БАС ТАҚЫРЫПТАР

"Яндекстің" орнын "Қажет такси" баса ала ма?

Азаттық радиосы

22 қазан 2026 жыл, 17:03

FB/Yandex Go Moldova (Courtesy Image)

Украина дрондары Ресейдегі "Яндекс" компаниясының дата орталықтарына дрон шабуылын жасап, оның қызметінде ақау туындаған соң Қазақстанда жергілікті таксиді дамыту керек деген пікір қайта айтылып, кейбірі қызметін жетілдіруге көшті. Бұдан не өзгереді? "Яндексте" қандай балама бар?

"Жай такси" мен "бай такси"

Бір топ азамат жергілікті QajetTaxi қосымшасын дамытып, жаппай жарнамалап жатыр. Шопырларға бонус тағайындап, жолаушыларға бағаны төмен қыламыз деді. Желіде бұл таксиге көлік айдаушы не клиент болу да флешмобқа айналған.

Дегенмен адамның қауіпсіздігіне басымдық берілмегенін және әлі ірі агрегаторлармен бәсекеге түсе алмайтынын қаперге салушылар да бар.

Қазан айының ортасына қарай Ресейдегі "Яндекс" компанясына жасалған шабуыл бірнеше елдегі жеткізу қызметін бұзды. Қазақстанда жолаушылар көлік шақыра алмай, такси айдаушылар тапсырыс таппай дағдарған. Қызмет бір тәулік ішінде қалпына келген еді, алайда бұл оқиға елдің шетелдік цифрлық инфрақұрылымға тәуелділігін әшкереледі.

“Яндекске” балама болатын жергілікті сервис керегін түсінген адамдар жаңа қосымша “Қажетті” қолдануды науқанға айналдырды. “Көш жүре түзеледі” деп, бір-бірін қолданбаның кемшіліктеріне кешіріммен қарауға шақырысты.

Жаңа командаға демеуші кәсіпкерлер де табылып, шопырларға түрлі сыйлықтар, жолаушыларға жеңілдіктер берілетіні айтылды.

Желі қолданушылары QajetTaxi-дің қазақша ұтқыр аудармасын мақтады.

"Ең қызығы, "эконом" санатты – "жай такси", "комфортты" – “жайлы такси”, "бизнесті" – "бай такси", "минивэнді" "дәу такси" деп атайды", – деп қуана жазды қолданушы.

ОҚИ ОТЫРЫҢЫЗ

"Ресейге күніміз қарамасын". "Яндекстегі" ақау қазақстандықтарды әбігерге салды

Таксимен жүріп көргендер арасында жетілдіруді қажет ететін тұстар барын ескерткендер де жоқ емес.

Жоба жетекшілері үкіметтен қолдау алуға да ниетті. Бүгін олар премьер-министрдің орынбасары – жасанды интеллект және цифрлық даму министрі Жаслан Мәдиевпен кездескені хабарланды.

Бұқаралық ақпарат құралдарында қосымша жөнінде сараптама мақалалар пайда болды. “Айқын” газеті жолаушылардың қауіпсіздігі, жеке деректердің қорғалуы мәселесі өзекті екенін көтерген. Такси айдаушы жалған құжатпен тіркеліп кетуі ықтимал. Адам өміріне қатысты тетіктер бірінші кезекте реттелуі қажет” дейді мақала авторы. Centralmedia24 сайты болса, ұсынатын бағасының тиімділігін айта

келіп, шикіліктері мен нарықтан әлі өз орнын таппағанын жазған. Басылым ірі агрегаторлар жолаушы мен шопырларға субсидия және жеңілдіктер беріп, жаңа платформаны оңай ығыстырып жіберуі мүмкін деген қатер барын ескерткен.

Uber мен DiDi қайда? Құрдымға кеткен баламалар

Қазақстанда "Яндекс" монополист болғанымен, мүлдем бәсеке жоқ та емес. Соғыс кезінде елдің көлік пен жеткізу қызметі ресейлік сервиске кіріптар екені әшкере болған соң, басқа такси жобалары жұмысын жарнамалауды қолға алды. Бірақ бұған дейін "Яндекске" бәсекелес боламыз дегендер аз болған жоқ, олар неге қалып қойды?

