

NEWS

OF THE NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

SERIES OF AGRICULTURAL SCIENCES

ISSN 2224-526X

Volume 3, Number 27 (2015), 126 – 134

**ANALYSIS OF BUSINESS CLIMATE  
IN THE DEVELOPMENT OF FRANCHISING  
AS A FORM OF BUSINESS ACTIVITY IN KAZAKHSTAN**

**J. B. Jumadildayeva**

University «Turan», Almaty, Kazakhstan

**Key words:** business climate in Kazakhstan, franchising, the franchisor, franchisee, PEST analysis.

**Abstract.** The article analyzes the factors of entrepreneurial business climate in general and in particular franchise. The study by the author on the basis of statistical data, review articles, literature and various publications of political, technological, economic, socio - cultural factors affecting the development of entrepreneurship, has made it possible to understand the current state of the business climate in Kazakhstan. The results of empirical research of the author have been reflected in the matrix PEST analysis of the development of franchising in Kazakhstan, which sets out the main factors hindering the development of this form of business.

УДК 338.462

**АНАЛИЗ ДЕЛОВОГО КЛИМАТА  
В РАЗВИТИИ ФРАНЧАЙЗИНГА КАК ФОРМЫ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**Ж. Б. Джумадилаева**

Университет «Туран», Алматы, Казахстан

**Ключевые слова:** деловой климат Казахстана, франчайзинг, франчайзер, франчайзи, PEST анализ.

**Аннотация.** В статье анализируются факторы делового климата предпринимательской деятельности в целом и франчайзинга в частности. Изучение автором статьи на основе статистических данных, обзорных статей, литературы и различных изданий политических, технологических, экономических, социально-культурных факторов влияющих на развитие предпринимательской деятельности, дало возможность понять современное состояние делового климата Казахстана. Результаты эмпирического исследования автора были отражены в матрице PEST анализа развития франчайзинга в Казахстане, где излагаются основные факторы, сдерживающие развитие данной формы предпринимательской деятельности.

Развитие глобализации следует воспринимать как объективный процесс, несущий национальным государствам как вызовы, так и новые возможности. С одной стороны, глобализация, являясь качественно новым этапом многовековой интернационализации хозяйственной жизни, способствует оживлению национальных экономик. Позитивные результаты глобализации связаны с эффектом углубления специализации и участием в международном разделении труда, стимулированием непрерывного развития новых технологий и их распространением.

Страны имеют возможность подключаться к современным телекоммуникационным системам и эффективно использовать свои «ноу хау», использовать более широкий инструментарий на возросшем количестве рынков, и т. д.

В течении десятилетий франчайзинг стал важной стратегией роста бизнеса в развитых странах, важным инструментом создания новых рабочих мест, экономического развития, эффективным методом выхода на иностранные рынки и расширения на международном уровне.

Для Республики Казахстан франчайзинг как форма бизнеса имеет актуальное значение. В «Стратегии развития Казахстана до 2030 года» подчеркивается, что к первоочередным задачам развития относятся формирование заделов и освоение высокотехнологичных производств, в том числе на условиях франчайзинга, приобретения патентов и лицензий. Стратегией также предусмотрено создание сети сопутствующего сервиса: гостиниц, мотелей, кемпингов, предприятий быстрого питания, бытовых услуг. Вовлечение в отрасль субъектов малого бизнеса посредством подготовки и принятия нормативных правовых актов о франчайзинге, гостиничном бизнесе и т.д. [1]. «Стратегией индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2013-2015 годы» предусматривается создание условий для развития: инновационных и наукоемких производств в среднем и малом бизнесе за счет приобретения оборудования и технологий по лизингу и широкого распространения франчайзинговых отношений, и кооперации малого бизнеса с крупными предприятиями [2].

В статье представлен деловой климат Казахстана для развития франчайзинговых отношений, как важный показатель для расширения бизнеса отечественных и иностранных предпринимателей. Современные тенденции развития предпринимательской деятельности ведут к тому, что франчайзинг является наиболее выгодным способом выхода на внешние рынки, потому что имеет более низкие издержки. Расширение бизнеса через распространение франшиз менее капиталоемкое и имеет наименьший риск для компаний. Значительная часть стоимости и риски выхода на внешний рынок переносятся на компанию, получившую право на использование привилегии на определенной территории. Франчайзинг также снижает риски, связанные с культурными различиями на иностранных рынках, так как франчайзи, получивший право владения определенным товарным знаком, адаптирует его под местный менталитет (вспомним, концепцию продвижения казахстанского субфранчайзи компании «Кока-кола», когда в рекламе используются прототип казахской семьи за столом, на котором стоят блюда азиатской кухни), также нужно учитывать, что юридическое лицо, имеющее статус франчайзи имеет опыт в деловых связях с местными контрагентами.

