

## РЕЗЮМЕ

Сегодня предпринимательство является неотъемлемой частью экономики страны, поэтому важно знать этапы его развития и становления. Казахское предпринимательство сталкивается с рядом препятствий и преодолевает их благодаря правильным решениям и эффективной работе. Сегодня это ответственная профессия с планами и прогнозами, со своей древней историей, с эволюцией развития. Предпринимательство - это наше будущее, которое в настоящее время охраняется законом и всегда утверждает планы дальнейшего развития. Тема предпринимательства всегда актуальна, ведь начало рыночной экономики - это и есть предпринимательство. Поэтому важно изучить эволюцию предпринимательства. Статья посвящена эволюции развития бизнеса в Республике Казахстан. Изучая первые данные и записи мировой экономики о предпринимательстве, можно разделить эволюцию развития казахского предпринимательства на 3 этапа. По каждому этапу проводился поиск принятых законов и постановлений.

В результате эволюция развития предпринимательства дополняется планомерным развитием предпринимательства и экономическими достижениями Казахстана.

ӨОЖ 330.341.1

DOI 10.52578/2305-9397-2021-2-2-114-118

**Есбулатова А.Ж.**, Ресей Федерациясының техника ғылымдарының кандидаты, PhD-докторы, негізгі автор, <https://orcid.org/0000-0002-1386-7346>

«Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-техникалық университеті» КеАҚ, 090009, Жәңгір хан көш., 51, Орал қ., Қазақстан Республикасы, [esbulatova.altyn@mail.ru](mailto:esbulatova.altyn@mail.ru)

**Жакеева Ж.Б.**, студент, <https://orcid.org/0000-0002-5008-4498>

«Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-техникалық университеті» КеАҚ, 090009, Жәңгір хан көш., 51, Орал қ., Қазақстан Республикасы, [zhakeyeva.zh@gmail.com](mailto:zhakeyeva.zh@gmail.com)

**Қуанышқалиев Б.С.**, студент, <https://orcid.org/0000-0001-8103-5819>

«Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-техникалық университеті» КеАҚ, 090009, Жәңгір хан көш., 51, Орал қ., Қазақстан Республикасы, [Beket.kuanyshkaliyev@bk.ru](mailto:Beket.kuanyshkaliyev@bk.ru)

**Танабаев М.Р.**, студент, <https://orcid.org/0000-0001-7345-8803>

«Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-техникалық университеті» КеАҚ, 090009, Жәңгір хан көш., 51, Орал қ., Қазақстан Республикасы, [Mirastanabaev1@mail.ru](mailto:Mirastanabaev1@mail.ru)

**Esubulatova A.Zh.**, Candidate of Technical Sciences of the Russian Federation, PhD, the main author «Zhangir Khan West Kazakhstan Agrarian-Technical University» NPJSC, 090009, 51 Zhangir Khan Str., Uralsk, Republic of Kazakhstan

**Jakeeva J.B.**, student

«Zhangir Khan West Kazakhstan Agrarian-Technical University» NPJSC, 090009, 51 Zhangir Khan Str., Uralsk, Republic of Kazakhstan

**Kuanyshkaliyev B.S.**, student

«Zhangir Khan West Kazakhstan Agrarian-Technical University» NPJSC, 090009, 51 Zhangir Khan Str., Uralsk, Republic of Kazakhstan

**Tanabaev M.R.**, student

«Zhangir Khan West Kazakhstan Agrarian-Technical University» NPJSC, 090009, 51 Zhangir Khan Str., Uralsk, Republic of Kazakhstan

## ҚАЗАҚСТАННЫҢ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСІНЕ АРНАЛҒАН ЦИФРЛЫҚ ҚҰРАЛДАР DIGITAL DEVICES FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESS OF KAZAKHSTAN

### Аннотация

Мақала Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнесті цифрландырудың қазіргі тенденциялары мен мүмкіндіктерін зерттеуге арналған. 2015-2019 жылдар кезеңіндегі электрондық сауданың жай-күйіне салыстырмалы талдау жүргізілді, Қазақстан Республикасының өңірлері бойынша интернет сауда көлемінің серпінін сипаттайтын статистикалық деректер келтірілді. Электрондық бөлшек сауда көлемінің 4 есе, қызметтерді сатудың 3 есе және электрондық коммерцияның барлық санаттары бойынша электрондық коммерцияның жалпы көлемінің 2,8 есе өсуі байқалады. Келтірілген деректер негізінде Қазақстанның барлық өңірлерінде шағын және орта бизнестің электрондық саудасын пайдалану перспективалары туралы қорытынды жасалды.