Бәсекені қорғау және дамыту агенттігінің былтырғы зерттеуінде такси қолданбасы ретінде "Яндекстен" бөлек, inDrive, Aparu, Tapsy Taxi, Maxim, "Такси Бауырсақ", Region және "Такси Народное" компаниялары аталған. Бірақ олардың ауқымы бірдей емес. Kursiv-тің 2024 жылғы сауалнамасында респонденттердің 59,2 пайызы қала ішінде ең жиі "Яндекс" қолданатынын айтқан. inDrive-ті 18,9%, Region-ды 5,5% атаған.

ОҚИ ОТЫРЫҢЫЗ

"Атажұрттың" "үнін өшіру" әрекеті және "Яндексті" ығыстыратын қытайлық Didi

"Яндекстің" Қазақстандағы басшысы Руслан Саитовтың айтуынша, былтыр сервисті шамамен 8,5 миллион адам пайдаланған, ал платформа арқылы 320 мыңнан астам жүргізуші табысын заңдастырған. "Яндекс такси" қазір Қазақстанның 25 қаласында жұмыс істейді. Компания 2016 жылы Алматыда жұмысын бастағанда 150 көлік пен тоғыз таксопарк қана қосылған еді. Қазір, ресми дерек бойынша, елдегі такси нарығының 90 пайызы осы — ресейлік "Яндекстің" қолында. "Яндекс" арқылы өтетін ақша көлемі де үлкен. 2024 жылы "Яндекс Go"-мен жұмыс істейтін жүргізушілер мен таксопарктердің жалпы табысы 555 миллиард теңге болған.

Қазақстандағы "Яндекстің" алғашқы халықаралық бәсекелестерінің бірі — американдық Uber болды. Компания Қазақстан нарығына 2016 жылғы маусымда кірді. Ол кезде Uber әлемнің 70-тен астам еліндегі 400-ден аса қалада жұмыс істеп жатқан. Бірақ екі компанияның Қазақстандағы бәсекесі ұзаққа созылған жоқ. 2017 жылы "Яндекс" пен Uber Қазақстанды қоса алғанда алты елдегі такси бизнесін біріктіруге келісті, мәміле 2018 жылғы ақпанда аяқталды. Жаңа компанияның 59

пайызы — "Яндекске", 37 пайызы Uber-ге тиесілі болды. Uber бренді сақталғанымен, жүргізушілер жұмыс істейтін жүйе біріктірілді. Бұл "Яндекске" Uber-дің жүргізушілері мен жолаушыларын ортақ желіге қосып, көлік табу уақытын қысқартуға мүмкіндік берді. Осылайша Қазақстанда Uber мен "Яндекстің" бәсекесі тоқтады.

Қазақстан нарығына кірген тағы бір ірі халықаралық ойыншы — қытайлық DiDi такси болды. Uber-мен бірнеше елде бәсекелескен компания Қазақстанға 2021 жылы келді. Бірақ бір жылға жетпей, 2022 жылғы наурызда қызметін тоқтатты. Компания бұған нарық жағдайының өзгергені және басқа да факторлар әсер етті деп түсіндірді. Басқа себебін ашып айтқан жоқ.

"Яндекспен" бәсекелесуге тырысқан қазақстандық сервистер де бар. Соның бірі — Қарағандыда пайда болған Region. Сервис кей өңірлерде танымал. 2024 жылғы сауалнамада оны респонденттердің 5,5 пайызы атаған, ал Ұлытау облысында Region ең жиі қолданылатын сервистердің біріне айналған. Тағы бір мысал — Өскеменде құрылған Aparu. Компания өкілдерінің айтуынша, сервис Өскеменде мықты позиция қалыптастырған, кейін Семей, Астана, Алматы, Ақтөбе мен Тараз сияқты басқа қалаларға шыққан. 2026 жылғы қазанда "Яндекс" жұмысында іркіліс болған кезде Aparu кей қалаларда тапсырыс саны 15–20 есе артқанын хабарлады.

