

Қазақстандағы франчайзингтің артықшылығы ол-сублицензиялық. Халықаралық франчайзерлер Қазақстанмен тікелей жұмыс істеуге әлі асықпайды. Тікелей классикалық қарым-қатынас өте аз: франчайзер-франчайзи. Халықаралық франчайзерлер Қазақстанда тек өздерінің ресейлік немесе түрік шебер франчайзилері арқылы ғана жұмыс істегенді жөн көреді. (субфранчайзерлер), Қазақстандық кәсіпорындар өзінің кезегінде субфранчайзер ретінде болады (сублицензиаты). Мұндай жағдайдың себебі өте көп: мүмкін, Ресейлік және жергілікті тұтынушылардың бірдей тілдік салты (шетелдік франшиза бейімделуді қажет етпейді), нарықты өткізудің және халық тығыздығының жетіспеушілігі, жергілікті кәсіпкерлердің халықаралық франчайзинг нарығындағы белсенділігінің төмендігі және тағы басқалары.

Бірақ Қазақстан шетелдік франчайзерлер үшін Орта Азия нарығына шығатын есік болуы мүмкін. Бұл біздің отандық және шетелдік франчайзингті дамытуға мүмкіндігіміздің зор екендігін көрсетеді.

Әдебиеттер

1. Франчайзинг в Казахстане. Алматы, 2007
2. Жерар Дельтей. Франчайзинг. Санкт-Петербург, 2003
3. Д.Н. Земляков, М.О. Макашев. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса. - Москва, 2003

В статье рассмотрено состояние и проблема развития франчайзинга в настоящее время в Казахстане.

In this article condition and issue of franchise development in Kazakhstan at present is considered.

А.К. Жақанова

ШАҒЫН КӘСІПкерлікТің даму және орнығу мәселелері (полиграфиялық сала мысалында)

Нарықтық қарым-қатынастарға көшу үрдісі жаңа типтегі экономиканың құрылуына тиімді жолдарды іздестірілуін талап етеді. Алуан түрлі меншік нысанындағы кәсіпорындардың құрылуы және қызмет етуі еліміздегі бұндай экономиканың ірге тасы болып табылады. Мемлекеттік меншікті жекешелендірудің аяқталған үрдістері экономиканың жеке секторының пайда болуына әкелді. Оның дамуы мен орнығуы еліміздің маңызды мәселелерінің біріне айналды. Өзінің елге арнаған «Қазақстан-2030» жолдауында Президентіміз Н.Ә.Назарбаев жаңа әлемдік экономикалық парадигмаға сәйкес болу үшін жеке сектордың белсенділігіне жәрдем жасап, ынталандырып арттыра түсіру керек екендігін айтып өткен. Жеке сектордың маңызды элементтерінің бірі – шағын бизнес. Шағын бизнес экономикамызды реформалаудың болашағы зор бағыты болып табылады. Нарық дамуының бүгінгі күнгі сатысының негізгі мәселесі нарықтың маңызды мүшесі – кәсіпкердің қалыптасуына және дамуына қажетті жағдайларды жасау болып келеді. Шағын экономика – нағыз нарықтың маңызды секторы. Шағын бизнессіз өркениетті нарықтық экономика мүмкін емес. Шағын кәсіпорындарды құрудың мақсаттары келесідей болуы ықтимал:

- тұтынушылық нарықтағы сұранысты қажетті тауарлармен қанағаттандыру;
- салалық және аймақтық монополизмге қарсы тұру;
- бәсекенің ұлғайтылуы;
- ірі кәсіпорындардағы жұмыстарынан босатылып қалған жұмыскерлерді жаңа жұмыс орындарымен қамтамасыз ету;
- кішігірім қалалар мен ауылдарды дамыту және т.б.