Сандық құралдар ретінде авторлар сандық платформалар мен электронды сауда алаңдарың қарастырады. Қазақстандық порталдар арасында дамып келе жатқан ISMET.kz және Smart Satu.kz. электрондық алаңдары анықталды.

Сондай-ақ, ҚР шағын және орта бизнесінің цифрлық халықаралық платформалардың мүмкіндіктерін пайдалану мүмкіндіктері қаралды.

#### ANNOTATION

The article is devoted to the study of modern trends and opportunities of digitalization of small and medium-sized businesses in the Republic of Kazakhstan. A comparative analysis of the state of e-commerce for the period from 2015-2019 is carried out, statistical data describing the dynamics of the volume of e-commerce in the regions of the Republic of Kazakhstan are presented. There is an increase in the volume of e-retail trade by 4 times, the sale of services by 3 and the total volume of e-commerce by 2.8 times in all categories of e-commerce. Based on the above data, a conclusion is made about the prospects for the use of e-commerce by small and medium-sized businesses in all regions of Kazakhstan.

The authors consider digital platforms and electronic trading platforms as digital tools. Among Kazakhstan's portals, the developing electronic platforms of ISMET.kz and Smart Satu.kz are highlighted.

The possibilities of using the capabilities of digital international platforms by small and medium-sized businesses of the Republic of Kazakhstan are also considered.

*Түйін сөздер:* шағын және орта бизнесті цифрландыру, интернет сауда, цифрлық платформалар.

*Key words:* digitization of small and medium business, online shopping, digital platforms.

**Кіріспе.** Цифрлық технологиялар Қазақстан бизнесінің барлық салаларын қозғайды, эпидемиологиялық ахуал сияқты жаңа факторлар шағын және орта бизнес проблемаларын елеулі түрде шиеленістіреді және мұндай жағдайларда цифрлық құралдар тек даму үшін ғана емес, көптеген кәсіпорындардың жұмыс істеуі үшін де бірінші дәрежелі мәнге ие болады.

Ұлттық Кәсіпкерлер палатасының деректері бойынша Қазақстанда 2020 жылы елдің ЖІӨ-дегі ШОК секторының үлесі шамамен 30% - ды құрады, ШОК қызметінің ірі саласы сауда болып табылады, оған ШОБ субъектілерінің үштен бірінен астамы жатады.

Сауда бизнесін дамыту үшін цифрлық трансформация көлемдерді ұлғайту мүмкіндігін ұсынады, бұл туралы ҚР Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің деректері куәландырады (1-кесте) [1]№

1-кесте - ҚР-дағы электрондық коммерция көлемі, млрд теңге

	2015	2016	2017	2018	2019
электрондық коммерция көлемі, барлығы	155,7	226,4	264,5	395,5	436,0
оның ішінде:					
бөлшек сауда	50,9	78,5	106,9	144,6	206,3
көтерме сауда	65,7	67,7	87,2	114,8	108,6
қызметтерді жүзеге асыру	39,2	80,2	70,4	136,1	121,2

Соңғы 5 жылда электрондық коммерцияның барлық санаттары бойынша айтарлықтай өсім байқалады, 2015 жылмен салыстырғанда 2019 жылы электрондық бөлшек сауда көлемі 4 есе, қызметтерді жүзеге асыру 3 есе және электрондық коммерцияның жалпы көлемі 2,8 есе өсті.

Forbes.kz порталында жарияланған деректер бойынша электрондық коммерцияның басым үлесі Алматы қаласында – жалпы республикалық көлемнің 72%-ы, екінші және үшінші орында Нұр - Сұлтан қаласында-9,9% және Шымкент қаласында-5,5% жүзеге асырылады, (2-кесте) [2].

2-кесте - 2019 жылы ҚР өңірлерінде интернет арқылы іске асыру көлемі

	Іске асырудың жалпы көлемі, млн.тг.	Бөлшек сауда, млн.тг.	Көтерме сауда, млн.тг.	Қызметтер, млн.тг.	Үлесі, %
1	2	3	4	5	6
Ақмола обл.	3362	196	211	2955	0,8
Ақтөбе обл.	611	611	0	0	0,1
Алматы обл.	8494	5553	1928	1013	1,9
Атырау обл.	1423	555	0	868	0,3