"Яндекс" несімен озды?

"Яндекс" сынды ірі компаниямен бәсекеге түскеннің бір қиындығы — такси агрегаторына мобильді қосымшаның болғаны жеткіліксіз. Жолаушы қосымшаны ашқанда жақын маңнан көлік тез табылғанын күтеді. Ал жүргізуші үшін платформада тұрақты тапсырыс болуы маңызды. Жолаушылар көбейген сайын жүргізушілерге тапсырыс артады, жүргізушілер көбейген сайын көліктің келу уақыты қысқарады. Экономикада мұны "желілік әсер" деп атайды. Сондықтан жаңа компанияға жүргізушілерге бонус төлеп, жолаушыларға жеңілдік ұсынып, ұзақ уақыт шығынмен жұмыс істеуге тура келуі мүмкін.

ОҚИ ОТЫРЫҢЫЗ

Жай ғана такси емес. "Яндекс" қалай Орталық Азияның нарығын жаулап алды?

Такси сервисін нөлден бастап құрмағаны — "Яндекстің"тағы бір артықшылығы. Компанияның картасы, навигациясы, маршрут есептейтін алгоритмдері және үлкен серверлік инфрақұрылымы бұрыннан бар. Такси қызметінде бұл

технологиялар қай жүргізуші жолаушыға жақын екенін, жолға қанша уақыт кететінін, сұраныс қай жерде көп екенін есептеуге көмектеседі. Қазақстанның Бәсекелестікті қорғау және дамыту агенттігі де жаңа агрегаторға нарыққа кіру үшін қосымша ғана емес, сервер, картография, логистика алгоритмдері, деректерді қорғау және ұзақ мерзімді инвестиция қажет екенін жазған. Яғни түрлі жобалар тек жақсы қосымша жасап қоймай, бүкіл технологиялық жүйені қатар құруы керек.

"Яндексте" көлік тез табылады. Компания басшысының айтуынша, Қазақстанның ірі қалаларында машинаның орташа келу уақыты шамамен үш минутқа дейін қысқарған. Мұндай жылдамдыққа жету үшін бір уақытта желіде көп жүргізуші болуы керек. Жүргізушісі аз сервисте жолаушы ұзақ күтеді де, келесі жолы ірі платформаға қайта оралуы мүмкін. Ал тапсырысы аз сервисте жүргізуші де ұзақ отырғысы келмейді. Осылайша "Яндекстің" үлкен аудиториясы жұмыс іздеген адамға да, көлік іздеген кісіге де тартымды көрінеді.

"Қазақстанда кемінде үш ірі шетелдік платформа жұмыс істеуі керек"

Жергілікті платформалар неге бәсекеге төтеп бере алмай отыр, жолаушы қауіпсіздігін кім қамтамасыз етуі керек? Азаттық осы сұрақтарды Астана қаласы көлік жүргізушілер қауымдастығының төрағасы Медет Құрмановқа қойды.

Азаттық: Медет мырза, Uber, "Яндекс", Bolt сияқты такси қызметтері бұрынғы такси жүйелерін толықтай ығыстырып, жұртты өзіне тәуелді етіп қойды. "Яндекске" балама болмай тұрғанының себебі неде?

Медет Құрманов: Цифрлық платформа – тек қосымша емес. Біз телефонымызда қосымша бар, соны ашсақ, такси келеді, азық-түлік жеткізіледі деп ойлап қалдық. Бірақ мұның артында көп жылдық жұмыс тұр, миллиондаған қаржы құйылған. Оның үстіне күнделікті қажеттіліктер осы танымал қосымшалар арқылы өтетіндіктен, қолданушылардың көбі соған үйреніп қалған. Бұл – бірінші себеп.