Дүниежүзінің барлық елдерінде шағын бизнесті мемлекет тарапынан қолдау мемлекеттік экономикалық саясаттың дербес бөлігі болып табылады. Шағын бизнестің дамуы экономиканың, қызмет көрсету саласы өсуінің маңызды бір шарты, жұмыспен қамтылудың негізгі қайнар көзі, технологиялық прогрестің және қалыпты бәсекелік ортаны ұстап тұрудың факторы ретінде қарастырылады. Шағын бизнесті мемлекет тарапынан қолдаудың жүйесін қалыптастыру кезінде дүниежүзілік практиканы зерделеу оның бірнеше құрамдас элементтерін айқын қарастыруға мүмкіндік береді. Атап өтсек, біріншісі – қаржылық қолдау, соның ішінде капиталдың жинақталуына жәрдем жасау, төмендетілген пайыздық мөлшерлеме арқылы жеңілдікпен несиелендіру, арнайы бағдарламалар шеңберіндегі жәрдемдер, несиелердің мемлекеттік кепілі. Екінші құрамдасы – салық жеңілдіктерін ұсыну, соның ішінде – пайдаға салынатын салықтан ҒЗТКЖ жұмсалған шығындардың бір бөлігінің мөлшеріндегі шегерім, пайданың есебінен салық салынбайтын арнайы тағайындалуы бар қорларды қалыптастыруға рұқсат беру, пайдаға төмендетілген салық мөлшерлемелерімен салық салу. Үшінші құрамдас элементі – жеделдетілген амортизация, ол кейбір елдерде шағын кәсіпорындардың дамуындағы өзін-өзі қаржыландыру рөлін жоғарылату мақсатымен қолданылады. Төртінші құрамдас элемент – өндірісті ұйымдастыру және басқару, техникалық және басқарушылық көмек саласындағы жәрдем жасау шараларының жүйесі. Бесінші құрамдас – шағын кәсіпорындардың мемлекеттік тапсырыстарды жүзеге асыру үрдісіне қатысуы. Және алтыншы құрамдасы – ірі фирмалармен келісім-шарттарды жасауға жәрдемдесу. Көптеген елдердің үкіметтері шағын және орта бизнес бірін-бірі толықтыру жолында барлық шараларды іске асыруға тырысады.

2007 жыл бойынша Қазақстанның статистикалық жылнамасындағы келтірілген статистикалық мәліметтерге сәйкес өңдеу өнеркәсібіндегі жалпы тіркелген заңдық тұлғалардың саны 18733, соның ішінде шағын заңдық тұлғалардың саны 17524, яғни 93,5% құрады. Орташа заңдық тұлғалардың саны 873 (4,7%), ал ірі заңдық тұлғалардың саны 336 (1,8%) болды. Ал шағын кәсіпорындардың өндірілген өнімінің көлемі бойынша статистикалық талдауды өткізсек, 2006 жылы 2002 жылмен салыстырғанда өңдеу өнеркәсібіндегі бұл көрсеткіштің шамасы 97787,7 млн. теңгеден 198457,0 млн. теңгеге дейінгі өсімін байқауға болады, басқаша айтқанда өсім 100%-дан аса болған.

Шағын бизнестің ірі бизнеске қарағандағы артықшылықтары көп, олардың ішінен атап өтетін болсақ, шағын бизнес нарық конъюнктурасының өзгерісіне жедел әрекет етеді, нарықтық экономикаға қажетті икемділікті беріп, халықтың айтарлықтай қаржылық және өндірістік ресурстарын жұмылдырады. Шағын кәсіпорындардың еңбек ұжымдарында формалдық емес қарым-қатынастар орнығады, аса ірі бюрократиялық құрылымдар жоқ болады, жұмыскерлердің басқаруға, табыстарды үлестіруге тікелей қатысу мүмкіндіктері болады. Сонымен қатар, шағын кәсіпкерлік ерекшеліктеріне капиталдық салымдардың жылдам өзін-өзі өтеуі, өндірушілердің аймақтық нарыққа бағдарлануы, сұраныстың өзгерісіне икемді әрекет етуі және т.с.с. Қарастырылған мәселелердің шешілуінде кәсіпкерліктің мүмкіндіктері жайлы өнеркәсібі дамыған елдердің тәжірибесінен көруге болады, олардың экономикасында шағын бизнес бірқатар көрсеткіштер бойынша бірінші орынға ие. Мәселен, АҚШ-та шағын бизнестің үлесі – ЖҰӨ-нің 45%, Жапонияда 65-70%, Францияда, Италияда, Канадада 50-60%. Қазіргі таңда шағын бизнестің дамуы еліміздегі өткізілетін әлеуметтік-экономикалық саясаттың негізгі бағыттарының бірі болып табылады.

