



ӘЛ-ФАРАБИ атындағы ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ имени АЛЬ-ФАРАБИ AL-FARABI KAZAKH NATIONAL UNIVERSITY

ХАБАРШЫ

ЭКОНОМИКА СЕРИЯСЫ

ВЕСТНИК

СЕРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

BULLETIN

ECONOMY SERIES

1(113) 2016



ХАБАРШЫ

ЭКОНОМИКА СЕРИЯСЫ №1 (113)



25.11.1999 ж. Қазақстан Республикасының Мәдениет, ақпарат және қоғамдық келісім министрлігінде тіркелген

Куәлік №956-Ж.

Журнал жылына 6 рет жарыққа шығады

ЖАУАПТЫ ХАТШЫ

Когут О.Ю., аға оқытушы

(Қазақстан)

Тел.: +777017147474

E-mail: koghut.oksana@mail.ru

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

Ермекбаева Б.Ж., к.э.н., доцент –

научный редактор (Қазақстан)

Қазбекова Ж.Б., Ph.D доктор, и.о.доцента –

заместитель научного редактора (Қазақстан)

Когут О.Ю., старший преподаватель –

ответственный секретарь (Қазақстан)

Қазбеков Б.К., д.э.н., профессор (Қазақстан)

Мұхтарова К.С., д.э.н., профессор (Қазақстан)

Мұхамедиев Б.М., д.э.н., профессор (Қазақстан)

Сағиева Р.К., д.э.н., профессор (Қазақстан)

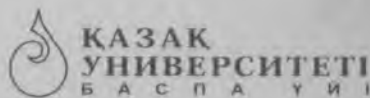
Байдильдина А.М., д.э.н., профессор (Қазақстан)

Арзаева М.Ж., к.э.н., доцент (Қазақстан)

Садыханова Г.А., к.э.н., доцент (Қазақстан)

Бобров Л.К., д.т.н., профессор (Россия)

Трифилова А., Ph.D доктор (Великобритания)



**ҚАЗАҚ
УНИВЕРСИТЕТІ**
Б А С П А У Й І

Ғылыми басылымдар бөлімінің басшысы

Гүлмира Шаққозова

Телефон: +77017242911

E-mail: Gulmira.Shakkozova@kaznu.kz

Редакторлары:

Гүлмира Бекбердиева,

Қарлыға Ибрагимова

Компьютерде беттеген:

Айша Қалиева

Жазылу мен таратуды үйлестіруші

Молдір Өміртайқызы

Телефон: +7(727)377-34-11

E-mail: Moldir.Omirtaikyzy@kaznu.kz

ИБ №9225

Басуға 10.02. 2016 жылы қол қойылды.

Пішімі 60x84 1/2. Көлемі 22,25 б.т. Офсетті қағаз. Сандық басылым.

Талпырыс №231. Тараптары 500 дана. Бағасы келісімді.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университетінің

«Қазақ университеті» баспа үйі.

050040, Алматы қаласы, әл-Фараби даңғылы, 71.

«Қазақ университеті» баспа үйінің баспаханасында басылды.

© Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, 2016.

<i>Zholamanova M.T.</i> Management of a loan portfolio of a commercial bank	138
<i>Байдәулетов М.</i> Түгендеудің бухгалтерлік есеп әдістерінің элементі ретінде мәні мен мақсаты	144
<i>Сұлтанова Б.Б., Абишева Ж.А., Исаева А.А.</i> Особенности бухгалтерского учета основных средств в организациях железнодорожного транспорта.....	150
<i>Бейсенбаева А.К., Джакишева О.К.</i> Мұнай газ секторындағы қаржылық есептілікті қалыптастырудың артықшылықтары	158
<i>Сакибаева Қ.С., Баймбетова А.А.</i> Қазақстандағы проблемалық неселер жағдайы және оларды басқару шаралары.....	164
<i>Когит О.У., Назарова V.L.</i> Formation of the conceptual features of management accounting at the enterprise.....	172
<i>Сейдахметов А.С., Сейдахметова Б.А.</i> Проблемы трудоустройства молодежи на рынке труда Казахстана.....	176
<i>Смағұлова Г.С., Жұмағазиева А.Г.</i> Қазақстандағы корпоративтік әлеуметтік жауапкершіліктің даму мәселелері.....	184
<i>Nurgaliyeva G.K., Baisalova B.O.</i> Practice of accounting outsourcing in companies.....	192
<i>Шолпанбаева К.Ж., Нурмағамбетова А.З., Белоусова Л.И.</i> Девальвационные процессы в условиях всемирного кризиса.....	198
<i>Сыздықова К.Ш., Алиянбай А.М., Актуреева Э.А.</i> Система маркетинговой информации в агросервисе.....	204
<i>Джакишева У.К., Бейсенбаева А.К., Низамдинова А.К.</i> Ведение бухгалтерского учета в бюджетных организациях: проблемы и пути его совершенствования.....	210
<i>Nurgazina A.M.</i> Innovative strategies of the Initial public offering.....	216
<i>Терраев А.М., Товта Н.А.</i> The system of indicators of "greening" of the economy for the purpose of energy efficiency.....	222
<i>Епанчинцева С.Э.</i> Мировая легкая промышленность: современные особенности и тенденции	230
<i>Дауешова А.Е.</i> Затратные и результирующие составляющие эффективности функционирования городских агломераций.....	236
<i>Акимбаева Қ.Т., Каримова М.Д.</i> Қазақстан Республикасында франчайзингтік қатынастарды дамытуды мемлекеттік қолдау тетіктерін жетілдіру мәселелері	244
<i>Есенжігітова Р.Г.</i> Адами капиталдың дамуын инвестициялау мәселелері.....	252
<i>Курбанов С.</i> Современные аспекты управления продажами на рынке Казахстана: совершенствование навыков и развитие межличностных отношений	258

