

БӨЛІМ: ӘДІСТЕМЕЛІК ҚҰРАЛДАР

Е-технологии. Е-үкімет

ЖАРИЯЛАНДЫ
18.02.2020СІЛТЕМЕ
<https://bilimger.kz/54802/>

АННОТАЦИЯ / АҢДАТПА

Е-технологии. Е-үкімет

«Электронды үкімет»

«Электрондық үкімет» (e-Government) термині барлық мемлекеттік органдардың басын біріктіріп, оларға интернеттің, электронды терминалдардың немесе тіпті ұялы телефондардың көмегімен тұрғындарға, жеке тұлғаларға ғана емес, компания мен кәсіпкерлерге де қызмет көрсетуге мүмкіндік беретін біртұтас жүйені білдіреді.

Мұнда мемлекет, бизнес және азаматтар арасындағы өзара қарым-қатынасты электронды үкімет ішіндегі G2C (мемлекет-азаматтар), G2B (мемлекет-бизнес) және G2G (мемлекет-мемлекет) деп аталатын негізгі модельдер атқарады.

Елімізде электронды үкімет құру идеясын Елбасы өзінің республиканы әлемдегі бәсекеге қабілетті елу елдің қатарына енгізу туралы Қазақстан халқына жыл сайынғы жолдауында білдірген болатын. 2004 жылғы 10 қарашада электронды үкіметті ендіру туралы «Қазақстан Республикасында электрондық үкіметті қалыптастырудың 2005-2007 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы» Президент Жарлығымен бекітілді.

Электронды үкіметтің міндеттері:

1. халыққа және бизнеске үкіметтік қызметтерді ұсынуды оңтайландыру;
2. азаматтардың өзіне өзі қызмет ету мүмкіндіктерін қолдау және кеңейту;
3. азаматтардың біліктілігі мен технологиялардан хабардар болуы;
4. елді және мемлекетті басқаруда үрдістерінде барлық сайлаушылардың қатысу дәрежесін арттыру;
5. географиялық орналасу орнына әсер ету факторын төмендету;

Электрондық үкімет қамтамасыз етеді:

- аз шығындалатын және тиімді әкімшілікпен;
- қоғам мен үкімет арасындағы өзара қарым-қатынасты түбегейлі өзгерту;
- демократияны жетілдіру мен биліктің халық алдындағы жауапкершілігін арттыруды.

Өзара қарым-қатынас түрлері:

1. Мемлекет және азаматтар арасындағы (G2C, Government-to-Citizen);
2. Мемлекет пен бизнес арасындағы (G2B, Government-to-Business);
3. Мемлекеттік биліктің әртүрлі тармақтарымен (G2G, Government-to-Government);
4. Мемлекет пен мемлекеттік қызметкерлер арасындағы (G2E, Government-to-Employees).

Порталда 2000-нан астам экономика, білім, мәдениет, еңбек, денсаулық, спорт, туризм және басқа да адам өміріне қажетті салаларға байланысты ақпараттық қызметтер ұсынылған. Мысалы, «Білім» тарауынан білім беру заңнамада жетекші жоғары оқу орындарында, ұлттық Бірыңғай тестілеу нәтижелері және пайдалы Интернет-ресурстарға сілтемелер қазақстандық жоғары оқу Орындарының білім беру бағдарламаларын және мемлекеттік органдар туралы толық ақпарат таба аласыздар.