Согласно, теории операционных издержек, фирмы стремятся расширяться с наименьшими затратами, чтобы застраховать доходность. Ключевым моментом в решении о расширении на иностранные рынки для компаний является неуверенность относительно будущей среды. Неуверенность увеличивает издержки фирмы, особенно относительно поиска, обработки информации и адаптации. Американские ученые Контрактор и Кунду определили франчайзинг как гибридную форму деловых отношений, возникающую между рынками и иерархиями, которая обеспечивает полезные действия в рыночных сделках.

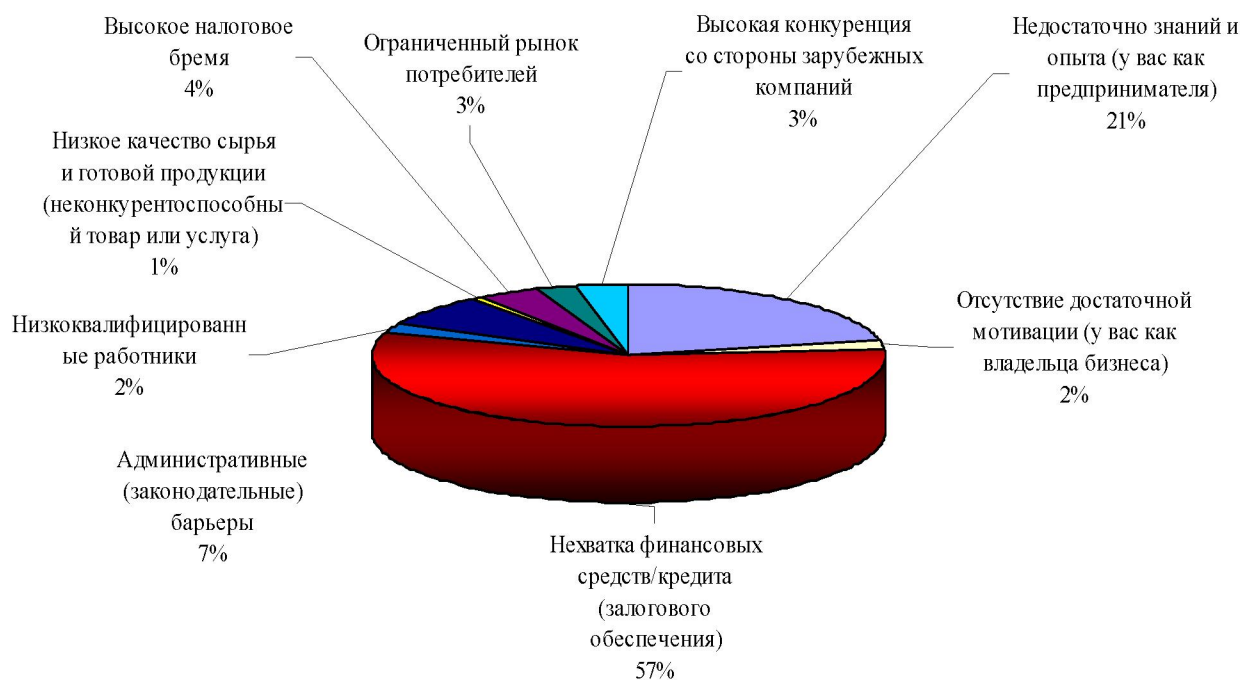
Деловой климат национального рынка определяются экономическими, политическими, технологическими и социокультурными факторами, которые являются важными показателями развития франчайзинговых отношений в той или иной стране.

В контексте данного исследования подведены итоги опроса, определены главные факторы развития бизнеса в Казахстане (рисунок).

Необходимо отметить, что нехватка финансовых средств, кредитование является основным препятствием успешного развития бизнеса, что составило 57%, основным фактором является недостаток знаний предпринимателей в определенной сфере деятельности – 21%, административные барьеры – 7%. При изучении факторов окружающей среды предпринимательской деятельности уделено внимание, политическим и экономическим факторам развития предпринимательской деятельности в целом и франчайзинга в частности.