<i>Липов</i> Гендер
<i>Акимб</i> Роль в
<i>Yeralin</i> The im in the c
<i>Жунус</i> Регуля регион
<i>Хамит</i> Ақтау органи в Респ
<i>Серик</i> Энерг
<i>Абила</i> Синер
<i>Болат</i> Марк
<i>Шест</i> Ақтау в сект
<i>Ерат</i> Страт
<i>Киши</i> ҚР-д
<i>Кайр</i> Роль
<i>Авто</i>

Акимбаева Қ.Т.,
Каримова М.Д.

**Қазақстан Республикасында
франчайзингтік қатынастарды
дамытуды мемлекеттік қолдау
тетіктерін жетілдіру мәселелері**

Akimbaeva K.T.,
Karimova M.D.

**Problems of improving the
state support mechanism of
franchising relations in the
Republic of Kazakhstan**

Акимбаева К.Т.,
Каримова М.Д.

**Проблемы совершенствования
механизма государственной
поддержки франчайзинговых
отношений в Республике
Казахстан**

Әрбір нақты жағдайда кәсіпкерлікті ұйымдастырудың тиімді сәтін табуы мен әдістерін жасау үшін көп уақыт пен материалдық шығын керек. Франшиза негізінде жолға қойылған және өзінің тиімділігін дәлелдеген бизнесті пайдалану кәсіпкерлік тәуекелді біршама төмендетеді. Дамып келе жатқан нарықтарда франчайзинг кәсіпкерлерді табысты бизнес жүргізу үшін қажетті іс жүзіндегі стандарттарды үйретудің ең жылдам әдістерінің бірі болып табылады. Осылайша франчайзингті дамыту шағын және орта кәсіпкерлікті қолдауды барынша тиімді нысандарының, аса маңызды мемлекеттік міндетті мүмкін болатын шешімдерінің бірі болуы ықтимал.

Алайда, қызметтің осындай түрінің әдістемелік негіздері мен ұжымдағандық тәсілдерінің болмауы отандық тәжірибеде франчайзингтің даму мүмкіндіктерін шектейді және кәсіпкерлік қызметтің осы бір моделін ғылыми тұрғыдан зерттеу қажеттілігін тудырады. Осыны ескере отырып, берілген мақалада Республикадағы франчайзингтік қатынастарды дамыту мәселелері анықталып, бір жүйеге келтірілді және оларды шешу жолдары негізделді, франчайзингтік қатынастардың дамуына ықпал ететін франчайзингтің институционалдық ортасы элементтерінің өзара іс-әрекет моделі ұсынылды.

Түйін сөздер: франчайзинг, франчайзер, франчайзи, франшиза, институционалдық орта.

Development of effective scheme and methods of business organization in each case demands big time and material inputs. While the use of the worked out business which proved its efficiency on the terms of franchise considerably reduces enterprise risks. In the growing markets franchising is one of the fastest ways of training businessmen to practical standards which are necessary to do profitable business. Thus, development of franchising can be one of the most effective forms of supporting small and middle-sized business, one of possible solutions of so important national objective.

However, lack of methodical bases and conceptual approaches to such activity limits the possibilities of franchising development in domestic practice and causes need of studying this model of business activity from the scientific point of view. In this regard, development of theoretical provisions, methodical approaches and practical recommendations on applying franchising model of business in Kazakhstani conditions, adaptation of the available models of franchising business to conditions of domestic market is necessary. Thus, in this article the problems of developing franchising relations in the republic are established and systematized and the ways of their decision are proved, recommendations on developing the model of interacting elements of franchising institutional environment are given.

Key words: franchising, franchiser, franchisee, franchise, institutional environment.

Авторами исследуется франчайзинг, который является одним из самых быстрых способов обучения предпринимателей практическим стандартам, необходимых, чтобы вести прибыльный бизнес. Таким образом, развитие франчайзинга может оказаться одной из наиболее эффективных форм поддержки малого и среднего предпринимательства, одним из возможных решений столь важной государственной задачи.

Однако, отсутствие методических основ и концептуальных подходов к такого рода деятельности ограничивает возможности развития франчайзинга в отечественной практике и обуславливает необходимость изучения данной модели предпринимательской деятельности с научной точки зрения. В настоящей статье установлены и систематизированы проблемы развития франчайзинговых отношений в республике и обоснованы пути их решения, даны рекомендации по разработке модели взаимодействия элементов институциональной среды франчайзинга.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзи, франшиза, институциональная среда.

ӘЖЖ 339.

РЕС
Ф

МЕМА
ТЕТІК

ISSN 1563-0358 (574)

¹Акимбаева Қ.Т., ²Каримова М.Д.

¹Әл-Фараби атындағы қазақ ұлттық университеті,

Қазақстан Республикасы, Алматы қ.

²Каспий университеті,

Қазақстан Республикасы, Алматы қ.