Алайда портал тек ақпараттық ресурс болып табылмайды, оны пайдаланушыларға мемлекеттік органдардың әр түрлі электрондық қызметтерінде ұсынылады. Бүгінгі таңда мемлекеттік анықтамаларды алуда ұзын сонар кезекке тұрмай ақ және уақытты текке кетірмей, жеке компьютеріңізде отырып- көптеген шаруаларыңызды бітіре беруге болады. Бүгінгі күні «электрондық үкімет» порталында әділет министрліктерінің, білім беру, ішкі істер, ауыл шаруашылығы, еңбек және әлеуметтік қорғау, сондай-ақ Жоғарғы сот пен Салық комитетінің 74 интерактивті қызметтері көрсетіледі. 2014 жылға қарай «электрондық үкімет» шеңберінде барлық әлеуметтік маңызы бар мемлекеттік қызметтердің жартысынан көбін виртуалды түрге ауыстыру жоспарланып отыр. Порталдың электронды қызметтерін пайдаланбас бұрын жаңа пайдаланушы жеңіл болып келетін тіркеу процесінен өтуі керек: пайдаланушының келісімімен танысады, жеке сәйкестендіру нөмірі (ЖСН) енгізу керек және пароль ойлап табуы қажет. Халыққа қызмет көрсететін электрондық үкіметтің электрондық қызметтер тізімінде көптеген тармақтары кілттің бейнесі бейнеленген таңбаша түрінде берілген. Бұл дегеніміз- аталған қызметті алу үшін пайдаланушыда электрондық цифрлық қолтаңба (ЭЦҚ) болуы қажет екенін білдіреді. Тиын түрінде бейнеленген белгі осы қызмет үшін қажет мемлекеттік баж ҚР Салық кодексіне сай төленуі қажет екенін білдіреді.

2011 жылы порталға 5 жыл толды. Осы жылдар ішінде порталдың қалыптасуы үш кезең бойынша — ақпараттық, интерактивтік және транзакциялық кезеңнен өтті,

порталда интерактивтік сервистер мен қызметтердің саны көбейді, салықтарды және айыппұлдарды онлайн-төлем жасауға мүмкіндік туды. Бұған дәлел дамыту индексі бойынша «электрондық үкімет», БҰҰ-ның рейтингіне сәйкес, Қазақстан әлемнің 50 ең «озық» елдердің әлемде 192 мемлекеттің арасында 46 орынға енді.

Бағдарламаны іске асыру келесі міндеттерді кезең-кезеңмен шешу жоспарланған болатын:

Электрондық үкіметті қалыптастырудың бірінші кезеңінде – ақпараттарды жариялау және тарату.

Екінші кезеңі — мемлекеттік органдар мен азаматтардың өзара қарым-қатынасына тікелей және қайтармалы жолды интерактивті қызмет ұсынады.

Үшінші кезеңде — қаржылық және заң операцияларын үкіметтік порталдар арқылы жүзеге асыру жолымен транзакциялық қызмет көрсету.

Төртінші кезеңде — ақпараттық қоғамды толық қалыптастыру.

Бұл бағдарлама 2005 жылы іске қосылды, 2 жылдың ішінде оны жүзеге асыру инфрақұрылымы қалыптасты, е-үкіметтің базалық құрамдас бөліктері құрылды: веб-портал және шлюз, ведомствоаралық электрондық құжат айналымы, куәландырушы орталықтары, бірыңғай көлік ортасы. Сондай-ақ 2007 жылы бүкіл ел бойынша тұрақты пайдалануға берілген, бірыңғай тізілімге біріктірілген, жеке және заңды тұлғалардың мемлекеттік деректер базасы құрылды. Веб-порталы арқылы мемлекеттік органдарының 20 интерактивтік қызметтері, мемлекеттік органдардың электрондық қызметтеріне бірыңғай қол жеткізу нүктесі болып табылды.

2007 жылы 2008 – 2010 жылдарға арналған «электрондық үкіметті» дамытудың Бағдарламасы қабылданды, бұнда ЭҮ базалық құрамдас бөліктерін дамыту мақсатында және мемлекеттік басқаруда әлеуметтік-маңызы бар мемлекеттік қызметтің сапасы мен тиімділігін арттыру үдерістерін ұсынуда, қол жеткізу тетіктерін және ЭҮ базалық инфрақұрылымын кеңейту және дамытуда нақты міндеттер қойылды.

