

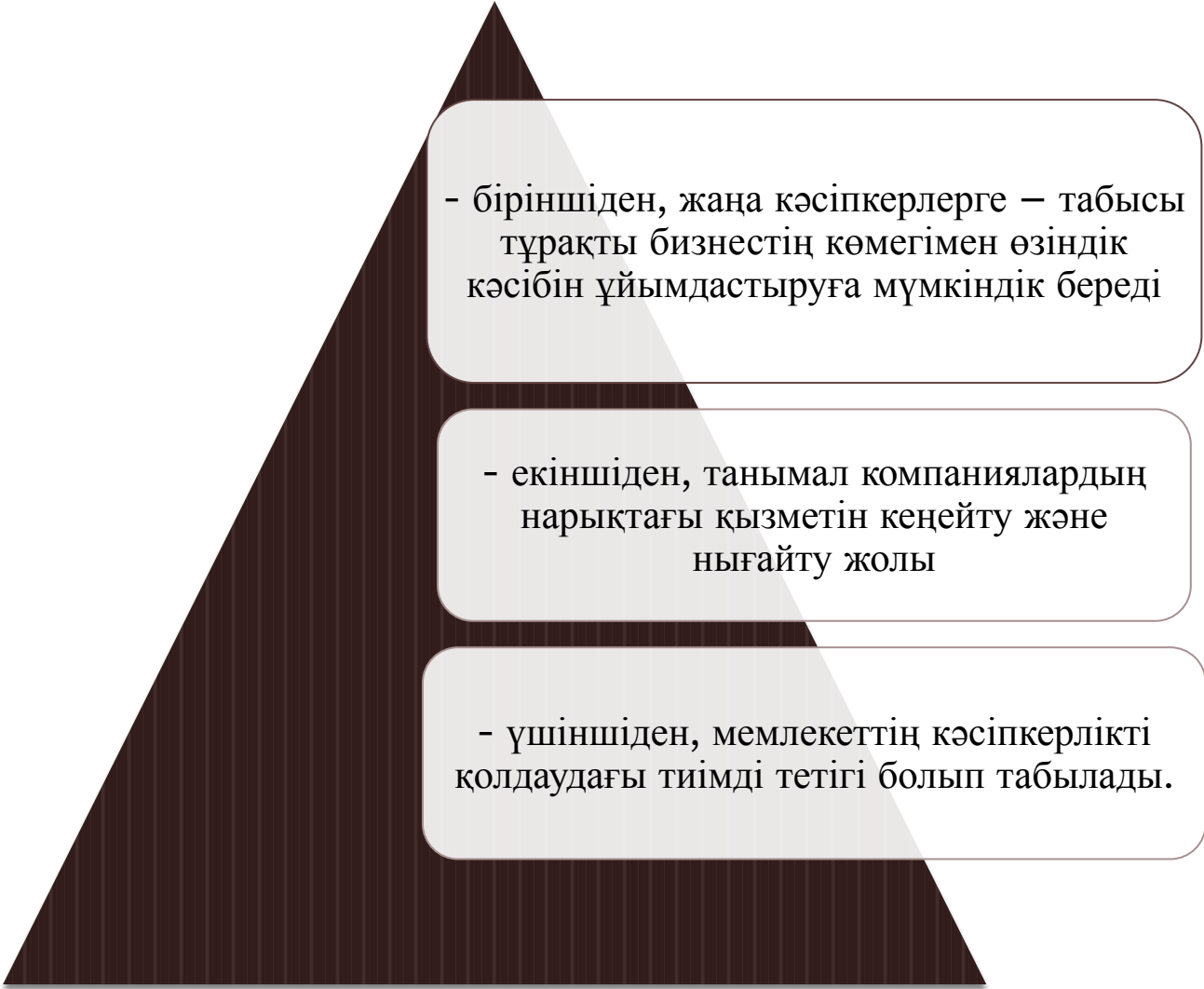
ФРАНЧАЙЗИНГТІҢ ҚАЗАҚСТАНДА ДАМУЫ

Орындаған: Сәулетова С.
Тілеужанов М.
Утебай Ж.
Тынымбек Е.

- «Франчайзинг» термині француздың «franchise» - жеңілдік, артықшылық, сонымен қатар салық пен жарналардан босату сөзінен пайда болған
- Франчайзинг дегеніміз:
- Айрықша құқық кешенінің құқық иеленушісі осы кешенді басқа тұлғаға өтемді негізде пайдалануға беретін кәсіп



Франчайзингтің бірқатар артықшылықтары:



- біріншіден, жаңа кәсіпкерлерге – табысы тұрақты бизнестің көмегімен өзіндік кәсібін ұйымдастыруға мүмкіндік береді

- екіншіден, танымал компаниялардың нарықтағы қызметін кеңейту және нығайту жолы


- үшіншіден, мемлекеттің кәсіпкерлікті қолдаудағы тиімді тетігі болып табылады.

Филип Котлер франчайзингтің келесідей белгілерін атап көрсеткен

- франчайзер өзінің тауарлық белгісін қолданысқа бергені үшін белгіленген пайда алып отырады

- франчайзи жүйенің бір бөлігі үшін алғашқы төлемді ұсынады

- франчайзер франчайзиға бизнесті жүргізу жүйесін береді.