*E-mail: karla74@inbox.ru

**ҚАЗАҚСТАН
РЕСПУБЛИКАСЫНДА
ФРАНЧАЙЗИНГТІК
ҚАТЫНАСТАРДЫ
ДАМУДЫ
МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ
ТІПТЕРІН ЖЕТІЛДІРУ
МӘСЕЛЕСЕРІ**

«Қазақстан – 2050» Стратегиясын іске асыру мақсатында әзірленген Қазақстанның әлемнің ең дамыған 30 мемлекетінің қатарына кіруі жөніндегі тұжырымдама елдегі әлеуметтік, экономикалық және институционалдық ортаны біртіндеп жетілдіру негіздерін қалайды. Қазақстандағы институционалдық ортаны жетілдіру бағыттарының бірі жеке бастаманы дамытуға және экономикалық және саяси өзгерістердің гармоникалық үйлесімділігі үшін жағдай жасау болып табылады.

Қазақстандық франчайзинг соңғы жылдары айтарлықтай байқалатын өзгерістерге ұшырады. Жалпы бизнес секілді ол дамуда, өзгеріп отыратын сұраныс пен жылдам дамушы технологияға қарай бейімделуде. Отандық бизнестің көптеген жаңа индустрияларында жаңа жергілікті ұсыныстар пайда болуда. Бүгінде республикада экономиканың осы саласын кеңінен тарату мен дамыту үшін қадамдар жасалуда. Мысалы, қолайлы іскерлік бизнесті құру үшін елде кәсіпкерлік қызметті реттейтін нормативтік-құқықтық база жетілдірілуде, шағын бизнеске түсетін салықтық жүктеме төмендеуде, кәсіпорынды ашу рәсімі жеңілдетілуде. Қаржылық және қаржылық емес шаралар түрінде бизнесті кешенді қолдау жүзеге асырылуда.

Алайда франчайзинг бизнестің форматы ретінде республикадағы өзінің әлеуетті мүмкіндіктерін әлі де толық көлемде іске асыруда. Біздің елімізде олардың туындау себептері бойынша жіктеуге болатын франчайзингтің дамуын тежейтін мәселелер бар.

Франчайзингті дамыту үшін қалыптасқан экономикалық алғышарттардың болмауын көрсететін өндірістік-экономикалық мәселелер келесіден тұрады.

1. Франчайзингтік схемалар жалпы елдің экономикалық дамуының тұрақтылығын, болжауға және күні бұрын білуге болатындығын қажет етеді. Жаһандық экономикалық дағдарыс, инфляция, теңгенің құнсыздануы, номиналды және нақты еңбекақының өзгеруі, тұтыну тауарлары мен қызметтеріне бағаның өсуі секілді құбылыстар жалпы шағын және орта бизнестің қызметіне және атап айтқанда, франчайзилер мен франчайзерлердің қызметіне теріс әсер етеді.

2. Көптеген кәсіпкерлерде – әлеуетті франчайзилерде қажетті бастапқы капиталдың болмауы. Франчайзингтік қатынастардың әрбір қатысушысы дербес заңды тұлға болып табылады

және жүйені дамытуға өзінің бастапқы капиталын салуы тиіс. Егер франчайзи біржолғы франшизалық төлемді (паушалды салымды) төлеу қажеттігін ескеретін болсақ, онда франчайзидің бастапқы капиталы жеткілікті көп болуы тиіс. Өкінішке қарай, отандық кәсіпкерлердің барлығында дерлік осындай капитал бола бермейді. Сонымен бірге ресейлік нарықта франшизаның құны біршама төмен, сондықтан кейбір кәсіпкерлер тікелей Ресейден сатып алады. Ресей нарығында ұсынылатын кейбір франшизалардың құны (ш.б.): Zara – 28000, Ростикс – 250000, Yudashkin Jeans – 85000, Zimaletto – 100 000, Ketroy – 120000, Woolstreet – 50000. Франчайзингтің ресейлік нарығы дамығаны соншалықты мысалы, франшизаны жеңілдетілген схема бойынша сатып алуға болады. Бұл кезде сату көлемдері туралы есеп берудің қажеті жоқ, роялти төлемдері мен басқа да аударымдар жоқ [1].

3. Несие мекемелерінің бастапқы бизнесті қаржыландырғысы келмеуінен бастапқы капиталды құру үшін несие алудың қиындығы, кейде мүмкін еместігі, бұл бірқатар мәселелерге байланысты:

– барлық тұрақты төлемдерді (роялти, орталықтандырылған жарнама қорына аударымдар және басқа да төлемдер) ескере отырып, франчайзидің табыстылық деңгейі несиемен қайтару мерзімінің жеткілікті ұзақ болуына, ал егер қолданыстағы мөлшерлемелерді ескеретін болсақ тіптен мүмкін емес етеді;

– банк несие сомасына тең бағада кепілдік ұсыну қажеттігі және т.б.;

– франчайзинг бойынша заңнама франчайзерге жоспарланып отырған кәсіпорынның табыс әкелуіне кепілдік беруші ретінде әрекет етуге мүмкіндік бермейді.

4. Франчайзингті дамыту бойынша қандай да бір мемлекеттік арнайы бағдарламалардың болмауы. Дегенмен, республикада шағын және орта бизнесті дамытуға бағытталған бағдарламалар қолданылады:

«Бизнестің жол картасы 2020» Бағдарламасы;

«Жұмыспен қамту – 2020» Бағдарламасы;

ШОБ өңірлік қаржыландыру бағдарламасы;

Шағын қалаларда ШОБ жобаларын қаржыландыру бағдарламасы;

Астана және Алматы қалаларындағы қызметтер (сервис) саласында қызмет ететін жеке кәсіпкерлік субъектілерін қаржыландыру бағдарламасы;

Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің лизингтік мәмілелерін қаржыландыру бағдарламасы;

«Даму өңірлер III» шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің басым жобаларын қаржыландыру бағдарламасы [4].