Транзакциялық кезеңнің үшінші «Ұмтылысы» бұл «Электрондық мемлекеттік сатып алу» АЖ құру болды. Бұдан былай кәсіпкер кеңседен шықпай-ақ тендерге қатыса алады. 2010 жылғы 1 қаңтардан бастап барлық мемлекеттік сатып алулар, баға ұсыныстарын тек сұрату тәсілімен, электрондық форматта веб-порталда www.goszakup.gov.kz мемлекеттік сатып алу сайтында жүргізіледі.

2009 жылы, негізінен кәсіпкерлік субъектілеріге арналған «Е-лицензиялау» жобасы енгізіле басталды. Бұл кәсіпорындарға қызметтің лицензияланатын түрлеріне түрлі лицензиялар мен рұқсат қағазарын алу рәсімдерін оңайлату үшін жүзеге асырылды. Е-лицензиялау адамға лицензия алуға тапсырыс беруге, барлық рәсімді оны қадағалап

қарап отыруға мүмкіндік береді.

Бұл ретте өтінішті қарайтын тұлғамен және лицензия алуға өтініш берген адам арасында ешқандай байланыс болмайды. Бұл сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес саласында тиімділігі өте зор. Мемлекеттік бағдарламаның иерегиональды бағыты дамиды. 2009 жылдың қыркүйек айынан бастап өңірлерде ендірілген электрондық құжат айналымының Бірыңғай жүйесін, электрондық жедел құжат айналымын барлық әкімшіліктер пайдаланады.

Халыққа өз кезегінде сапалы, құқықтық нотариалдық қызметтер ұсынылады. Бірыңғай нотариаттық ақпараттық жүйесін республика бойынша енгізу 2010-2012 жылдарға жоспарланған. 2010 жылы ҚР электрондық үкіметін дамытуда Біріккен Ұлттар Ұйымының жоғары бағасын алды.

БҰҰ-ның экономикалық және әлеуметтік даму Департаменті дайындаған, электрондық үкіметке жаһандық дайындық бойынша жыл сайынғы дайындаған деректеріне сәйкес рейтингісі бойынша, Қазақстан соңғы жылы әлемдік рейтингте Ресейді (59-орын) Беларусь (64-орын) және Украинаны (54-орын) артқа тастап 81-ден 46-шы орынға бірден көтеріліп, прогресс жасады.

Электрондық мемлекет электрондық экономика субъектісі болып табылады.

Электрондық бизнес эволюциясы

Электрондық коммерция, е-коммерция (e-commerce) — бұл уақыт пен кеңістікте бір мезгілде орын алған ауқымды және тиімді бизнесті жүргізудің жаңа тәсілдері.

Электрондық бизнес бірінші кезекте, қай жерде қолдануға жеңіл болды, сол жерде басталды. 1980 жылы электрондық құжаттармен алмасу (EDI — Electronic Document Exchange) және электрондық қолтаңба пайда болды және бұл мүмкіндіктер банктерде қолданыла бастады.

БІРТЕ-БІРТЕ ДАМЫҒАН ЭЛЕКТРОНДЫҚ БИЗНЕС САЛАЛАРЫ:

Банктер → Сақтандыру → БАҚ → Сауда → Телекоммуникация → Көлік → Жеткізілім

ЭЛЕКТРОНДЫҚ БИЗНЕС ДАМУЫ ҮШ КЕЗЕҢНЕН ТҰРАДЫ.

Бірінші кезең 1994 жылмен 1999 жылдар аралығын қамтиды.

Тұтастай алғанда, электрондық коммерция — ұйымдар және индивидтар мен ұйымдар арасындағы қатынас құру құнын өзгерту және орнату, сандық ақпараттарды өңдеу үшін электрондық коммуникациялар мен өңдеу технологияларын қолдану.

Бірінші кезеңде коммерциялық ұйымдар ақпараттық ортада орнығып, сөйтіп, клиенттермен интерактивті өзара қарым-қатынаспен қамтамасыз етті. Бұл іргелі серпіліс тұрғысынан технологиялық, іскерлік және маркетингтік перспективаларын, өнім берушілер мен клиенттердің өз қарым-қатынасына жаңаша қарауына алып келді. Бұл кезеңді электрондық каталогтар фазасы деп атайды.