В соответствии со Стратегическим планом развития Казахстана до 2020 года улучшение бизнес-климата является стратегической целью, определяющей долгосрочный политический курс страны.

Для этого в Казахстане совершенствуется нормативно-правовая база, которая регулирует бизнес среду, разрабатываются программные документы, направленные на развитие бизнеса, реформируется налоговый режим в сторону снижения налоговых ставок, облегчается процедура регистрации и закрытия предприятия, в том числе идет мощная государственная поддержка предпринимательской деятельности.



Структура результатов ответа на вопрос: «Основной фактор препятствующий успешному развитию вашего бизнеса?»

Правительство Республики Казахстан ведет колоссальную работу в целях уменьшения административных нагрузок на бизнес. К ним относятся мораторий на очередные плановые проверки хозяйствующих субъектов малого и среднего бизнеса в течение трех лет с даты регистрации. Реализуются принципы свободы бизнеса конечно же в рамках закона, которые уменьшают административное давление на предпринимательскую деятельность. В последние годы в нашей стране проводятся меры реформирования налоговой политики, одной из которых является снижение налоговых ставок. С 2009 года в Казахстане действует новый налоговый кодекс. В данном кодексе облегчен процесс инвестиционных налоговых преференций, увеличен срок переноса убытков с 3 до 10 лет, что в полной мере позволит воспользоваться преимуществами быстрого списания инвестиций, ставка налога на добавленную стоимость снижена до 12 %, введено положение о возврате превышения суммы НДС, уплаченной поставщикам, над суммой НДС, уплаченной покупателями, так называемого «дебетового» сальдо, пересмотрены ставки социального налога, уменьшилось количество форм налоговой отчетности. Доходы малого и среднего бизнеса облагаются налогом по упрощенной схеме [3].

Следует отметить, развитие франчайзинговой деятельности сталкивается на данный момент с определенными трудностями. Например, согласно общемировым стандартам ведения франчайзингового бизнеса существует принцип единых цен по всей франчайзинговой сети. Данный принцип позволяет всем звеньям сети проводить единую политику продвижения. Однако, согласно статье 13 «Злоупотребление доминирующим или монопольным положением» закона «О конкуренции», правообладатель бренда не может установить цену товара (работ, услуг) по единой цене. Так как, данное действие будет признано не действительным. Отсутствие возможности устанавливать единые цены для всех субъектов франчайзинга на определенной территории могут помешать воспринимать потребителями всю сеть как единое целое, что в свою очередь приведет к уменьшению узнаваемости франшизы.

Также в Законе РК «О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)» обязанность франчайзера перед франчайзи ограничивается проведением обучения и консультирования франчайзи, причем нет формулировки как «на постоянной основе». Эксперты считают, что отсутствие данной формулировки что франчайзер, продолжая получать роялти, перестанет осуществлять поддержку и повышать квалификацию работников франчайзи, а также снизит уровень контроля [4].

Хотелось бы еще отметить, что во многих развитых странах, существуют документы, которые имеют законную силу, по раскрытию информации о существенных условиях франшизы. Например, в США согласно федеральным законам существует документ под названием UFOC (United Franchising Offer Circular), без которого франчайзеры не имеют право продавать франшизу, так как данный документ всю сущность продаваемой франшизы. Изучая данный документ потенциальный франчайзи оценивают риски, прогнозируют будущую прибыль, принимают решения относительно целесообразности покупки той или иной франшизы. К сожалению, ввиду отсутствия подобного документа у нас в стране существуют риски распространения лжефраншиз. Данный факт препятствует развитию франчайзинговых отношений. Внедрение в Казахстане требований по регулированию порядка раскрытия информации о франшизе на преддоговорном этапе будет способствовать развитию франчайзингового рынка и росту популярности национальных франшиз, если предложения будут конкурентоспособными.

Республика Казахстан предпринимает попытки либерализации бизнес среды, преодолевая тормозящие факторы развития предпринимательства, одним из которых является слаборазвитая инфраструктура. Инновационная система любой страны основана на продуктивности компаний, которые осваивают новые технологии и знания. Для этого в стране проводится работа по созданию условий предпринимательской деятельности. В данном направлении государством разработаны и внедрены программы в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), которые доступны малому и среднему бизнесу. Определенные трудности, возникающие перед данными институтами, обусловлены особенностями экономической и инновационной среды в Казахстане.