- 
- ◆ Қазақстан экономикасының жандануына шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы тікелей әсер етеді.
 - ◆ Кәсіпорындардың нарықтағы тұрақтылығын шешу жолдарының, шағын кәсіпорындарды дамытудың тиімді әдістерінің бірі — франчайзинг болып табылады.

- Қазір кез келген кәсіпкер өз тауар маркасын дүниеге алып келіп, оны заңды тіркей алады. Бірақ тауар маркасын брендке айналдырып, оны қоғамға танымал ету үшін қыруар қаражат керек.
- Мұндай инвестицияны Қазақстан кәсіпкерлерінің басым бөлігінің қалтасы көтермейді. Сондықтан қазіргі кезде кәсіпкерлерге франчайзинг арқылы танымал тауар маркасын қолдану құқығын сатып алған өте ыңғайлы.



Қазақстандағы франчайзингтің дамуындағы бірінші кезеңі (1994-1999жж.)

франчайзингтік қатынастар
жүйесі (ФҚЖ)



Бұл кезеңде франчайзинг
тамақтандыру саласында
даму бастады. Өндірістік
және сервистік франчайзинг
қалыптаса бастады.



1994 жылы Қазақстанның сусындар нарығына америкалық "Coca Cola" компаниясы өз өнімдерімен келді. Компания газдалған сусындарды өндіру және өткізумен айналысады. Нарықтың осы сегментінде "Coca Cola" компаниясының үлесі 38%.



Ал 1995 жылы Алматы қаласында "Алматы Кока Кола Ботлерс" сусындарды құю зауыты ашылды.



Франчайзингтің дамуының екінші кезеңі(2000-2004жж.)

- - Қазақстанға ірі франчайзингтік фирмалардың келуімен
- қазақстандық франчайзингтік қауымдастығының қалыптасуына себеп болған франчайзингтік семинарларын жүргізу бойынша USAID шараларының жүзеге асырылуымен байланысты.



MaxMara



"MaxMara"
,"Sela" -
киім сату
дүкендері;

"Пятёрочка" -
азық-түлік
дүкендерінің
желісі;

"Баскин 31
Роббинс" –
балмұздақ

"Business
Consult" –
консалтинг

Франчайзингтің
дамуының осы
кезеңінде Қазақстан
нарығында мынадай
франчайзингтік
кәсіпорындар өз
қызметін жүзеге
асырды:

S E L A

wear & accessories

"World
Class" -
фитнес клуб;

"Scot
Holland
Estates" -
жылжымайтын
мүлік,
рекрутинг

World Class[®]



Ішінші кезең 2003 жылдан басталып осы кезеңге дейінгі уақытты қамтиды.

- Қазіргі уақытта мамандардың берген бағасы бойынша Қазақстанда 100 - ге жуық оператор - фирмалармен іскерлік қарым - қатынас жасайтын, қазақстандық франчайзинг қауымдастығына біріктірілген, 15 - 20 - ға дейінгі бас фирмалар қызмет етеді.
- Әлемде франчайзинг бойынша дамып келе жатқан 70 - тен астам бизнес түрі бар.



Республика ішінде франчайзингілік операциялар мына тұлғалардың арасында жүзеге асырылады:

- Осылай республикада әр түрлі меншіктегі фирмалардың арасында франчайзингті кең дамыту негізі пайда болды
- Сонымен Қазақстан Республикасында франчайзерле өз атымен, бөгде маркалы тауарды және қызметті пайдалана отырып дами алады. Бұл елдегі кәсіпкерліктің дамуына оң әсерін тигізері сөзсіз.



- Соңғы уақыттан бері Қазақстанда франчайзингтік формада дамуға шешім қабылдаған кәсіпкелер ортасы белсенді түрде қалыптасуда.
- Жалпы елімізде әйгілі франчайзингтік брэнділер пайда болып, сәтті түрде тіршілік танытуда. Мысалы, «1С», «Zara», «Stradivarius», «Defacto», «Pizzahut», «Планета Суши», «Hardees», «Burgerking», «Starbucks», «KFC», British Airways, Euro Car т.б. атап өтуге болады.



Қазақстандағы франчайзингтің дамуының бірқатар ерекшеліктерін атап өтуге болады

- біріншіден, елімізде бөлшек саудадағы франчайзинг қарқынды даму үстінде болса, ал батыс елдерінде іскерлік франчайзингтің үлесі басым
- Оған мысал ретінде «Пятерочка» бөлшек сауда дүкендерінің желісі, «Sela» киімдер дүкені, «DIXIS», «Евросеть» байланыс дүкендерін келтіруге болады.



MANGO



- Үшіншіден, Қазақстан нарығында шетелдік франшизалар саны басым.
- Мысалы, «РосИнтер Алматы», «English First», «Lefutur» компаниялары және т.б.