90-шы жылдары соңында екіжақты қарым-қатынасын және жеделдік қажеттіліктерін арттыра отырып, электрондық бизнес тапсырыс берушілердің сұраныстарын кеңейтті. Бұл жеткізушілер өздерінің Web-серверлерімен және ішкі бизнес жүйелерін электрондық коммерция қызмет іске асыру үшін біріктіруіне, электрондық бизнес жүйелерін дамытудың екінші кезеңге көшуіне әкеліп соқты.

Екінші кезең ұйымдардың Интернетте жұмыс істей алу тәжірибесі бар 1998 ж., басталып, электрондық коммерция деген атауын алды.

Дамудың екінші кезеңінде көптеген коммерциялық ұйымдардың Web-сайттары клиенттерге тапсырыстарын орналастыруға, содан кейін өңдеу жүйесіне берілуіне мүмкіндік туды. Электронды бизнестің кейбір жүйелері екінші кезеңінде зияткерлік мүмкіндіктерін жүзеге асыра алады, мүмкіндік беретін талдау, клиенттің қызығушылығы және құруға custom «профильдер». Бұл жүйелерде өзара іс-қимыл жасайтын тараптардың жеткізуші немесе клиентке ақпаратты ұсыну процесін автоматтандыру басталады .

Электрондық бизнестің үшінші кезеңі 2000 ж. басталып, экономикалық қызметтің барлық салаларында тарады. Жеткізушілер ақпарат берудің орнына өз Web-сайттарында немесе серверлерде әр түрлі деректерін тікелей компьютерлік жүйелер мен өз клиенттері мен жеткізушілерің компьютерлерінде жеткізіп беруімен сипатталады. Ақпаратты клиентке жеткізуде кез келген уақытта қарамастан, клиенттің оның портативті компьютері, ұялы телефон, серверден серверге қайда екеніне қарамастан, қамтамасыз ету қажет.

Электрондық бизнестің үшінші даму кезеңінде зияткерлік автоматтандырылған қосымшалар мен бағдарламалық интерфейстер адамның қатысуынсыз өзара іс-қимыл жасауға қабілетті. Тараптардың бір қосымшасы автоматты түрде бір мезгілде бірнеше деректер көздеріне – басқа да ұйымдардың серверлеріне, Интернет арқылы ондаған Web-сайттарға, басқа компьютерлерге хабарласа алуы мүмкін, және содан кейін, алынған ақпараттарды біріктіреді. Клиент бірыңғай интерфейс арқылы жеткізушілердің өндірістік және қоймалық қуаттарын, бақылау ұйымдарының жүйелері туралы мәліметтерді жинай алады. Жеке қолданушы дербес қаржылық есеп ала алады.

Электронды бизнестің жаңа кезеңіне өтуіне байланысты коммерциялық ұйымдар өнімдер мен қызметтерінің сапасын жақсартуға және бағасын төмендетуге қол жеткізеді, электрондық бизнес өз арналарының тиімділігін арттырады. Электрондық

бизнес жүйесін пайдаланатын ұйымдар өз клиенттеріне қажетті ақпаратты барлық жерде, әрқашан және кез келген нысанда ұсына алады.

Коммерциялық ұйымдардың қызметкерлеріне олар жақсы шешетін – талдау, тәжірибесін қолдану, оңтайландыру рәсімдерін табу, қиын жағдайлардан шығу сияқты орындауға ғана міндетті жұмыстар қалады.

Білімді тікелей және оңтайлы басқару қажет, себебі қажетті ақпарат әртүрлі дерек көздерден жеткізіледі және орналасқан жеріне де қарамастан, дер кезінде шешім қабылдайтын, дәл сол қызметкерге береді. Ақпаратты өңдеу тез және тиімді жүреді, өйткені деректер шешім қабылданған жерде жиналады және талданады.