1	2	3	4	5	6
ШҚО	2196	2066	125	5	0,5
БҚО	12701	12201	410	90	2,9
Жамбыл обл.	1809	1744	64	2	0,4
Қарағанды обл.	12139	8140	1010	2990	2,8
Қостанай обл.	3511	2104	99	1308	0,8
Қызылорда обл.	367	360	0	6	0,1
Маңғыстау обл.	594	382	54	158	0,1
Павлодар обл.	3519	2669	615	235	0,8
СҚО	1903	1406	428	69	0,4
Түркістан обл.	2094	597	0	1497	0,5
Нұр-Сұлтан	43084	9200	7340	26544	9,9
Алматы	314143	155058	88948	70137	72,0
Шымкент	23773	3413	7097	13262	5,5

Қазақстанның басқа облыстары электрондық коммерцияның жалпы республикалық көлемінде 0,1-ден 2,9% - ға дейін аз үлесті алады, бұл ҚР облыстарында электрондық сауданың кең мүмкіндіктерін көрсетеді.

Шағын және орта бизнес кәсіпорындарымен интернет сауда бағытын анықтау кезінде бар нарықты талдау қызығушылық тудырады. ҚР ҰЭМ статистика комитетінің деректері бойынша, сату құрылымында интернет арқылы өткізілетін бөлшек сауда тауарларының ең көп үлесін косметикалық тауарлар құрайды – жалпы көлемнің 27,5%, ұялы немесе басқа сымсыз байланысқа арналған телефондар -11,0% (3-кесте).

3-кесте - Интернет арқылы өткізілетін бөлшек сауда тауарларының негізгі санаттары

Тауарлардың атауы	Сату көлемі, млрд.тг.	Жалпы көлеміндегі үлесі, %
Косметикалық тауарлар	56,7	27,5
Ұялы немесе басқа сымсыз байланыс телефондары	22,6	11,0
Автомобиль бөлшектері мен керек-жарақтары	18,7	9,1
Компьютерлер, шеткері жабдықтар және бағдарламалық қамтамасыз ету	12,7	6,1
Аяқ-киім	12,5	6,0
Киім	11,9	5,8
Ойындар мен ойыншықтар	9,9	4,8
Тұрмыстық электр аспаптары	8,5	4,1
Құрылыс материалдары	5,5	4,1
Аудио және видео жабдықтар	4,7	2,3

Автокөліктерге арналған бөлшектер мен керек-жарақтар аз үлесті алады– 9,1%. Интернет арқылы сатылатын тауарлардың жалпы көлеміндегі киім мен аяқ киім әрқайсысы шамамен 6% құрайды.

ҚР ҰЭМ Статистика комитетінің деректері бойынша интернет арқылы сатылатын қызметтер көлемінің құрылымында билеттерді сату-жалпы көлемнің 46,1%-ы, орналастыру орындарының қызметтерін брондау мен төлеу - 10,5% және жарнама саласындағы қызметтер - 9,4%-ы басым (4 кесте).

ШОБ-ты цифрлық трансформациялау және цифрлық технологиялар ұсынатын мүмкіндіктерді іске асыру үшін халықаралық та, қазақстандық та цифрлық платформаларды пайдалануға болатын тиісті құралдар қажет.

Қазіргі уақытта Forbes Kazakhstan бағалауы бойынша ірі сауда интернет-аландарының отыздығын Каспий банкі басқарады, ол шағын бизнес өкілдерімен де жоғары бағаланады. Осылайша, ҚР Ұлттық Кәсіпкерлер палатасының цифрландыру жөніндегі сарапшыларының пікірінше, болашақта Каспий банкінің платформасы Қазақстанның шағын және микробизнесінің электрондық саудасы мен ақша ағындары (Cash Flow) үшін елдегі ең ірі сервиске айналуы мүмкі [2-4].

4-кесте - Интернет арқылы жүзеге асырылатын негізгі қызметтер

Қызметтердің атауы	Сату көлемі, млрд.тг.	Жалпы көлеміндегі үлесі, %
1	2	3
Көлік билеттерін жүзеге асыру	55,8	46,1

1	2	3
Орналасыру орындарының қызметтерін брондау және төлеу	12,8	10,5
Жарнама саласындағы қызметтер	11,4	9,4
Демалыс, ойын-сауық, мәдениет және спорт саласындағы билеттерді сату	2,1	1,7
Тапсырыс бойынша тамақ жеткізу	1,7	1,4
Өзгелері	37,3	30,8

Қазақстанда ШОБ-тың әртүрлі қажеттіліктеріне бағдарланған цифрлық платформалар, кәсіпкерлерге арналған қазақстандық портал - ISMET.kz бухгалтерлік және қаржылық есеп үшін сандық құралдарды ұсынады. Кадрлық жұмыс, құжат айналымы және басқа да бірқатар цифрлық шешімдер, Smart Satu платформасы B2B-сату нарығын цифрландыруға бағытталған және де ЕАЭО-ға қатысушы барлық мемлекеттер үшін аналитиканы ұсынады. Smart Satu Қазақстан Республикасында, Ресей Федерациясында, Беларусь Республикасында, Қырғыз Республикасында жұмыс істейді. ҚР-дағы цифрлық қызметтер нарығы қазіргі уақытта ІТ қызметтерін ұсынатын тұтынушылардың да, компаниялардың да саны көп, жылдам өсіп келе жатқан нарық болып табылады [5-7].