Екіншіден, цифрлық платформа бір ғана қызмет емес, оның ішінде көптеген қызмет бар. Оны "суперапп" деп атаймыз. Интернет технологиялары дамығаннан кейін әлемдегі жаһандық компаниялардың бәрі суперапп болуға тырысып жатыр. Өйткені адам бір жерге кіріп, барлық қызметті сол жерден таңдай алатындай болуы керек.

Мұндай платформалардың неге шетелден келетініне келсек, олар үлкен нарықтарда туған. Үлкен нарықтарда енгізіліп, тұтынушылармен қарым-қатынас, басқа да қызметтер сол жерде жолға қойылған, кейін ғана басқа қалаларға

Астана қаласы көлік жүргізушілер қауымдастығының төрағасы Медет Құрманов (фото Медет Құрмановтың Instagram парақшасынан алынды)

шыққан. Яғни нарықтың көлемі – бірінші мәселе. Қазақстанда 20 миллиондай халық бар. Бұл өте аз.

Азаттық: Қазақстанның бірнеше қаласында онлайн такси қызметін жүзеге асыратын жергілікті бірнеше компания бар екен. Мәселен, Өскеменде Aparu, Маңғыстауда Elimtaxi деген сияқты. Бірақ олар неге Қазақстан нарығын түгел ала алмай отыр? Әлеуметтік желіде жарнамаланып жатқан QajetTaxi де солар сияқты "Яндекстің" көлеңкесінде қалып қоймай ма?

Медет Құрманов: Соңғы 15 жылда отандық платформалар шығып жатқанын көріп жүрміз. Біздің білуімізше, олардың саны 50-ден асқан. Оларға 70 мың доллардан 1 миллион долларға дейін қаражат құйылған. Бірақ бүгінде олар нарықта қалмады. Неге?

Біріншісі – қолданушы, тұтынушы. Платформа бәсекеге қабілетті болуы керек: ыңғайлы, тез қолжетімді, ашқанда тез жұмыс істейтін, бәрі түсінікті болуы шарт. Өйткені жолаушылар әртүрлі: егде кісілер де, жастар да, орта жастағылар да бар. Сондықтан қосымша бәріне түсінікті болуы керек.

Екіншісі – жолаушылармен қатар жүргізушілер де бірдей жеткілікті болуы керек. Жолаушылардың қанша сұранысы болса, соның бәрін орындай алатындай жүргізуші болуы қажет. Қазір нарықта такси төрт минутта келетінін көріп отырмыз. Егер қосымшада 7-8 минут деп тұрса, тұтынушы басқасын шақырады. Яғни ол күткісі келмейді. Ешкім күткісі келмейді, өйткені бәрі нарықтық экономикада жұмыс істейді, кез келген жерге тез жетуі керек. Бұл – бірінші мәселе.

Екінші мәселе – жүргізуші. Оның да қосымшасы ыңғайлы болуы керек: әр сәтте уақыт үнемдеп, тез жұмыс істеуі керек. Картасы, маршруты тез жұмыс істеп, дұрыс көрсетуі керек, өйткені бұл жүргізушінің табысына тікелей әсер етеді. Сондықтан платформа дамыған болуы керек әрі тұтынушыға да, жүргізушіге де бірдей қызмет етуі керек. Ол үшін үлкен қаражат құю қажет.

Жаңадан шығып жатқан платформалар бар. Бірақ бір мезетте бүкіл Қазақстанда жұмысты бастап кету қазір мүмкін емес. Кейбір қалаларда, әрине, жұмысты жүргізуге болады. Соңғы техникалық ақаудан кейін көпшілік "отандық платформаны неге қолдамасқа" деп ойлап қалған сияқты. Жүргізушілер мен тұтынушылар арасында қысқа мерзімде мұндай эмоция болуы мүмкін. Бірақ

егжей-тегжейіне қарасақ, тұтынушы тапсырыс береді. Егер 5 минутта көлік ұсынылмаса, ол күтеді, екінші рет тапсырыс беріп, тағы күтеді де, кейін өзі үйреніп қалған платформаға қайта оралады.