Главным сдерживающим фактором является отсутствие предпринимательских навыков, необходимых для процесса коммерциализации идей со значительным потенциалом. Инновационная деятельность поддерживается инвестициями в НИОКР и программами, которые направлены на выравнивание потенциала научно-исследовательской базы и потребностей индустрии, при одновременном стимулировании роста малых и средних предприятий для диверсификации экономики и развития необходимых навыков. Социальная (сети и программы финансирования) и физическая (материально-техническая база) инфраструктуры необходимы для содействия распространению информации.

В настоящее время признается, что комплекс инструментов государственного воздействия, направленных на достижение уровня развитых стран, близких к технологической границе, должен отличаться от мер, реализуемых для обеспечения эффективности более развитыми странами. Предприятия требуют инвестиций, которые предполагает импорт передовых технологий, облегчающих процесс производства и повышающий квалификацию работников. Данный процесс не обходится без серьезных ассигнований в НИОКР, за счет кредитов и/или акционерного финансирования.

В контексте данного исследования представлен анализ технологических факторов с точки зрения результатов рейтинга Всемирного Банка Doing Business.

В 2014 году по данным данного рейтинга Казахстан занял 50 место среди 189 стран, улучшив свои позиции на 3 пункта по сравнению с 2013 годом. Данное исследование проводится на ежегодной основе в 189 странах и определяет рейтинг стран по 10 направлениям благоприятности бизнес климата.

Следует отметить, что внедрение центров обслуживания населения значительно облегчил процесс регистрации предприятий. Согласно всемирному рейтингу «Doing Business» Казахстан повысил свои индикаторы в таких позициях как: «Получение разрешений на строительство» (145 место, улучшение на 4 позиции), «Регистрация собственности» (18 место, улучшение на 9 позиций) благодаря государственной поддержке. Ухудшения произошли в таком индикаторе, «Подключение к системе электроснабжения» (87 место, ухудшение на 2 позиции). Как показывает опыт ведения бизнеса в Казахстане, открыть бизнес легко, но дальнейшее ведение его приводит к различным бюрократическим процедурам, поэтому в стране есть факты нахождения малого и среднего предпринимательства в теневом секторе. Одной из проблем развития экономики РК до сих пор остается недостаточная обеспеченность инфраструктурой. Если в мировом рейтинге Global Competitiveness Index 2013-2014 г.

Казахстан занимает 51-ю позицию среди 144 стран мира, то по одному из базовых субиндексов, «**инфраструктура**» - лишь 62-е, где отстает не только от развитых стран, но и от многих развивающихся. В мировом рейтинге Global Competitiveness Index 2014-2015 г.в листе факторов, сдерживающих развитие предпринимательства такие технологические факторы как необеспеченность инфраструктурой составляет 7,4%, ограниченные возможности внедрения инноваций составляет 6,1%.

Учитывая важность брендинга, система франчайзинга как форма предпринимательства столкнувшись с проблемами технологического фактора на рынке Казахстана, может претерпеть неудачи. Развитие технологических факторов способствует развитию франчайзинга, например, неразвитость в целом инфраструктуры приводит к невыполнению стандартов, требований франчайзера, связанных с несвоевременными поставками, логистикой, хранением, складированием и т.д. Давно доказано что, применение и развитие франчайзинга способствует инновационному развитию регионов, так как франчайзинга в условиях франчайзинг является способом инновационного реформирования малого и среднего бизнеса. Использование франчайзинга приводит к внедрению ноу-хау технологий и новых стандартов ведения бизнеса. Также, франчайзинговые сети переводят инновации от франчайзера к франчайзи, являясь неким каналом распространения новых идей, технологий. Проще говоря, мы можем пользоваться новшествами иностранных организаций-франчайзеров как внутри самой компании так и в нее ее.

Экономический рост рассматривается как положительный показатель, который делает иностранный рынок привлекательным для бизнеса в целом, и в особенности для фирм предоставляющих привилегии (франчайзерам).

Экономическая неопределенность – результат неблагоприятных экономических событий таких как, высокие процентные ставки на кредит, инфляция, изменения в совокупном спросе, высокий процент безработицы. Непредвиденные события, такие как, рецессии, финансовые кризисы также создают неопределенность для развития франчайзинговой деятельности. Отрицательные экономические события могут снизить прибыль франчайзинга как бизнес формата, из за высоких цен. Очевидно, что данные события увеличат риск ведения бизнеса в системе франчайзинга.