5. ҚР-да шетелдік, сонымен бірге отандық франчайзерлер өздерінің кәсіпорындарын шикізатпен қамтамасыз ету мәселелерімен бетпе бет келіп жатады. Әдетте, франчайзингтік кәсіпорындар шикізатқа, шығындау материалдарына белгілі бір талаптар қояды. Кейбіреулері өндірістік базаларды құруға немесе Қазақстанда қолайлы сападағы шикізатты сатып алуға болмағандықтан шетелде белгілі бір позицияда сатып алуға бел байлайды.

6. Әрбір желілік кәсіпорын табысқа жету үшін оны жабудың барлық аумағында ұсынылатын өнімдердің біркелкі жоғары деңгейін қамтамасыз етуге міндетті. Ал, егер қалалардың қызметтік шашыраңқы орналасуын, франчайзингтің өзінің ерекшелігін және кәсіпкерлердің ұстау ерекшеліктерін ескеретін болсақ, онда франчайзерлерге шарт талаптарының сақталуына байлау жасау өте қиын болады.

7. Бизнестің бағытына сәйкес келетін маман жылжымайтын мүліктің жетіспеуі немесе жоқ болуы. Қазіргі уақытта Атырау, Астана және Алматы қалаларында бос кеңселер мен қораландарының үлесі 5-тен 10% дейін.

Осылайша, аталған жағдайлар және франчайзингтік компаниялардың пайда болуына жетпейді, олардың өзін-өзі өтеу деңгейінің төмен болуының себебі болып табылады. Осыған байланысты бизнестің осы форматындағы қызмет ету және кәсіпорындарды кепейту мүмкіндігі шектелген.

Ұйымдастыру-құқықтық мәселелердің негізгі аспектілері бар.

1. Осы рәсімнің рұқсат беру ережелері мен талаптары кәсіпкерлік құрылымдарын құру кезінде белгілі бір қиындықтардың болуына, айналым және әсіресе, заңға тәуелсіз және жаңа кәсіпорындардың құрылуына апаратын қиындататын көптеген ережелер мен талаптарды қарастырады. Көптеген қаулаптар мен шарттар және барлық деңгейдегі басқару органдарының көптеген әрекеттері де түрліше шапшаң және өндірістік қуаттарды беру, пржект, қорғаныс және т.б. кезіндегі мүмкін осы мәселелерге қатысты.

2. Республикадағы франчайзингтік заңдық қамтамасыз етудің жетілдірілуі және франчайзингті құқықтық реттеу және қорғау үшін қиындықтар болғандықтан заңнаманың құқықтық акті толықтыруды қажет етеді.

3. Франчайзингтік сектор ықпалы және бизнесінің бір бөлігі бола отырып, жетілдірілуі

ару органдарының тарапынан көптеген тексеруге ұшырайды, бұл түбінде ісін жаңа басқару кәсіпкерлер үшін бұл бизнестік тартымдылығын төмендетеді.

2. Франчайзерлер мен ісін жаңа бастаушы франчайзилер арасында мамандандырылған делдалдардың жетіспеушілігі. Франшиза алғаннан кейін кәсіпкерлер кейбір мәселелер бойынша келісім алу мүмкіндігінсіз онымен жалғыз қалады.

3. Ұйымдастырушылық сипаттағы тағы бір мәселе – франчайзерлер мен франчайзилер туралы қажетті нақты ақпараттың болмауы. Бұл, ең алдымен, мұндай ақпаратты жинақтау, өңдеу және сақтау бойынша нақты мемлекеттік органның қолдауына байланысты франчайзинг статистикасына қол жеткізу қиын. Ақпараттық жетіспеушілігі франчайзинг секторындағы құрылымдардың мәртебесіне терең талдаудың болмауының маңызды себептерінің бірі болып табылады. Оның үстіне, бұл кәсіпорындардың есептерінің өзі толық емес және нақты бола бермейді. Соның салдары ретінде шетелдік франчайзерлер бұл саладағы бизнесті жүргізудің қазақстандық тәжірибесін игеруге мүмкіндіктері жок. Олар басқа елдер арқылы қосалқы франчайзинг схемасын пайдалана отырып, нарыққа тікелей шыққанды жөн көреді. Екінші жағынан, осы себеппен отандық кәсіпорындар республикада, сонымен бірге шетелде өзінің франшизаларын құруға ұмтылады.

Франчайзингтің экономикалық және ұйымдастырушылық мәмілелері, әрине, өте маңызды, бірақ франчайзингтің дамуын және әлеуметтік-психологиялық мәселелерді айтарлықтай тежейді.

Әлеуметтік-психологиялық мәселелер, олардың мәселелерді жатқызуға болады:

1. Франчайзингтік жүйе субъектілерінде – франчайзер мен франчайзиде отандық тәжірибесі болмауы және сәтсіздіктің болу мүмкіндігі.

2. Республикада кәсіпорындардың желісін құратын франчайзерлер үшін жоғары тәуекелдер, себебі республикада зияткерлік меншік әлсіз қорғалған. Отандық тәжірибеде материалдық меншігі бар тауар бағаланады, ал франчайзинг сауда маркасы, өндіріс технологиясы, бизнес-жоспарлар секілді зияткерлік меншік пен ноу-хауды беруді және төлеуді көздейді.

