уайымдарымызды шешуге, бос уақытты жоспарлауға, сауда жасауға немесе саяхаттауға таптырмас құрал болып табылады. Бұл мультибанктік жүйе. Бұл жүйенің серіктес банктерінің қайсысын таңдауға болатынын білдіреді. Әмиянымызға есептелген ақша таңдалған банкте, ал оның электрондық құқықтары әмиянымызда, бұл ақшамыздың 100% сақталуын қамтамасыз етеді.

Электрондық логистика – өндірушіден тұтынушыға дейінгі өнімдерді жеткізу тізбегін басқару кезінде туындайтын ақпарат ағындарын басқару және оңтайландыру. Шолу электронды логистиканың негізгі құрамдас бөліктерін қарастырады: халықаралық өнімді нөмірлеу кодының жүйесі, электронды деректер алмасуы (EDI), деректерді синхрондау жаһандық желісі (GDSN), халықаралық және жергілікті өнім каталогтарының рөлі.

«Электрондық логистика» электрондық логистиканың логистикалық менеджменті дамуының заманауи тенденцияларын зерттейді және заманауи ақпараттық-коммуникациялық және компьютерлік технологияларды (АКТ) пайдалана отырып, жеткізу тізбегін жобалау мен басқарудағы әдістемелер мен тәсілдерді меңгереді.

Белсенді оқыту әдістерін (проблемаларды талқылау, кейс зерттеулері және топтық жұмыс) пайдалана отырып, жеткізу тізбегін басқарудың жалпы тұжырымдамасының бөлігі ретінде электрондық логистиканың теориялық және қолданбалы аспектілерін қарастырады.

Қазақстан Кедендік одақ елдері үшін логистика және электронды коммерция орталығы бола алады, сондай-ақ елдегі жалпы бөлшек сауда көлемінің 4%-ын құрайтын электронды коммерцияның жаһандық үлесіне қол жеткізе алады. Ол үшін логистикаға деген көзқарастарды қайта қарастыру, тауарларды жеткізу желілерін дамыту және банктік қызмет көрсету аясын кеңейту қажет.

Бақылау сұрақтары:

1. Акселерация және инкубация бағдарламаларының қандай айырмашылықтары бар?
2. Электрондық технологиялардың даму перспективалары қандай?

3. IT – нарық саласында даму перспективалары бар ма?
4. Электрондық төлемдер мен логистиканың қажетті инфрақұрылымын дамыту.
5. Стартап дегеніміз не?
6. Экожүйелердің қалыптасуы мен дамуын ынталандыру үшін кілттік трендке түсінік беріңіз.
7. Акселерация мен инкубация бағдарламаларына түсінік беріңіз.
8. E-технологияларының даму перспективалары.