

мың теңге мөлшерінде жалақы қоры бойынша үнемдеу алуға мүмкіндік берді. Орташа жалақының төмендеуі нәтижесінде кәсіпорын еңбек өнімділігінің өсуі кезінде 384 миллион теңгені үнемдеді.

Әдебиеттер

1. Рудненко, А.М. Управление персоналом: учебное пособие / А.М. Рудненко, В.В. Котлярова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. – 414 с.

2. Соломанидина, Т.О. Мотивация трудовой деятельности персонала: учебное пособие / Т. О. Соломанидина, В. Г. Соломанидин. – 2-е изд., переработанное и дополненное. – Москва: Юнити-Дана, 2016. – 310 с.

Мұхтарова А.Қ. 2 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)
Ғылыми жетекшісі – аға оқытушы Ахметова А.С.

КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМУ ҚҰРАЛЫ РЕТİNДЕГІ ФРАНЧАЙЗИНГ

Франчайзинг (англ. franchise, «лицензия», «артықшылық»), франшиза (фр. franchise — жеңілдік, артықшылық) – нарық субъектілері арасындағы қатынастардың түрі, бір тарап (франчайзер) екінші тарапқа (франчайзи) ақы төлеуге (роялтиге) оны жүргізудің дамыған бизнес моделін қолдана отырып, белгілі бір бизнес түріне құқықты берген кезде. Бұл лицензиялаудың дамыған түрі, мұнда бір тарап (франчайзер) екінші тарапқа (франчайзи) франчайзердің сауда белгілері мен/немесе брендтерін пайдалана отырып, өз атынан әрекет етуге өтемдік құқық береді.

Қазіргі кезде бүкіл әлемдегі кәсіпорындар франчайзингті қауіпсіз тәсілдердің бірі деп санайды: бизнесменге бизнес жасауға көмектесу, бірақ жалғыз емес; ірі әкімшілік кешенді құру мен ұстауға үлкен шығындар жұмсамай және шаруашылық жүргізуші субъектілердің кең желісін басқаруда қиындықтарсыз компанияларды тиімді кеңейтуге көмектесу; компанияларға қолданыстағы желілерді өнімді және қуатты етуге көмектесу.

Ең танымал классификация:

1. Қызмет түрі бойынша франчайзинг бөлінеді: сауда, қызмет көрсету, өндіріс, аралас
2. Франчайзердің ноу-хауына сәйкес: франчайзинг өнімін тарату, франчайзингтің бизнес форматы
3. Жүйені/желіні ұйымдастыру бойынша: тікелей франчайзинг, территорияны дамыту, мастер-франчайзинг.

Кез келген франчайзинг жүйесі тек табысты бизнеске негізделген. Франчайзинг бизнеске қолдаусыз және оқытусыз «еркін» кәсіпкерлікпен айналысуға батылы бармайтын адамдардың кең тобын тартуға мүмкіндік береді. Потенциалды франчайзидің негізін жаңадан бастаған кәсіпкерлер мен «басшылыққа ала отырып» кәсіпкерлік қызметпен айналысуға ниет білдірген адамдардың басқа категориялары құра алады. Шағын бизнес экономикалық қызметке қатысушылар ретінде қайшылықты жағдайда. Бір жағынан, олар бірқатар маңызды әлеуметтік-экономикалық функцияларды орындайды:

- олар шағын, жергілікті тұтынушылар топтарының, яғни қажеттіліктерін ірі компаниялар қанағаттандыра алмайтын тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған (өйткені бұл шағын топтардың нарық сыйымдылығы ондай компаниялар үшін жеткіліксіз);

- олар жергілікті нарықтардағы маңызды жұмыс берушілер;
- шағын бизнесті ашу үшін салыстырмалы түрде аз қаражат қажет болғандықтан, бұл жеке кәсіппен айналысқысы келетін адамдардың кәсіпкерлік амбициясын жүзеге асырудың маңызды құралы болып табылады. Үлкендермен салыстырғанда шағын бизнес инерциалды емес. Екінші жағынан, шағын бизнес орта және одан да көп ірі бизнесмен салыстырғанда әлдеқайда қолайлы емес жағдайда;

- қаржылық айқындылықтың төмендеуі, активтердің жеткіліксіздігі және айналымдардың аздығы олардың банктік қаржыландыруға қол жеткізуін қиындатады (ал кәсіпкердің жеке ресурстары даму үшін жеткіліксіз болуы мүмкін);

- сатып алулардың аз көлемі сатып алу бағаларының жоғарылауына және төлемнің қолайлы емес шарттарына әкеледі, бұл кірістіліктің төмендеуіне және сатып алушыларға сатудың жоғары бағаларын белгілеу қажеттілігіне әкеледі;