Бұл арада шағын бизнестің және ірі кәсіпорындардың қызмет ету салалары туралы айтып кеткен жөн. Ірі кәсіпорындар жаппай өндіріс және бұйымдардың тұрақты номенклатурасы жағдайында қызмет атқарып, көтерме сауда арқылы өнімдерін өткізсе, шағын кәсіпорындар өнімді шағын партиялармен өндіруге, нарықтың белгілі бір сегментінде сатып алушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға, өндірістің қалдықтарын пайдалануға, екінші реттік шикізатты тұтынуға, жеке клиенттермен жұмыс істеуге мамандандырылған.

Нарықтық экономика жағдайында шағын кәсіпорындардың орнығуына көңіл бөлінгені дұрыс. Өйткені шағын кәсіпорындар ірі кәсіпорындармен қатар бірдей жағдайларда қызмет етуі қиынға түседі. Бұған себеп – шағын бизнестің жұмыс істейтіндердің саны, өндіріс

көлемі, өндіріс үрдісіне тартылған мүлік шамасы бойынша кішігірім кәсіпорындар болып табылатыны. Өздерінің шаруашылық іс-әрекеті барысында олардың жолында ұйымдастырушылық-техникалық және коммерциялық қиындықтар орын алады. Мысал келтірсек, материалдық-техникалық ресурстардың тапшылығы, несиеге деген жоғары пайыздардың мөлшерлемелері, нарықты және бәсекелестерді зерттеп-зерделеуге, өнімдерін жарнамалауға, кадрларды дайындауға және олардың біліктілігін көтеруге жұмсалатын шығындардың салыстырмалы түрде жоғары болуы. Шағын кәсіпорындар – бұл бүкіл шаруашылық қызметтің аса жоғары тәуекелдігі.

Ірі кәсіпорындарға келсек, олар өз табыстарын өнімді жаппай өндіріске көшіру арқылы дер кезінде көтере алады, ал шағын кәсіпорындар тек оңтайлы шаруашылық бағдарлануға, тұтынушылардың аз ауқымды топтарына ғана сеніп, ірі кәсіпорындармен өзара байланыстың тиімді нысандарын табуға бел бууы мүмкін. Айтқанның бәрін ескерсек, нарықтық қарым-қатынастар жағдайларындағы шағын бизнестің ерекше шаруашылық жүргізетін субъект ретінде мемлекет тарапынан қолдауды және қорғауды талап етеді.

Қазақстан Республикасында өңдеу өнеркәсібіндегі белсенді шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің саны 2009 жылдың желтоқсан айына алғанда 16064 бірлікті құраса, бұндағы белсенді жұмыспен қамтылғандардың саны 128423 адамды құраған еді. Бұл мерзімдегі шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің өнімдер шығарылымы 226272 млн. теңгені құраса, бүкіл өңдеу өнеркәсібі бойынша өнеркәсіп өнімдерінің өндіріс көлемі 2957262 млн. теңгені құрады. Сөйтіп, шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің өнімдер шығарылымы бүкіл өңдеу өнеркәсібінің өнімдер өндірісінің көлемінде 7,7%-ды құрайды.