Следует отметить, что для Казахстана период кризиса оказался плодотворным для развития франчайзинга, этому свидетельствует тот факт, что вовремя кризиса 2007-2009 гг. число франчайзинговых компаний заметно увеличилось. По словам Бекнура Кисикова, наибольший рост франчайзинговых проектов пришелся на 2007-2009 годы. Именно на тот период, когда грянул мировой кризис. Известный эксперт в области франчайзинга в Казахстане также отмечает, что франчайзинг это устойчивый бизнес, и в тоже время он эффективен в сложные, тяжелые, кризисные времена. Потому что в этот период требуется эффективная и устойчивая технология. Следствием чего и стал бурный рост франчайзинга в нашей стране в кризисный период. Если оценивать рынок 2007 года в Казахстане в 1 млрд. долларов, это ежегодный оборот, то на 2011 год оборот увеличился в два раза. Увеличилось и количество франчайзинговых компаний.

Как отмечают американские исследователи в области франчайзинга Р. Хоффман, Дж. Мунемо и Ш. Уатсон воздействие экономического кризиса казалось могло замедлить международное расширение франшиз США, как мирового лидера франчайзинга. Однако, как отметили ученые, данное замедление было недолгим. Изучив более триста заявок на международное расширение франшиз США в период с 2005 по 2011 гг., были сделаны выводы. Во-первых эффект кризиса за пределами США отставал во времени, в результате мировые рынки еще были привлекательны для американских фирм. Во-вторых, развивающиеся рынки, которые составляют более 70 % целевых рынков для американских фирм, росли в экономическом плане по сравнению с США. Например, во время кризисного периода экономика Китая выросла на 8%, а экономика Индии более чем на 4 %. Таким образом, мировые рынки оказались более привлекательной альтернативой слабому внутреннему рынку американских фирм.

Для изучения экономических факторов влияющих на развитие предпринимательской деятельности, нам необходимо, рассмотреть основные социально-экономические показатели Республики Казахстан за последний период. Данный обзор дает общее представление об экономике, которое в свою очередь, поможет оценить риски и прогнозировать будущее развитие событий. В таблице 1 представлены основные социально-экономические показатели Республики Казахстан на начало 2015 года.

Таблица 1 – Основные социально-экономические показатели Республики Казахстан по состоянию на январь 2015 года

Основные социально-экономические показатели	
Население (на 1 января 2015 года, тыс. человек)	17 417,5
Уровень безработицы (январь 2015 года, % оценочные данные)	5,0
Среднемесячная заработная плата (декабрь 2014 года, тенге)	154 577
Инфляция (январь 2015 года к декабрю 2014 года, %)	0,7
Инфляция (январь 2015 года к декабрю 2014 года, %)	0,7
ВВП (январь-сентябрь 2014 года %)	104,1
Краткосрочный экономический индикатор (январь 2015 года к январю 2014 года, %)	101,1
Источник: <a href="http://www.statgov.kz">www.statgov.kz</a>	

Краткосрочный экономический индикатор в январе 2015 г. к январю 2014 г. составил 101,1%. Расчет краткосрочного экономического индикатора осуществляется для обеспечения оперативности и базируется на изменении индексов выпуска по базовым отраслям: сельское хозяйство, промышленность, строительство, торговля, транспорт и связь, составляющих 67-68% от ВВП.

Среднедушевые номинальные денежные доходы населения по оценке в декабре 2014 г. составили 72 201 тенге, что на 10,2% выше, чем в декабре 2013 г., реальные денежные доходы за указанный период увеличились на 2,6%. Численность безработных по оценке в январе 2015 г. составила 459,2 тыс. человек. Уровень безработицы составил 5% к численности экономически активного населения. Среднемесячная номинальная заработная плата одного работника в декабре 2014 г. составила 154 577 тенге, прирост к декабрю 2013 г. составил 12,8%. Объем валового внутреннего продукта за январь-сентябрь 2014 г. составил в текущих ценах 25 816 млрд. тенге. По сравнению с соответствующим периодом 2013 г. реальный ВВП вырос на 4,1%. В структуре ВВП доля производства товаров составила 39,9%, услуг – 53,3% [5].