Азаттық: "Яндекс", Uber, Bolt сияқты компаниялармен бәсекелесу үшін, оларды нарықтан ығыстыру үшін, әрине, өте көп қаржы, қолдау керек. Дата-орталықтар қажет. Олар да арзан тұрмайтыны белгілі әрі оны кез келген кәсіпкер көтере алмайды. Бірақ ұқсас модельмен жұмыс істейтін Kaspi, Freedom сияқты финтех компаниялар бар. Олар неге мұндай жобаларға қызығушылық танытпай отыр деп ойлайсыз?

Медет Құрманов: Бұл компаниялар финтех саласында негізін қалап, өсті. Ал такси – мүлде басқа қызмет. Біріншіден, ол заңнамаға сүйенуі керек. Өйткені тасымалдау адамның өмірі мен денсаулығына тікелей байланысты. Күн сайын, әсіресе қалааралық қатынаста қаншама оқиға болып, қаншама адам зардап шегіп, көз жұмып жатқанын көріп жүрміз.

Бұл ірі платформалар үшін имидж тұрғысынан үлкен тәуекел. Сондықтан олар "такси қызметін ашамыз, қосамыз" деп бірден шешім қабылдамай, бұл мәселені ойланып қарастырады. Танымал финтех платформаның ішінде такси қызметі іске асырылып, сол жерде бір адам зардап шексе немесе қайтыс болса, не болады? Бұл – оларға имидж тұрғысынан үлкен тәуекел.

Шынын айтсақ, "Яндекс", inDriver сияқты ірі компаниялар жалпы ресми түрде жұмыс істемейді. Неге? Тікелей орындаушылар, яғни жүргізушілер заңнамаға қайшы жұмыс істейді. Өйткені платформа тапсырысты тек ресми тасымалдаушыға, заңның барлық талабын орындап отырған тасымалдаушыға ғана беруі керек: хабарлама жіберген, таксиметрі бар, медициналық анықтамалары бар, көлігі тиісінше безендірілген, сақтандыру полисі бар дегендей. Мұндай талап көп, соның бәрі болуы керек.

Азаттық: Онлайн такси қызметтеріне көп айтылатын сынның бірі – жолаушының қауіпсіздігі мен сақтандыру мәселесі. "Яндекс", Uber, inDriver сынды қызметі жолға қойылған компаниялардың өзіне арыз-шағым өте көп айтылады. Ал енді ғана жұмысын бастап жатқан немесе шағын қызметтер мұны оңай реттей ала ма?

Медет Құрманов: Өте дұрыс айтасыз. Өйткені бүгінде мемлекеттік көлік саясаты іске асырылмай отыр. Неге? Бізде көлік министрлігі бар. Заңдарымыз, негізі, заманға сай. Бірақ оны орындаушы – жергілікті әкімдіктер. Олар такси нарығын реттеумен айналыспайды, ұйымдастыру функциясын толық орындамайды.

Сондықтан нарық, бәсекелестік дейміз бе, өз бетінше жүріп жатыр. Ірі компаниялар келіп, нарықты алып қойды да, өздерінің корпоративтік стандарттарын осы нарыққа ұсынып отыр. Ал еліміздің стандарттары, заң талаптары орындалмайды. Сондықтан мұнда мәселе көп: әділетсіздік бар, бәсекелестік дұрыс емес, ережелер қалыптаспаған. Шетелдік платформалардың келіп, нарықты сынап көргенін де көрдік: DiDi келді, Bolt келді. Осындай мәселелер бар, оларды қарастыру керек.

Біздің ойымызша, Қазақстанда кемінде үш ірі шетелдік платформа жұмыс істеуі керек.

Ұқсас

"Ресейге күніміз қарамасын". "Яндекстегі" ақау қазақстандықтарды әбігерге салды

YouTube-ты ығыстыру жоспары: Кремль мақсатына жақындай түсті

Азат Еуропа / Азаттық радиосы © 2026, Inc. | Барлық құқықтары қорғалған