3. Франчайзидің дербестігін және кәсіпкердің өмілдік «келбетін» жоғалту қаупі. Франчайзингтік жүйеге кіру франчайзиден франчайзер қалыптастырған стандарттар бойынша жұмыс істеуді қажет етеді.

4. Франчайзилердің өздерінің тұйықтығы, олар қандай шарттармен ынтымақтастық жа-

сайтыны туралы толық ақпаратты беруге асықпайды.

5. Франчайзингтік жүйелердің ұйымдастырушы (франчайзерлер) болуы, сондай-ақ осы жүйелерде франчайзилер ретінде жұмыс істей алатын кәсіпкерлерді дайындаудың әлсіз жүйесі. Франчайзинг форматындағы бизнестің өсуіне қарамастан күннен күнге кәсіпкерлердің көп бөлігінде кәсіпкерліктің осындай әдісі туралы айтарлықтай айқын емес түсінік болуы мүмкін.

Білім беру мәселелерін шешу франчайзинг бойынша оқу және кеңес беру орталықтарын құру қажеттілігімен байланысты, бұл таза экономикалық мәселелерді шешуді қажет етеді. Сонымен бірге бұл мәселелерді шешу франчайзидің құқық пен экономика саласындағы білімдердің кеңеюіне алып келеді.

Қазіргі уақытта бизнестің франчайзингтік форматының белгіленген қозғалу траекториясы, ең алдымен, оның республикадағы дамуының институционалдық ортасын жетілдіруге байланысты. Бұл ретте франчайзингтің қоршаған ортаның бір бөлігі бола отырып, институционалдық өріс бір уақытта кәсіпкерлердің белгілі бір әрекеттерін ынталандыра отырып, олардың қызметіне белгілі бір шектеулер қояды, нақты институттардың өзгеруінің базисі болып табылады.

Аталған экономикалық, ұйымдық-құқықтық, әлеуметтік-психологиялық мәселелерді шешу барысында олардың өзара байланысын және бір мәселені шешкен кезде басқа шешімдерді шешу қажеттілігімен байланысты кешенділік ескерілуі тиіс. Франчайзинг – бұл экономикалық құрал және оның негізгі мәселелері экономика саласына қатысты екеніне қарамастан республикада франчайзингтің даму мәселелерінің шешімін, ең алдымен, құқықтық саладан іздестіру қажет.

Республикада «Даму» Қоры Франчайзинг орталықтарын құру жөнінде әзірлеген бағдарлама қабылданған. Орталықтардың басты міндеті франчайзинг саласында ақпараттық-консультациялық қызметтер көрсету. Мұндай ағартушылық жүйені құру франчайзинг саласындағы отандық кәсіпкерлерді даярлауды кеңейту үшін қажет. Бұл жүйе бірін бірі толықтыратын екі бағыттан тұрады:

– франчайзингті экономикалық құрал ретінде насихаттауды қамтамасыз ететін кең бағыт;

– франчайзингтік жүйе субъектілеріне (франчайзер мен франчайзи) франчайзингтің нақты экономикалық мәселелері бойынша мақсатты кеңес беруді қамтамасыз ететін тар бағыт.

Дегенмен, бұл бағыттарды белгілі бір жүктемемен ағартушылық бағыттар ретінде қарас-

тыруға болады – бұл негізінен ағартушылық бағытты толықтыруы тиімді басқарушылық кеңес беру (бизнес-консалтинг). Сондықтан франчайзинг саласында кәсіпкерлерді кенінен және тереңінен даярлау үшін жоғары оқу орындарының оқу жоспарларына франчайзинг бойынша жеке оқу пәндерін кіргізген дұрыс.

Жоғарыда аталған мәселелерге сәйкес не зерттеу логикасына сүйене отырып, франчайзингті мемлекеттік қолдау тетіктерінде үш кіші жүйені бөліп алуды ұсынамыз: бағдарламалық-мақсатты блок, ұйымдастыру-құқықтық блок және функционалды-ресурстық блок (кесте 1).

1-кесте – Франчайзингті мемлекеттік қолдау тетіктері

Тетіктердің Блоктары	Сипаттамасы	Мазмұны
1	2	3
Бағдарламалық-мақсатты	Франчайзингті қолдаудың мақсаттары, қағидалары, әдістері, тұжырымдамалары мен бағдарламалары	Франчайзи мен франчайзерді қолдауды бағдарламалық-мақсатты қамтамасыз ету
Ұйымдастыру-құқықтық	Кәсіпкерлік қызметтің тиісті институттары мен субъектілерінің өзара іс-қимылының сыртқы ортасын мемлекеттік басқарудың мамандандырылған органдарының және франчайзингті мемлекеттік және мемлекеттік емес қолдау органдарының реттеуі	Заңнамалық және нормативтік-құқықтық қамтамасыз ету; франчайзерге сыртқы экономикалық қызметті жүзеге асыруына көмек көрсету; ірі және шағын бизнестің интеграциялық өзара іс-қимылы; ҚР және ТМД елдерінің франчайзингті қолдау саласындағы халықаралық ынтымақтастығы және т.б.
Функционалды-ресурстық	Кәсіпкерліктің қалыптасу үдерісіне макродеңгейде (сыртқы орта), сонымен бірге микродеңгейде (ішкі орта) реттеушілік ықпал етеді	Қаржы-несиелік қамтамасыз ету, ақпараттық қамтамасыз ету, кадрлармен қамтамасыз ету, инфрақұрылымдық қамтамасыз ету және т.б.