Выпуск продукции малого и среднего предпринимательства далее – МСП за 2013 год оценивается на уровне 9020 млрд. тенге, что в соотношении с ВВП составляет 27%. Реальный прирост продукции МСП за 2013 год составил 3,3%. В зарубежных странах малый и средний бизнес представляет главную сферу занятости населения, способствуя развитию инновационного потенциала экономики. Показатель доли занятых в малых и средних компаниях в развитых странах, а также в России составляет около 50–75% экономически активного населения. В Казахстане доля населения, занятого в секторе МСП, в общей занятости также гораздо ниже, чем в развитых странах: в 2013 году этот показатель достиг уровня 31%. В тоже время показатель доли предприятий МСП в общей численности всех предприятий в Казахстане составляет 95% и почти достиг среднемирового значения аналогичного показателя, который составляет 98–99% [6].

Франчайзинг развивается в нашей стране в секторе малого и среднего предпринимательства (МСП). Конечно же вклад МСП в ВВП страны заметно отстает от других стран. Нужно учесть при данном анализе отличительные особенности ведения предпринимательства, которые связаны культурными различиями, емкостью экономики, коммерческой и некоммерческой поддержки данного сектора и т.д. На фоне долларизации экономики заметно идет сокращение вкладов в национальной валюте, ведь, как известно из фонда данных вкладов финансируются проекты малого предпринимательства. Поэтому на сегодняшний день необходима непрерывная государственная поддержка финансирования предпринимательства как в целом, так в частности франчайзинга.

Подводя итоги по данному фактору, хотелось бы отметить, что в 2014 году экономический рост в Казахстане замедлился в связи с негативной динамикой предложения и спроса. Для повышения внутреннего спроса власти Казахстана проводят стимулирующую налогово-бюджетную и

денежно-кредитную политику. Неопределенная мировая экономическая среда и региональная геополитическая напряженность представляют риски для экономических перспектив Казахстана. Правительство определило ряд реформ, которые должны помочь в диверсификации экономики и расширении ненефтяного сектора. Правительство приняло новый пакет мер для привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику страны, включающий инвестиционные субсидии, налоговые стимулы и улучшение визового режима и деловых услуг для инвесторов. Была принята большая программа поддержки для развития предприятий малого и среднего бизнеса, включая меры по устранению барьеров, связанных с доступом к кредитованию. Также проводится работа по улучшению национальной системы регулирования и управления, результатом которой будет повышение прозрачности и эффективности экономических операций, стимулирование участия частного сектора и улучшение услуг для населения.

К социально-культурным характеристикам относятся: численность населения, демографический и этнический состав, социальная дифференциация, образованность, ценности, нормы поведения, культурные и духовные запросы, приверженность традициям, обычаи, образ жизни, основные формы досуга. При анализе данного фактора хотелось бы подробнее остановиться на рассмотрении характерных черт политического сознания казахов, так как по нашему мнению знания в области устойчивых установок общества Казахстана может привести к эффективному принятию решений относительно ведения предпринимательской деятельности.

Казахстан как одна из частей великих империй теперь вынужден освобождаться от груза идеологических установок, в том числе и от традиций волюнтаристского подхода к решению национального вопроса, в котором центральное место занимает проблема учета национальных особенностей всех народов Казахстана. Консерватизм казахов определен кочевым образом жизни.

До сих пор не изменились некоторые бытовые традиции, начиная от традиционных блюд, до обрядности, а также культурные традиции. Консерватизм казахов также проистекает из того факта, что казахскому обществу не был свойственен в той степени, что другим народам, например, европейцам, индивидуализм. Родовая структура становится одним из главных моментов, если рассматривать причины казахского консерватизма. Связи в роду строились на основе принципа старшинства, и для казахов и по сей день характерно уважение к старшим по возрасту. Казахи были слабо урбанизированы и в основной своей массе жили в сельской местности, где черты традиционного мышления сохраняются лучше [7]. Стремление к взаимовыручке и солидарности, слабо выраженный индивидуализм, то же гостеприимство, сопротивление резким изменениям все это черты, характеризующие традиционные элементы общественного сознания, которое сохраняется, и по сей день, как особенность менталитета.

Эмпирическое исследование "**Перспективы развития франчайзинга в Республике Казахстан**".

Данное эмпирическое исследование было проведено автором статьи в январе 2015 года. Для проведения исследования были выбраны следующие группы представителей разных профессий, которые участвовали в опросе:

- 1) юристы, заинтересованные в предоставлении услуг по консультированию потенциальных франчайзеров и франчайзи;
- 2) банковские работники, заинтересованные в развитии кредитования потенциальных франчайзеров и франчайзи.
- 3) консультанты, заинтересованные в предоставлении консультационных услуг для потенциальных франчайзи для продвижения франчайзинга как новой бизнес-модели для казахстанских компаний

Все участникам опроса были предложено заполнить анкеты, предназначенные для анализа факторов макросреды, влияющих на развитие франчайзинга в Казахстане. Результаты исследования вопросника (Приложение 1) были внесены PEST-анализ (политические, экономические, социальные и технологические факторы). Всего 45 участников приняли участие в опросе (15 юристов, 15 банкиров, 15 консультантов).