Интернетте барлығын төмен баға шешетініне қарамастан, көп сарапшылардың пікірінше, болашақта Интернет арқылы клиенттер тартуда қызмет көрсету сапасы неғұрлым маңызды рөл ойнайтынын айтады. Өз қызметін клиенттердің өз тілектеріне сәйкес ұйымдастыра алатын және бар күштерін салатын ұйымдар ғана тиімді қызметтерін қамтамасыз ете алады.

Электрондық коммерция жүйелерінің негізгі элементтері

1. *Электрондық коммерция субъектілері*— электрондық коммерция жүйелерінің қатысушылары мен клиенттері. Бұл қаржы институттары, бизнес-ұйымдар (коммерциялық кәсіпорындар) және тұтынушылар.
2. *Электрондық коммерция жүйесі*: сауда, төлем, төрелік және жеткізу жүйесі.
3. *Электрондық коммерция процестері*:
 - нарықты зерттеу;
 - тауарларды сату, қызметтер, ақпарат;
 - тапсырыстарды орындау;
 - келісімдер бойынша есептеулер;
 - коммерциялық қызметке қолдау көрсету.

Электрондық коммерция желілері: коммерциялық және корпоративтік, жаһандық интернет желісі.

Электрондық коммерция артықшылықтары

Компаниялар үшін

1. Жаһандық қатысуы.
2. Бәсекеге қабілеттілігін арттыру.
3. Сатылымды дербестендіру.
4. Сұранысқа жылдам реакция.

5. Шығындарды азайту.

Клиенттер (тұтынушылар) үшін

1. Жаһандық таңдау.
2. Ұсынысты тез салыстыру, және басқа пайдаланушылармен ақпарат алмасу мүмкіндігі
3. Операцияларды жүзеге асыруға ыңғайлы.
4. Бағаның төмендеуі.

Электрондық бизнес категориясы

Тартылған субъектілердің санын ескере отырып, электрондық бизнесті үш негізгі топқа бөлуге болады:

- бір ұйым шеңберінде;
- бірнеше ұйымдар аясында;
- тұтынушылар үшін.

Электрондық бизнес-бір ұйым шеңберінде интранет (intranet немесе интражелі) деп аталатын желілер көмегімен болады. Интранет күшіңді жұмсамай және ақшаңды үнемдеп, аз уақыт ішінде, Интернеттің технологиясын қолданатын корпоративтік желіні білдіреді.

Электронды бизнес бірнеше ұйымдардың аясында экстражелілер (extranet, немесе экстранет-бірлескен) көмегімен жүзеге асырылады. Экстражелі бизнестегі серіктестер арасындағы іскерлік ақпараттарды құрылымдық форматта электрондық алмасуды білдіреді. Ол бір компьютерден екінші компьютерге үлкен деректер көлемін бергенде, адамдардың қатысы бар тиімді қызмет түрлерін ұйымдастыру кезінде, іскер серіктестермен және басқа да топтармен, тұтынушылармен байланыстар орнату үшін пайдаланылады. Экстражеліні енгізу қағаз құжаттарын электрондық форматқа аударды білдіреді.

Тұтынушылар үшін бизнес басқаларына қарағанда жақсы дамыған.

Интернет күн сайын ауқымды болып келе жатқан.әмбебап, жаһандық желіні білдіреді.

Басқарушы жеке желілері бар, үлкен компьютерлерді Интернет байланыстыруының арқасында, ақпаратты қол жетімді қылатын, миллиондаған адамдар үшін әлемнің кез-келген нүктесінде, көптеген мың компьютерлерде сақталатын, ақпараттық магистральға айналады. Бұл бір мезгілде орта, және нарық. Бұл айтарлықтай

операцияларды орындауға және жүзеге асыруға байланысты шығындарды азайтуға мүмкіндіктер береді.

Электрондық бизнестің Интернетпен байланысты қызмет салаларын бірнеше бөліктерге бөлуге болады:

- бизнес Ғаламторда (Интернет-провайдинг, сервис-провайдинг, контейн-провайдинг);
- бизнес Интернет айналасында (Web-дизайн, бағдарламалау және ілеспе қызметтер, техникалық құралдарды, бағдарламалық құралдарды жеткізу,);
- Онлайн бизнес (Интернет-жарнама, Интернет-маркетинг, электрондық аукцион, электрондық дүкен және т. б.).