Келтірілген мәліметтер еліміздегі шағын кәсіпкерліктің потенциалы әлі толық ашылмағанын дәлелдейді. Оған алуан түрлі факторлар ықпал ететінін білеміз. Шағын кәсіпкерлік субъекттерінің өткізілген мониторингі шағын кәсіпорындардың қызмет ету барысында пайда болатын мәселелерінің несиелендіру, салық салу, мемлекеттік органдармен әрекеттесу саласындағы жаңа нысан көріністерін анықтауға мүмкіндік берді. Бұндай деректерді статистикалық көрсеткіштерді талдау нәтижесінде алу мүмкін емес еді, себебі олар экономиканың берілген секторының тек сандық даму тенденцияларын ғана сипаттайды да, берілген мәселелердің пайда болу себептерін анықтаумен айналыспайды.

Өткізілген мониторинг көрсеткендей, шағын бизнес секторының дамуына кедергі жасап отырған мәселелердің тізімінде бірінші орынды мемлекетте іске асырылып жатқан салық саясаты иемденген еді. Бүгінгі күні бұл мәселе шешілуде. Бұған дәлел ретінде елдегі салық салу жүйесіндегі реформаларды келтіруге болады. Мониторинг нәтижелерінің кейінгі зерттелуі Қазақстандағы шағын кәсіпкерлік субъекттерінің қызмет етуіне кедергі болатын негізгі мәселелердің бірі – шағын кәсіпорындардың мемлекеттік органдармен қарым-қатынас мәселесі.

Шағын кәсіпкерлікті құру, қолдау және дамыту механизмі әлі де жетілген болып санала алмайды, ол одан арғы дамытуды талап етеді. Бұл мәселе жөнінде қазіргі уақытта «Даму» атты Кәсіпкерлікті дамыту қоры қызмет етуде. Бұл Қор 1997 жылдың 26 сәуірінде Қазақстан Республикасы Үкіметінің № 665 Қаулысымен құрылған. Қордың миссиясы – шағын және орта бизнестің сапалы түрде дамуына жәрдемдесу.

Қазіргі уақытта шағын кәсіпорындарды қолдау барысында, жеңілдіктерді берген кезде шағын кәсіпорынның айналасу саласын анықтап алған дұрыс. Өндірістік қызметпен айналасып жатқан кәсіпорындарға тек «сатып алу-сату» сұлбасы бойынша істеп жатқан кәсіпорындарға қарағанда көбірек жеңілдіктер бөлінуі тиіс. Бұл шарт – өндірісімізді ары қарай жетілдіріп, өндіріс саласында істейтін кәсіпорындардың көбеюіне әкеледі.

Осы арада 2008 жылдың 25 қарашасында Қазақстан Үкіметі бекіткен 2009-2010 жылдарға экономика мен қаржы секторын тұрақтандыру бойынша іс-әрекеттер Жоспары (дағдарысқа қарсы бағдарлама) туралы айтып кетуге болады. Бұл бағдарлама Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың тапсырмасы бойынша жасап шығарылған. Бағдарлама мазмұнына тоқталсақ, бұнда әлемдік қаржылық дағдарыстан пайда болған мәселелерді шешу үшін мемлекет, бизнес, жеке капитал күштерін біріктіру қажеттілігі қарастырылған.

Дағдарысқа қарсы бағдарламаның шеңберінде шағын және орта бизнесті қолдау бір бағыт ретінде келтірілген. Бұл мақсат үшін Ұлттық қордан 1 млрд. АҚШ доллары бөлінеді. Оның тағайындалуы – шағын және орта бизнесқа берілген несиелерді қайта қаржыландыру және жаңа несиелерді беру.