Большинство участников опроса отметили тот факт, что наибольший потенциальный рост франчайзинг имеет в отрасли индустрии гостеприимства. Исследование показало, что основные сдерживающие факторы развития франчайзинга являются слабая законодательная система в

области регулирования франчайзинговых отношений, недостаток знаний о преимуществах и возможностях франчайзинга как новой бизнес-модели.

В таблице 2 представлены основные возможности и угрозы для развития франчайзинга в Республике Казахстан.

Таблица 2 – Основные возможности и угрозы для развития франчайзинга в Республике Казахстан

	Возможности	Угрозы
Юристы	Развитие отрасли услуг. Недостаточная осведомленность франчайзинга как новой выгодной бизнес-модели	Отсутствие системы обязательной регистрации договоров, регулирующих франчайзинговые отношения. Отсутствие правил и стандартов регулирования порядка раскрытия информации о франшизе на преддоговорном этапе.
Банкиры	Рынок по-прежнему не насыщен франчайзингом, существуют еще не занятая ниша для развития франчайзинговых отношений. Жесткий контроль качества продукции и обслуживания клиентов со стороны франчайзеров дает возможности повышения спроса	Сложности с оформлением и получением грантов на покупку прав на франшизу. Слабая правовая база
Консультанты	Страна успешно интегрируется в различные союзы, в систему глобализации экономики, что дает стимул для развития международного франчайзинга	Низкая привлекательность казахстанского рынка для иностранных франчайзеров из-за низкого уровня внутрискановой миграции ввиду особенностей географического положения Казахстана и большой диспропорцией между городским и сельским населением. Небольшой опыт и недостаточность квалифицированных экспертов в области франчайзинга. Недостаточная информированность о франчайзинге, как о выгодной форме предпринимательских отношений
<i>Примечание:</i> Составлено автором на основе изучения опроса юристов, банкиров и консультантов		

Участники опроса должны были определить основные политические/правовые, экономические, социальные и технологические факторы, влияющие на развитие франчайзинга в Казахстане. Все собранные ответы были систематизированы и отражены в обзорной матрице по факторам PEST анализа (таблица 3).

Таблица 3 – PEST анализ развития франчайзинга в Казахстане

<p><b>Политические факторы</b></p> <p>Отсутствие системы обязательной регистрации договоров, регулирующих франчайзинговые отношения Отсутствие правил и стандартов регулирования порядка раскрытия информации о франшизе на преддоговорном этапе Бюрократия; Недостаточная защита прав франчайзи; Отсутствие узкоспециализированных юристов, которые решают правовые вопросы в области франчайзинга</p>	<p><b>Экономические факторы</b></p> <p>Относительно небольшой рынок для развития крупных франшиз Низкая покупательная способность Замедление экономического развития Растущий уровень безработицы Неопределенная мировая экономическая среда и региональная геополитическая напряженность представляют риски для экономических перспектив Казахстана</p>
<p><b>Социально-культурные факторы</b></p> <p>Менталитет (нарушение деловых соглашений, ожидание быстрой прибыли у отечественных предпринимателей) Присутствие атмосферы недоверия Консерватизм казахов, который проявляется в слабо выраженном индивидуализме и сопротивлении к изменениям как особенность менталитета</p>	<p><b>Технологические факторы</b></p> <p>Отсутствие достаточных знаний в области новых технологий Низкие темпы роста высокотехнологичных предприятий Недостаточная обеспеченность инфраструктурой Низкий уровень технологического образования Недостаточность ассигнований компаний в НИОКР</p>
<i>Примечание:</i> Составлено автором на основе изучения опроса юристов, банкиров и консультантов.	



Участники опроса сделали позитивные прогнозы по развитию франчайзинга в Казахстане с присоединением к Таможенному Союзу, ЕАЭС. Так как интеграция Казахстана в различные региональные, межгосударственные союзы является ускорителем развития франчайзинговых отношений. Как считают участники опроса количество франчайзеров и франчайзи будет расти на 30-50% в течение следующих 5-10 лет. Участники предвидят все больше и быстрый рост иностранных франчайзеров по сравнению с отечественными, с большой концентрацией франчайзинговых сетей в особенности в созданных экономических зонах Казахстана как, Астана, Алматы, Тараз, Караганда, Актау, Атырау, Павлодар, Шымкент, Бурабай.