Электрондық бизнес ұғымы жеткілікті ауқымды және әр түрлі түрлі салаларды қамтиды:

- электрондық банк ісі;
- электрондық коммерция;
- электрондық ҒЗТҚЖ;
- электрондыфранчайзинг;
- электрондық казино;
- электрондық оқыту;
- электрондық брокерлік қызмет көрсету;
- электрондық сақтандыру .

Ең табысты бастамалардың бірі бұл – Интернетте **банк ісі енгізу**. Электрондық банк клиенттеріне, олардың қарапайым Web-сайт көмегімен, түрлі қаржылық операция үшін, шоттарын жүзеге асыруға, яғни клиенттерге уақыт пен ақшаны үнемдеуге, және өзіне-өзі қызмет көрсету мүмкіндігін ұсынады.

Электрондық коммерция –коммерциялық операциялар технологиясы мен өндірістік басқару жүйесін және басқа да процестерді қолдана отырып, электрондық деректер алмасудың түрін білдіретін электрондық бизнес.

Электрондық ҒЗТҚЖ Интернет желісіне қол жетімді кез-келген маманның, оның орналасқан жеріне қарамастан, ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарына тартуға мүмкіндік береді. Интернет жоба әзірлеудің жылдамдығын арттырды, және өз мүмкіндіктерінің арқасында, бірлескен жұмыс үшін жаңа құралдарды ұсынды.

Электрондық франчайзинг көбі бұрынғысына ұқсас, тек Интернетте ол айтарлықтай қысқартылған. Сандық форматта тауарларды беру, процестер мен сауда

маркалары жылдам және оңай жүреді. Осы қызмет түріне жақсы жағына таратуда шығындардың болмайтындығын жатқызуға болады.

Электрондық оқыту, түбегейлі жаңа көзқарасты мамандарды даярлауда, Интернет негізінде оқытумен ұсынатын, оқытуды айтамыз. Интерактивті режимде білім алушыға материал беріледі, содан кейін нақты уақыт режимінде барлық оқушылар бір мезгілде сауалнама тапсырады. Мүмкін интерактивті педагог (кәдімгі педагог) көмегі болуы мүмкін. Оқу үдерісі анағұрлым жеке, соның арқасында әрбір адам материалды өзіне қолайлы деңгейде меңгереді.

Электрондық коммерция түрлері

Жалпы электрондық коммерция танымал санаттағы бірнеше түрге бөлінеді.

B2B схемасы немесе бизнес-бизнес

Мұндай өзара іс-қимылды жүзеге асыру қағидасы өте қарапайым: кәсіпорын басқа кәсіпорынмен сауда саттық жасайды. Қазіргі таңда B2B — электрондық коммерцияның ең бір перспективалы және белсенді дамып келе жатқан бағыттарының бірі. Интернет-платформа операцияларды жүргізудің барлық кезеңдерінде айтарлықтай жеңілдетуге, сауданы жедел және тез жүргізуге мүмкіндік береді. Жиі, мұндай жағдайларда, тапсырыс берушінің тарапының өкілі сатушының мәліметтер қорымен жұмыс істеуі арқылы тапсырыстың орындалу процесін интерактивті бақылау мүмкіндігі бар. Мысалы, B2B мәмілесі үшін — компанияларға сайт шаблондарын сату үшін компанияның меншікті веб-ресурсының негізі ретінде дизайнды одан әрі пайдалану жатады. Әрине, бұған кез келген өзара іс-қимылды қамтитын көтерме тауарды жеткізу мен ұқсас тапсырыстарды орындауда кіреді.