Айта кететін мәселе – несие мөлшерлемесінің дағдарысқа дейінгі деңгейден аспауы. Бұл шағын және орта бизнестің дамуына және орнығуына оң ықпал көрсететін факторлардың бірі. Сонымен қатар, берілген бағдарламаны жүзеге асыру барысында «Мемлекеттік сатып алулар туралы» жаңа Заңның қабылдануы көзделген. Бұның арқасында шағын және орташа бизнестің субъектілері үшін мемлекеттік тапсырыстарға қол жеткізулері жеңілдене түседі. Нәтижесінде өндірістік қуаттар толығырақ жүктеледі де, қосымша жұмыс орындары пайда болады. Сөйтіп, қазір орын алып жатқан экономикалық дағдарыс жағдайында шағын және орта бизнес субъектілерінің экономикалық белсенділігін сақтау жөніндегі мәселе аса актуалды мәселелердің біріне айналады.

Елдегі іскерлік белсенділікті сақтау үшін бірқатар шаралар жүзеге асырылған еді, оның ішінде негізгі салықтардың түрлері бойынша мөлшерлемелерді айтарлықтай қысқартқан жаңа Салық кодексінің айналысқа енгізілуін ерекше атап өтуге болады.

Профессор Рахман Алшановтың жасаған шолуында келесі ой-пікір қарастырылған, «...Дағдарысқа дейінгі кезеңде полиграфиялық нарық жылсайынғы 25% қарқындымен тұрақты өсіп отырды. 2003-2008 жж. полиграфиялық өнімнің жалпы көлемі 28,2 млрд. теңгеден 72,5 млрд. теңгеге дейін өскен. Тез өсіп келе жатқан сұранысты қамтамасыз ету мақсатымен полиграфиялық жабдықтардың едәуір бөлігі сатып алынған еді, оның 80% лизингқа немесе несиеге алынған. Шығындалатын материалдардың (қағаз, бояулар, лактар) 150 атауынан астамы импортталады. Дағдарыс саланың дамуына кері ықпал етті. 2008 жылдың екінші жартысында 50 шақты типография жабылды. Теңгенің девальвациясы барлық шығындалатын материалдардың 25-40% қымбаттануына әкелді... Дағдарыс саланың оңтайландырылуына жәрдемдеседі. Шағын және орташа типографиялар ірі мамандандырылған өндірістерге қарағанда динамикалық болып келеді».

Қазақстанда әлемдік стандарттарға жауап бере алатын жабдықтармен жабдықтырылған полиграфиялық база бар. Егер де елімізде өңделмейтін материалдарға баждардың күшін жоятын болсақ, онда біздің полиграфия саласындағы шағын кәсіпорындар шетелдік полиграфиялық кәсіпорындармен бәсекеге түсе алушы еді. Нәтижесінде шетелге кетіп жатқан ақша қаражаттары еліміздің бюджетін толықтырып, экономикамыздың гүлденуіне үлесін қосушы еді.

Әдебиеттер

1. Статистический ежегодник Казахстана. Статистический сборник. /Под ред. А.Е. Мешимбаевой /Агентство РК по статистике – Астана, 2007, 516 с.;
2. Социально-экономическое развитие Республики Казахстан. Ежемесячный информационно-аналитический журнал. Астана 2010, 137 с.;
3. Алшанов Р. Крутое пике и медленный подъем, "Казахстанская правда", 26 ноября 2009 г.

Казахстан находится только в начале пути перехода к рыночным отношениям, в которых важной составной частью является малый бизнес. Механизм создания, поддержки и развития малого бизнеса требует дальнейшего своего развития. Возникает необходимость государственных мер по поддержке малого бизнеса, особенно тех малых предприятий, которые занимаются производством продукции (в частности, предприятий полиграфической отрасли).

Kazakhstan is only in the beginning of the way of transition to market relations. There are the important component is the small business. The mechanism of creation, support and development of the small business demands the further development. There is a necessity of the state measures on the small business support, especially those small enterprises which are engaged in production (for example, the enterprises of polygraphyc branch).