Мемлекеттік қолдаудың бағдарламалық-мақсатты блогы франчайзингті қолдаудың мақсатын, қағидаларын, әдістерін, тұжырымдамалары мен бағдарламаларынан тұрады. Франчайзингті мемлекеттік қолдаудың бұл тетіктерінің негізінде «Қазақстан – 2050» Стратегиясы, «Бизнестің жол картасы – 2020» Бағдарламасы, Экономиканың индустриялық-инновациялық даму тұжырымдамасы және басқалар жатыр. Қазіргі уақытта шағын және орта бизнестегі жеке кәсіпкерлікті бірқатар мемлекеттік қолдау бағдарламалары іске асырылуда. Бұл – мемлекеттік мақсатты бағдарламалар, өңірлік қолдау бағдарламалары, сондай-ақ қазақстандық қорлар іске асыратын мақсатты қолдау бағдарламалары. Алайда, франчайзингті мемлекеттік қолдаудың бағдарламалық-мақсатты тетіктерінің іске асырылуын талдау франчайзинг саласындағы мемлекеттік қолдау фрагменттік сипатта екенін және франчайзинг секторына көңіл бөлмей, шағын және орта бизнесті дамытуға бағытталғанын көрсетті.

Ұйымдастыру-құқықтық блок мамандандырылған мемлекеттік басқару органдарынан және

шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік және мемлекеттік емес қолдау органдарына, сондай-ақ заңнамалық және нормативтік-құқықтық базадан тұрады.

Функционалды-ресурстық блок кәсіпкерлердің қалыптасу үдерісіне макродеңгейде (сыртқы орта), сонымен бірге микродеңгейде (ішкі орта) реттеуші ықпал етеді. Функционалды-ресурстық тетіктерді талдау жүйелі түрде шешуі қажет ететін бірқатар мәселелерді анықтайды. Республикадағы шағын бизнесті қолдау жүйесі белгілі бір қаржылық, салықтық қолдау құралдарының қамтитындығы және франчайзингтік субъектілерде пайдалана алатын жеткілікті инфрақұрылым (несие, ақпараттық және т.б.) құрылғанын жағымдық сәттер ретінде айтып өтуге болады.

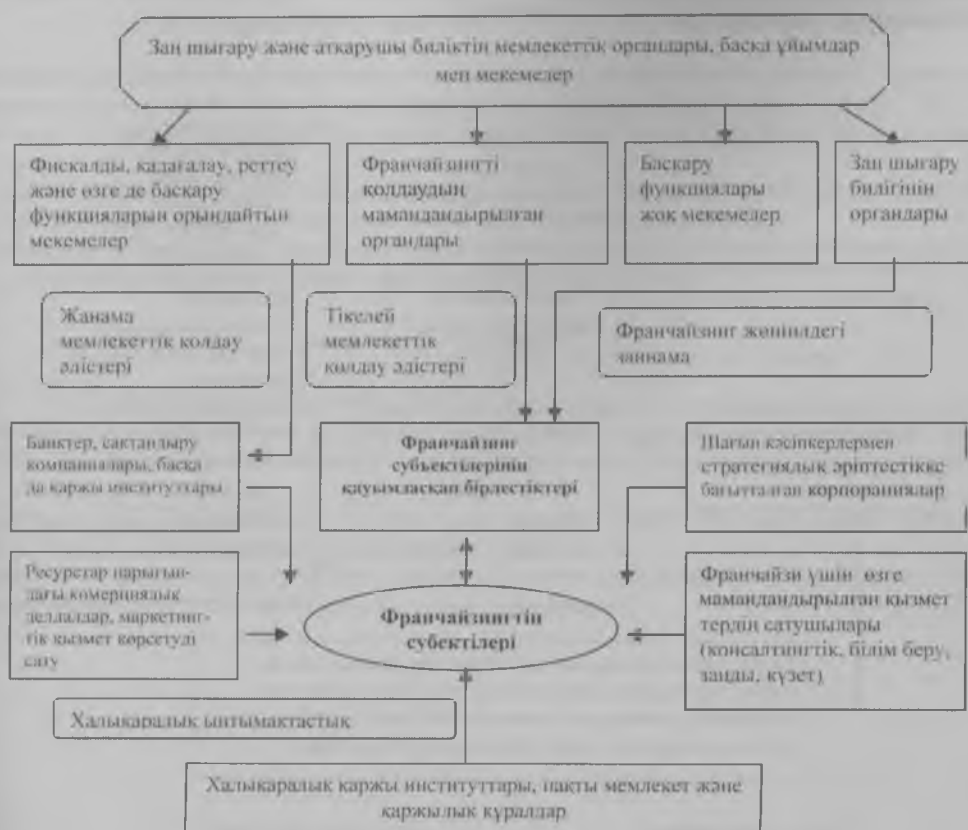
Франчайзингтің дамуын мемлекеттік қолдау тетіктерін іске асыру франчайзингтік бизнестің тиімді институционалды құрылымына қалыптасуына алғышарттар жасайды. Себебі институционалды орта – бұл шаруашылық қызметті үйлестірудің белгілі бір жүйесінің шегінде қалыптасатын, шаруашылық субъектілері үшін шектеулерді анықтайтын экономикалық міндет

сұлық және белгілі бір

елерге сәйкес және отырып, франчайзинг тетіктерінде үш шамамыз: бағдарламдастыру-құқықтық-ресурстық блок

дық матрицасын құратын институттардың кәсіпті бір реттелген жинағы [3].