B2C схемасы немесе бизнес-тұтынушы

Бұл жағдайда кәсіпорын клиентпен тікелей (заңды, жеке тұлға) саудаласады. Әдетте, бұл жерде әңгіме бөлшек тауарларды сатуда. Клиентке коммерциялық операцияларды осылай жасау тәсілі, сатып алу рәсімін тездетуге және қысқа мерзімде істеуге мүмкіндік береді. Оған қажетті тауар үшін дүкенге барудың қажеті жоқ: берушінің сайтындағы сипаттамаларын көру, керекті конфигурациясын таңдауға және өнімді жеткізуге тапсырыс берсе болды сол жеткілікті. Коммерсантқа Интернеттің мүмкіндіктері сұраныстарын қадағалап отыруға мүмкіндік береді. Осы сауда түріне мысал ретінде – тауарларды тікелей тұтынушылардың тобына бағытталған дәстүрлі Интернет-дүкендерді айтуға болады. 2010 жылдың басынан әлеуметтік желілерде қызметтер мен тауарлар сату аясында әлеуметтік коммерция деп аталатын түрі дами бастады.

C2C схемасы немесе тұтынушы-тұтынушы

Электрондық коммерцияда мұндай жүзеге асыру тәсілі заң тұрғысында бірде-біреуі

кәсіпкер емес, екі тұтынушы арасындағы, мәміле жасасу болып табылады. Осындай сауда үшін Интернет-алаңдар нарық пен газет бетіндегі хабарландыру ортасы болып табылады. Әдетте, С2С схемасы бойынша коммерция қазіргі кезде үлкен сұранысқа ие Интернет-аукциондар сайттарында жүзеге асырылады. Клиенттер үшін мұндай жүйелердің негізі оның тауардың дүкендердегі құнымен салыстырғанда бірнеше төмен бағамен болатындығы қолайлылық тудырады.

Басқа, жоғарыда сипатталған электрондық коммерцияның ең көп таралған схемаларынан, басқа да, бірнеше түрлері бар. Олар, соншалықты танымал емес, бірақта, кейбір ерекше жағдайларда қолданылады. Сөз , мемлекеттік құрылымдармен кәсіпкерлер мен тұтынушылар ретінде өзара іс-қимылы туралы да. Соңғы уақытта көптеген операциялар, салықтарды алу бойынша сауалнамаларды толтыру, нысандар үшін тапсырысты жеткізу, кеденмен жұмыс барлығы Интернет-технологиялар көмегімен іске асады. Бұл бір жағынан-мемлекеттік қызметкердің жұмысын жеңілдетеді, екінші жағынан төлемшінің қағаз жұмыстарынан босауына мүмкіндік береді

Бүгінгі таңда Қазақстанда электронды төлемдер жүйесін кеңінен ұсынылған ААҚ «Казкоммерцбанк». Бұл жүйелер негізінен интернет-дүкендерді олардың арасында Elfin (интернет-ойыншықтар дүкені), IBS Group (интернет- кеңсе және банктік құрал-жабдықтар сату дүкені), Internet-маркет SIM-SIM (виртуалды сауда алаңы), press.kz (баспа өнімдері дүкені) және басқа да дкендер пайдаланылады,. Электрондық төлемдердің жүйелерін қолдану өзектілігі, HomeBank.kz «қаржы порталы әр түрлі қаржылық операцияларды on-line режимінде» жасауға мүмкіндік береді, — деді, 30 қазан күні Hyatt Regency қонақ үйінде өткен жасалған презентацияда және 10000-шы клиентті белгіледі.

Электронная коммерция, e-commerce — Электронды коммерцияға жататындар:

- электронды ақпарат алмасу (Electronic Data Interchange, EDI),
- капиталдың электронды қозғалысы (Electronic Funds Transfer, EFS),
- электронды сауда саттық (англ. e-trade),
- электронды ақша (e-cash),
- электронды маркетинг (e-marketing),
- электронды банкинг (e-banking),
- электронды сақтандыру қызметтері (e-insurance).

© 2026 Bilimger.kz Ақпараттық-танымдық білім порталы. Барлық мазмұн авторлық құқықпен қорғалған.