Шағын және орта бизнес тауарлар мен қызметтерді сатуда сандық құралдар ретінде пайдаланылуы мүмкін:

1. Қолданыстағы ірі халықаралық электрондық сауда алаңдары немесе маркетплейс (eBay, Amazon, Walmart, Etsy және т.б.). Бұл жағдайда сатушының аккаунты жасалады және бірден тауарлар мен қызметтерді сату жүргізіледі.

2. Ашық бастапқы платформалар немесе сайттар конструкторлар, компанияның веб-сайты жасалады, яғни онлайн-дүкен құрылады.

Әр құралдың оң және теріс жақтары бар.

Электрондық сауда алаңдарының артықшылығы:

- ✓ тіркеу мүлдем тегін,
- ✓ сатушының профилін тіркеу көп уақыт пен инвестицияны қажет етпейді,
- ✓ веб-әзірлеуде тәжірибе қажет емес,
- ✓ каталогқа жаңа тауарларды қосудың және бағаны өзгертуінің жеңілдігі,
- ✓ жылжытусыз және жарнамасыз тауарлар мен қызметтерді сатудан ақша табуға

болады,

✓ белгілі сауда алаңдарында сайттың жетілдірілген логистикасы бар және бұл интернеттегі сауда процесін жеңілдетеді,

✓ белгілі сауда алаңдарына сатып алушылар арасында сенімнің жоғары деңгейі,

✓ сатып алушылар белгілі сауда алаңдарында тауарларды іздейді және сіздің әлеуетті сатып алушыларыңыз болып табылады,

✓ маркетплейс сіздің сатып алушыларыңыздың деректерінің қауіпсіздігіне толығымен жауап береді.

Электрондық сауда алаңдарының кемшіліктері:

✓ өз брендін жылжыту мүмкіндігінің болмауы,

✓ жекешелендіру үшін өте шектеулі сатушы кабинеті,

✓ сатып алушыларды тауардың акциялары мен жаңа түсімдері туралы хабардар ету үшін мүмкіндіктер жоқ,

✓ саудагерлер арасындағы бәсекелестіктің өте жоғары деңгейі,

✓ сатып алушылар брендтер мен сатушы компанияларына емес, тауарлар мен қызметтерге қызығушылық танытады,

✓ адал сатып алушылар базасын құру мүмкін емес,

✓ айырбастау мен күтілетін пайда деңгейін болжау қиын,

✓ көптеген сауда алаңдары тауарларды жариялау үшін ақы алады және сіз әлі ештеңе сата алмасаңыз да, сауда алаңына комиссия төлеуіңіз керек,

✓ сауда алаңдары сатушылар мен сатып алушылардың сайттан тыс қарым-қатынасын ынталандырмайды.

Электрондық сауда платформаларының жағымды жақтары:

✓ сайт тек сіздің компанияңызға немесе брендке тиесілі,

✓ сіздің бизнесіңізді үлкен бақылау,

✓ e-commerce сайттарын құруға арналған көптеген платформалар модульдер мен плагиндер арқылы жаңа мүмкіндіктерді біріктіруді қолдайды. Сондай-ақ, e-commerce командасы сіздің бизнесіңіздің қажеттіліктері үшін арнайы бірегей модуль жасай алады,

✓ брендинг және даралау мүмкіндіктері бар,

✓ болашақ онлайн-дүкен үшін қолданыстағы шаблонды пайдалану немесе бірегей дизайнды жасау үшін әзірлеушілер тобын жалдау мүмкіндігі бар,

✓ сатып алушыларға қол жетімді. Сіз клиенттерге қызмет көрсету деңгейін біртіндеп арттырып, маркетингтік науқандарды жүргізе аласыз, яғни маркетингтік компанияларды өткізіп, клиенттердің адалдығымен жұмыс жасай аласыз,

✓ сатып алушылардың мінез-құлқына талдау жүргізу және оларға өзекті акциялар мен басқа да маркетингтік белсенділікті, соның ішінде тауарлардың қалдырылған қоржындарын активациялауды ұсыну мүмкіндігі бар.