Тем не менее, малый и средний бизнес в Казахстане продолжает испытывать серьезные трудности, для преодоления которых необходима последовательная работа, прежде всего, по дальнейшему совершенствованию законодательства, финансовой поддержки, повышению эффективности региональных программ развития, по устранению административных барьеров и преодолению коррупции, по повышению инновационного потенциала, а также по развитию предпринимательского образования.

#### ЛИТЕРАТУРА

- [1] Стратегии развития Казахстана до 2030 года, изложенная Президентом страны в Послании народу Казахстана от 10.10.1997 года «Казахстан-2030».
- [2] «Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2013-2015 годы», Утв. Указом Президента Республики Казахстан от 17.05.2003 года № 1096 // [www.nauka.kz/about/legislation/kz/zakon9/2](http://www.nauka.kz/about/legislation/kz/zakon9/2)
- [3] Материал о состоянии малого и среднего предпринимательства в странах Содружества // Мат-лы Консультативным советом по поддержке и развитию малого предпринимательства в государствах СНГ при участии Исполкома СНГ. – М., 2013. – С. 53-59.
- [4] Закон РК от 24 июня 2002 года №330 «О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)»
- [5] [www.statgov.kz](http://www.statgov.kz)
- [6] Отчет о состоянии развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане и его регионах. – Алматы: АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», 2014. – С. 30-35.
- [7] Самая А.Д. Политическая культура: Восток и Запад. – Алматы, 2012. – С. 60-70.

#### REFERENCES

- [1] Strategii razvitija Kazahstana do 2030 goda, izlozhennaja Prezidentom strany v Poslanii narodu Kazahstana ot 10.10.1997 goda «Kazahstan-2030».
- [2] «Strategija industrial'no-innovacionnogo razvitija Respubliki Kazahstan na 2013-2015 gody», Utv. Ukazom Prezidenta Respubliki Kazahstan ot 17.05.2003 goda № 1096 // [www.nauka.kz/about/legislation/kz/zakon9/2](http://www.nauka.kz/about/legislation/kz/zakon9/2)
- [3] Material o sostojanii malogo i srednego predprinimatel'stva v stranah Sodruzhestva. Mat-ly Konsul'tativnym sovetom po podderzhke i razvitiju malogo predprinimatel'stva v gosudarstvah SNG pri uchastii Ispolkoma SNG. M., 2013. S. 53-59.
- [4] Zakon RK ot 24 ijunja 2002 goda №330 «O kompleksnoj predprinimatel'skoj licenzii (franchajzinge)»
- [5] [www.statgov.kz](http://www.statgov.kz)
- [6] Otchet o sostojanii razvitija malogo i srednego predprinimatel'stva v Kazahstane i ego regionah. Almaty: AO «Fond razvitija predprinimatel'stva «Damu», 2014. S. 30-35.
- [7] Samaj A.D. Politicheskaja kul'tura: Vostok i Zapad. Almaty, 2012. S. 60-70.

### КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІҢ НЫСАНЫ РЕТІНДЕ ФРАНЧАЙЗИНГТІҢ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ДАМУЫНЫҢ ІСКЕРЛІК КЛИМАТЫН ТАЛДАУ

Ж. Б. Жұмәділдаева

«Тұран» университеті, Алматы, Қазақстан

**Тірек сөздер:** Қазақстанның іскерлік климаты, франчайзинг, франчайзер, франчайзи, PEST талдау эмпирикалық зерттеу нәтижелері, PEST талдау матрицасында көрсетілген.

**Аннотация.** Мақалада жалпы кәсіпкерлік қызметтің, соның ішінде франчайзингтің іскерлік климатына әсер етуші факторлары талданған. Қазақстанның іскерлік климаты бүгінгі күндегі жағдайын танып білу үшін автормен статистикалық мәліметтер, мақалаларды қарастыру, әдебиет көздерін, кәсіпкерлік қызметке әсер ететін әртүрлі саяси, технологиялық, экономикалық, әлеуметтік-мәдени факторлар зерттелінген. Автор Қазақстандағы франчайзинг дамуына және бұл кәсіпкерлік қызметке әсер ететін факторларды көрсетеді.

Поступила 09.06.2015г.