1-суретте франчайзингтік институционалдық құрылымы көрсетілген.



1-сурет – Франчайзингтің институционалдық құрылымы

қолдауды бағдарламдастыру
құқықтық қамтамасыз ету
ақпараттық қамтамасыз ету және т.б.

тік және мемлекеттік, сондай-ақ заңсыздық базалан

блок кәсіпкерденгенейде (сыртпенденгенейде) институционалдық-ретпен түрде шешуді анықталады. Ресурстық жүйесі бағдарламдастыру құралдарын тік субъектілері инфрақұрылым ағашын жағалайды. Мемлекеттік қолдау франчайзингтік бизнес құрылымын қамтамасыз етеді. Себебі қолдаушылық қызметтің шегін анықтайды. Субъектілері үшін мемлекеттік міндет

Франчайзингтік мемлекеттік қолдау тетіктері институттардың қалыптасуы үшін, демек тиімді институционалдық құрылым үшін жағдай жасауды көздейді. 2-ші суретте франчайзингтің дамуын анықтайтын институттардың құрамы көрсетілген. 2-ші суретке сәйкес франчайзингті дамыту институттарының өзара іс-қимыл жасау үдерісінң орталық орынды «Даму» Кәсіпкерлікті дамыту орталығы» АҚ жанындағы Ұлттық франчайзингті дамыту орталығы иеленеді және оның өңірлік филиалдарының маңыздылығын көрсетеді. Франчайзингті қолдау және өңірлерді ілгерілету үшін мемлекеттік қолдау франчайзингті дамыту жөніндегі Ұлттық франчайзингтің міндеттерін кеңейтуді, республикалық франчайзилер мен франчайзерлердің қызметі туралы мәліметтерді үздіксіз бақылау және бақылау үшін қажет өңірлік-салалық мониторинг жүйесін енгізуді ұсынамыз. Сонымен бірге бұл орталықтар кәсіпкерлерді оқыта отырып,

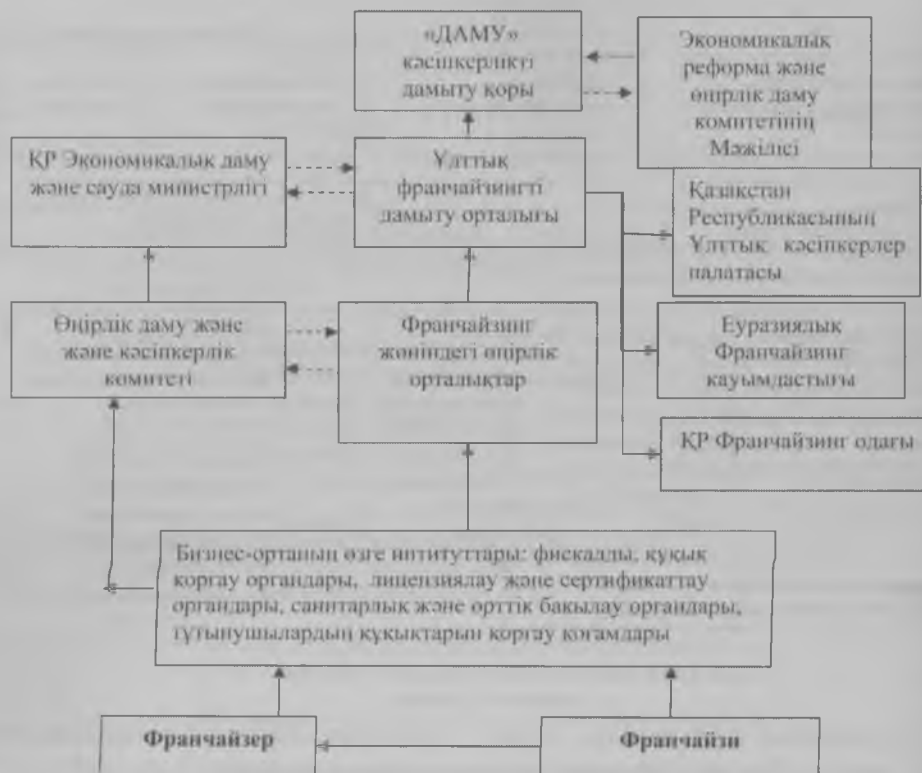
бизнесінің франчайзингтік схемаларын белсенді насихаттап, франшизалардың жәрменкелерін, көрмелерін өткізулері тиіс. Қазіргі уақытта Орталық негізінен шағын көлемде білім беру-консалтингтік функцияларды орындайды. Аталған іс-шараларды іске асыру барысындағы мемлекеттік қолдау төмендегілер секілді қоғамның маңызды міндеттерін шешуге ықпал етеді:

- кәсіпкерлік қатынастардың жалпы мәдениетін көтереді;
- франчайзингтік кәсіпкерліктің құқықтық қорғалуын арттырады;
- жаңа жұмыс орындарының құрылуына ықпал ететін болады;
- франчайзингтегі жаңа идеяларды, әдістер мен технологияларды қамтамасыз етеді;
- қызметтің белгілі бір түрінің дамуына және жалпы шағын кәсіпкерлікке жағымды мемлекеттік ықпал ету тиімділігін арттырады;

– қандай да бір арнайы оқу құрылымдары мен бағдарламаларын құрмастан шағын кәсіпкерлікті тәжірибеде оқытудың кешенді жүйесін құрады;

– Қазақстан экономикасына айтарлықтай шетелдік инвестицияларды тартады [5].