Бизнесті ұйымдастырудың франчайзингілік жүйесін
Қазақстанда
шағын және орта бизнесті дамытудың қазіргі
сатысында ерекше тартымды
ететін бірнеше ерекшеліктер бар:

- **Табысты бизнесті көбейіп тарату.** Кәсіпкер өзінің бизнесін «нөлден» емес, бастапқыдағы «байқап көру мен қате жіберу әдісі бойынша» даму сатысынан өтіп кетіп, сыннан өткен салаларда бастауға мүмкіндік алады.

The Coca-Cola logo is displayed in its signature red script font.The Adidas logo is shown in black, featuring the three stripes above the brand name 'adidas' in a bold, lowercase sans-serif font, with a registered trademark symbol (®) to the right.

Бизнес-тәуекелдерді пәрменді түрде азайту.

- Франчайзинг бизнесті ұйымдастырудың ең сенімді жүйелерінің бірі болып табылады, бұл жүйедегі банкроттық нормасына едәуір төмен.
- АҚШ Сауда-өнеркәсіп Палатасының статистикасына сәйкес соңғы бес жыл ішінде ашылған франчайзингілік кәсіпорындардың 97%-ы одан әрі қарай да табысты жұмысын жалғастырған, ал франчайзингілік емес кәсіпорындардың 62% - ы осы кезең ішінде жабылып қалған.

«Біліктілік» шегінің аса жоғары болмауы.

Франшизаның болуы тіпті бизнестің тиісті саласында арнайы білімі мен жұмыс тәжірибесі болмаса да, жұмыс істеуге мүмкіндік береді.

Сол арқылы шағын бизнестің де ең басты проблемасы-кәсіпкерлердің қажетті экономикалық және құқықтық білімі болмауының мәселесі шешіледі.

Кіру билетінің» қолайлы бағасы.

- Тұтынушылық сұранысты қанағаттандыруға бағытталған салалардағы франшизаның құны 50\$ мың кем болуы және 300\$ мың дейін жетуі мүмкін.



Бұл орайда франчайзингі дамыту экономиканы дағдарыстан шығарып, оны сауықтыру бойынша міндеттердің кең ауқымын шешеді:

- 1. Елге озық технологиялар әкелінеді.
- 2. бизнес-орта қалыптастырылады.
- 3. Шағын және ірі бизнестің тиімді түрде өзара әрекеттесуі мен ынтымақтасуы үшін алғышарттар жасалады.
- 4. Шағын бизнестің айқындығы арта түседі.
- 5. Аймақтық тұрғыдан қамту кеңейеді.
- 6. Халықты жұмыспен қамту мәселесі ішінара шешіледі.
- 7. Халықтың және бизнестің қолы жете алатын тауарлар мен қызметтердің сапасы жақсарады.

Таблица 1 – Прогноз развития франчайзинга в Казахстане

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Прогноз на 2016 г.
Доля франчайзинговых отношений в структуре и по количеству субъектов МСБ, %.	3	3,5	7	20
Количество иностранных франшиз	220	240	350	600
Количество казахстанских компаний, имеющих или разрабатывающих собственные франшизы	9	11	30	150
Количество казахстанских франшиз, представленных за рубежом	2	4	15	30
Оборот в секторе франчайзинга, млрд. \$	0,85	0,9	1,0	1.4
Количество созданных рабочих мест	20 000	22 000	25 000	35000

Источник: Союз франчайзинга Казахстана

- Енді ҚР Франчайзинг қауымдастығы алдына мынадай міндеттер қойып отыр. Бес жылда шағын және орта бизнестегі франчайзингтің үлесін 3-тен 35 пайызға дейін жеткізу.
- Ал қазақстандық франчайзингтердің санын 100-ге жеткізу», дейді ҚР Франчайзинг қауымдастығының төрағасы Вячеслав Сидельников.
- Бұған 2010-2015 жылдарға арналған франчайзингті қолданып шағын және орта бизнесті дамытудың кешенді шаралары мүмкіндік бермек. Бұл бағдарламада кәсіпкерлікті дамытуға қатысты барлық мүдделі тараптардың нақты жоспары жасалады деп жоспарланып отыр.



Қорытынды:

- Қазақстандағы заң жүйесі франчайзингтің дамуына ықпал жасайтынына сенімді. Бірақ, қазіргі таңда мемлекет тарапынан күткен үміттері ақталмай отыр. Әрине, франчайзинг дамуда, бірақ жоғарғы қарқында дамып жатыр деу қиын. Сол себепті, бұл жағдайға ұсынысымы мынадай:
- «Комплекстік кәсіпкерлік лицензия туралы» заңға толықтырулар енгізу. Себебі, кәсіпкерлердің айтуынша, заңда еркін франчайзинг жүйесімен жұмыс істеу мүмкіндіктері толық қамтылмаған деуге болады.
- Осындай маңызды шаралар франчайзингтік жүйемен дамитын кәсіпкерлер санын көбейтетініне сенімдіміз. Себебі, әрбір адам немесе кәсіпорын иесі жаңа кәсіпкерлік ашқысы келсе немесе кәсіпкерлігін ұлғайтқысы келсе, мұндай жағдайда франчайзингтік жүйені пайдалану өте тиімді. Франчайзингтің Қазақстандағы болашағы – үлкен жетістіктерге жетелейді.