- төмен рентабельділік клиенттердің көп жиналатын танымал орындарында ыңғайлы бөлшек сауда алаңын жалға алу мүмкіндігінің жоқтығына әкеледі, ал шағын бизнес өкілдері сауда қызметіне әрдайым сәйкес келмейтін және сонымен қатар, сатып алушылардың шағын ағыны. Бұл өз кезегінде сатылымның одан да көп төмендеуіне әкеледі;

- шағын кәсіпорында клиенттер үшін айқын бәсекелестік артықшылықты қалыптастыру және нәтижесінде клиенттердің сенімді аудиториясын қамтамасыз ету өте қиын;

- білікті кадрларды тартуға мүмкіндік бермейтін, бастаушы кәсіпкерлердің шектеулі ресурстарымен біріктірілген басқарушылық тәжірибесінің жеткіліксіздігі өмір сүрудің төмен деңгейіне әкеледі;

- өзіңіздің сенімді аудиторияңыздың болмауы;

- мақсатты аудитория үшін маңызды бәсекелестік артықшылықты құру мен қолдаудың күрделілігі (атап айтқанда, инновация арқылы).

Қорытындылай келе, франчайзинг идеясының қарапайым екенін, ал егер сізде қызықты, ерекше және перспективалы бизнес тұжырымдамасы болса, сіз ақша табу және оны басқа біреуге беру арқылы өз бизнесіңізді жүргізе алатыныңызды атап өткім келеді. Кәсіпкерлік қызмет, осы мақсат үшін қосымша табыс алу, сіздің бизнесіңізді ілгерілету. Кез келген франчайзинг жүйесі тек табысты бизнеске негізделген. Франчайзинг – бұл кәсіпкерлерге табысты бизнесті жүргізу мүмкіндігі, оны ақылы түрде алуды үйрену және қолданыстағы нарық сегментін қолдана отырып, жоғары деңгейлі бизнесті бастау. Франчайзинг – бұл жеке бизнесті дамытудың, жұмыспен қамтуды арттырудың, әлеуметтік мәселелерді шешудің, бизнестің ашықтығын арттырудың және салық базасын арттырудың тиімді құралы.

Әдебиеттер

1. Международный опыт развития франчайзинга. – Информационная поддержка Национальной Палаты Предпринимателей Республики

2. <http://nblib.library.kz>

Мырзамұрат З.Е., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Мамбетова С.Ш.

ЖЕРГІЛІКТІ БЮДЖЕТТЕРДІҢ АШЫҚТЫҚ ИНДЕКСІН БАҒАЛАУ

Жергілікті бюджеттердің ашықтық индексі бағалау бюджет процесінің әрбір кезеңі бойынша негізгі үш критерийге негізделеді:

- 1) бюджет құжаттамасының толықтығы мен ашықтығы;

- 2) өкілді органдардың ұсыныстарын ескеру және

- 3) жұртшылықты тарту жөніндегі мемлекеттік органдардың қызметі. Бюджеттің мөлдірлігі, жұртшылықтың бюджет процесіне қатысуы және биліктің мықты өкілді органдарының болуы бюджет есептілігінің берік экожүйесін құрайды.

Жұртшылыққа бюджет құжаттамасын беру - бюджет-салық саласының маңызды сипаттамасы болып табылады. Бұл тұрғыдағы принциптер мен тәжірибе фискалды операциялар жайлы түбегейлі ақпарат беруге, мемлекеттік басқару органдарының мақсаттары мен олардың саясатқа талдауды жеңілдететін және есептілікке ықпал ететін формада ақпарат беруіне қатысты.

Бюджет құжаттарының ашықтығы жұртшылыққа кірістерді ұлғайту және мемлекеттік қаржыларды жұмсау бойынша атқарушы органдардың жоспарларын білуге және түсінуге мүмкіндік береді. Деректер мониторинг және мемлекеттік органдар қызметі мен бюджеттік бағдарламалар тиімділігі мен нәтижелілігін бағалау үшін, сондай-ақ қоғамдық бақылау мақсатында пайдаланылуы мүмкін.

Бюджет құжаттамасының толықтығы мен ашықтығы бюджет процесінің әрбір кезеңінде бюджет құжаттамасын жариялаудың ашықтығы, толықтығы және уақытылылығы параметрі бойынша балларды анықтайды. Бұл критерий ең жоғары ашықтық нәтижесіне ие және 100 баллдан 47 баллды құрайды, ал 2015 жылға қарағанда көрсеткіштің жақсаруы байқалады. Ал, Индекс шкаласы бойынша критерий «орташадан төмен» деңгейде белгіленген. Жеткіліксіз бюджеттік ақпарат беру норма болып саналмауы тиіс.

Бағалаудың екінші критерийі – бюджет процесінің түрлі кезеңдеріндегі «өкілді органдардың ұсыныстарын ескеру». Шешім қабылдау кезінде сол аумақта тұрып жатқан адамдардың мүддесі