Франчайзинг түріндегі бизнес бүкіл дүние жүзінде еркін шағын кәсіпкерлікпен салыстырғанда сенімді бизнес болып есептеледі, өзіне байланысты бұл бизнес өзін жақсы ақтаған және франчайзинг жүйесінің немесе тізбегінің бір бөлігі болып табылады.



2-сурет – ҚР-дағы франчайзингті дамыту институттарының өзара іс-қимылы

Алайда, бизнестік форматы ретінде франчайзинг республикада өзінің әлеуеттік мүмкіндіктерін әлі де толық көлемде іске асырмай отыр. Өндірістік-экономикалық мәселелер, ұйымдастыру-құқықтық мәселелер, әлеуметтік-психологиялық мәселелер секілді франчайзингтің дамуын тежейтін мәселелер бар.

Құқықтық өрістегі кемшіліктерге қарамастан тамақтану кәсіпорындары франшизаларының саны үнемі артуда, бұл қызметті ұйымдастырудың осы бір моделінің жоғары тиімділігін сақтап отырады. Сонымен бірге франчайзингтің дамуы үшін қолайлы жағдай жасау үшін ең алдымен заңнамаға өзгерістер енгізу қажет.

Франчайзингтің құқықтық негізіне біз ұсынып отырған өзгерістер заңнаманы әрі оның терминологиясын әлемдік тәжірибеге жақындатуы тиіс, бұл әсіресе шетелдік капиталдың қаты-

суымен франчайзингтік жүйелерді құру үшін маңызды. Нәтижесінде кәсіпкерлердің шарттар жасасу үшін қажетті және жеткілікті нормативтік материалы болады.

Аталған экономикалық, ұйымдастыру-құқықтық, әлеуметтік-психологиялық мәселелерді шешу барысында олардың өзара байланысы мен бір мәселені шешу басқаларын шешу қажеттілігімен байланысты кешенділік ескерілуі тиіс. Франчайзинг шағын кәсіпорындардың бәсеке қабілеттілігін арттыру мен дамытудың басты айналуы үшін бүкіл ұлттық экономиканы түгелдей институтционалдық қайта құру қажет.

Басқарудың тиімді тетіктерін және франчайзингті реттеудің жаңа әдістерін қалыптастыру үшін франчайзингтің өңірлердің экономикасын дамытудағы рөлін, франчайзинг ұйымдарының қызметін қаржылық қолдау қажет.

құрылымдарын әзірлеу мен іс-шараларын жүзеге асыру үшін зерттеушілердің теориялық қолдауы қажет.

1. Дүйсем
2. Франчай
3. Табдул
- экономика және
4. Бағдарла
- мағынасы, 2012 // htt
5. Исследов
- franchexpo.kz/ru

1. Duisem
2. Francha
3. Gabdull
- maeva – 2013. -
4. Bagdar
- http://www.fund
5. Issledov
- franchexpo.kz/ru/pr-nu

тарын анықтаумен байланысты мәселелер менін зерттеу керек. Басқарудың ғылыми-әділділік қағидаларымен бірге мұндай тәсіл

франчайзинг саласындағы мемлекеттік қолдау тетіктерін барынша ашуға және оны дамытуға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1. Дүйсембаев А.А. Қазақстандағы франчайзингтік бизнес: қазіргі жағдайы мен даму келешегі. - Карағанды, 2013. - 169 б.
2. Франчайзинг: цифры и факты //Вестник союза франчайзинга. Журнал о франчайзинге. - Алматы, 2014. - №1(98). - С. 33.
3. Габдуллин Р.Б. Институциональные предпосылки модернизации экономики Казахстана // Актуальные проблемы экономики и права. - 2013. - №3. - С. 5-9.
4. Бағдарлама «Даму» Кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ жанындағы Ұлттық Франчайзингті дамыту орталығы». - Алматы, 2012 // <http://www.fund-damu.kz/.../ProgrammaNatsionalniyTsentRazvitiyaFranchay>.
5. Исследование «Франчайзинг в Казахстане». Национальный центр франчайзинга при Фонде «ДАМУ» // <http://www.franchexpo.kz/ru/pr-novosti-stati/public/13-issledovanie-franchajzing-v-kazakhstane>

References

1. Duisembaev A.A. Kazakstandagy franchaizingtik biznes: kazirgi zhagdaiy men damu keleshegi. - Karagandy, 2013, -169 s.
2. Franchaizing: tsifry i fakty //Vestnik soyuza franchaizinga. Zhurnal o franchaizinge. - Almaty, 2014, -№1(98). - s 33.
3. Gabdullin R.B. Institutsional'nye predposylki modernizatsiy ekonomiki Kazakhstana // Aktual'nye problemy ekonomiki i prava. - 2013, - №3, - s. 5-9.
4. Bagdarlama «Damu» Kasipkerlikti damytu kory» AK zhanyndagy Ultyg Franchaizingti damytu ortalygy». - Almaty, 2012 // <http://www.fund-damu.kz/.../ProgrammaNatsionalniyTsentRazvitiyaFranchay>.
5. Issledovanie «Franchaizing v Kazakhstane». Natsional'nyy tsentr franchaizinga pri Fonde «Damu» // <http://www.franchexpo.kz/ru/pr-novosti-stati/public/13-issledovanie-franchajzing-v-kazakhstane>