Электрондық сауда платформаларының кемшіліктері:

✓ жеке интернет-дүкен құру үшін айтарлықтай инвестициялар қажет, яғни көп уақыт пен ақша қажет,

✓ домен атауы мен HTTPS сертификатын сатып алу керек,

✓ іздеу жүйелерінде веб-сайттың көрінуін жақсарту және сатылымды арттыру үшін веб-сайтты жылжыту жоспары және маркетинг бюджеті болуы керек.

**Қорытынды.** Интернет-дүкен іске қосылғаннан кейін клиенттерге қызмет көрсету маңызды міндет болып табылады. Шағын компаниялар үшін бұл проблема болуы мүмкін. Сонымен қатар, үлкен сауда алаңдарында тұтынушыларды қолдау жүйесі өте жақсы орнатылған.

Екі нұсқаның да күшті және әлсіз жақтары бар, бірақ сіз өз брендiңiздi дамыту үшін және сатылымның жеткілікті көлеміне ие болу үшін гибриді тәсілді қолдана аласыз.

### **ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ**

1. [Электрондық ресурс]. – Кіру режимі: [official/dynamic/https://stat.gov.kz](https://stat.gov.kz)
2. [Электрондық ресурс]. – Кіру режимі: [30 krupneyshih torgoviyih internet-ploschadok-2019/https://forbes.kz](https://30krupneyshih.torgoviyih.internet-ploschadok-2019/https://forbes.kz)
3. [Электрондық ресурс]. – Кіру режимі: [cifrovizaciya-glazami-biznesa/https://atameken.kz/ru/articles](https://cifrovizaciya-glazami-biznesa/https://atameken.kz/ru/articles)
4. [Электрондық ресурс]. – Кіру режимі: [cifrovizaciya-i-finansirovanie-msb/https://atameken.kz](https://cifrovizaciya-i-finansirovanie-msb/https://atameken.kz)
5. [Электрондық ресурс]. – Кіру режимі: <https://www.ismet.kz/>
6. [Электрондық ресурс]. – Кіру режимі: <https://smartsatu.com/>
7. [Электрондық ресурс]. – Кіру режимі: [Kak biznes adaptirovalsya k tsifrovomu - formatu /https://kapital-kz.turbopages.org/kapital.kz/s/business](https://kapital-kz.turbopages.org/kapital.kz/s/business)

### **ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ**

1. [Elektronduq resurs]. – Kiru rezhimi: [official/dynamic/https://stat.gov.kz](https://stat.gov.kz)
2. [Elektronduq resurs]. – Kiru rezhimi: [30 krupneyshih torgoviyih internet-ploschadok-2019/https://forbes.kz](https://30krupneyshih.torgoviyih.internet-ploschadok-2019/https://forbes.kz)
3. [Elektronduq resurs]. – Kiru rezhimi: [cifrovizaciya-glazami-biznesa/https://atameken.kz/ru/articles](https://cifrovizaciya-glazami-biznesa/https://atameken.kz/ru/articles)
4. [Elektronduq resurs]. – Kiru rezhimi: [cifrovizaciya-i-finansirovanie-msb/https://atameken.kz](https://cifrovizaciya-i-finansirovanie-msb/https://atameken.kz)
5. [Elektronduq resurs]. – Kiru rezhimi: <https://www.ismet.kz/>
6. [Elektronduq resurs]. – Kiru rezhimi: <https://smartsatu.com/>
7. [Elektronduq resurs]. – Kiru rezhimi: [Kak biznes adaptirovalsya k tsifrovomu - formatu /https://kapital-kz.turbopages.org/kapital.kz/s/business](https://kapital-kz.turbopages.org/kapital.kz/s/business)

### **РЕЗЮМЕ**

Статья посвящена исследованию современных тенденций и возможностей цифровизации малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан. Проведен сравнительный анализ состояния электронной торговли за период 2015-2019 гг., приведены статистические данные характеризующие динамику объема интернет торговли по регионам Республики Казахстан. Отмечается рост объемов электронной розничной торговли в 4 раза, реализации услуг в 3 и общий объем электронной коммерции в 2,8 раза по всем категориям электронной коммерции. На основании приведённых данных сделан вывод о перспективах использования электронной торговли малым и средним бизнесом во всех регионах Казахстана.

В качестве цифровых инструментов авторы рассматривают цифровые платформы и электронные торговые площадки. Среди Казахстанских порталов выделены развивающиеся электронные площадки ISMET.kz и Smart Satu.kz.

Рассмотрены так же возможности использования малым и средним бизнесом РК возможностей цифровых международных платформ.