**ТҰРМЫСТЫҚ ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ**

Бүгінгі таңда барлық сала қарқынды дамуда соның ішінде тұрмыстық қызымет көрсету саласының алар ерекше және бұл өзекті мәселе болып табылады

Бүгінгі әлемнің жағдайына қарасақ тұрмыстық қызымет көрсету оте жоғары деңгейде екенін көреміз,ұзаққа бармайақ ақ қояын көрші жатқан Ресей елінде бұл сала қарқынды дамығын.Біз көршілерімізден үйренер дүниеміз әлі де жетерлік

Тұрмыстық қызмет көрсету - Халыққа қызмет көрсетудің классификаторына сәйкес жіктелген жеке тұлғаларға көрсетілетін ақылы қызметтер. Тұрмыстық қызметтер азаматтардың тапсырыстары бойынша тауарлардың тұтынушылық қасиеттерін қалпына келтіру (өзгерту, сақтау) немесе жаңа өнімдерді өндіру, сондай-ақ тауарлар мен адамдардың қозғалысын, тұтыну үшін жағдай жасауды қамтамасыз етеді. Оларға, атап айтқанда, тауарларды жөндеу, өндіру, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық, қоғамдық тамақтану қызметтері, көлік қызметтері және т.б. қызметтер жатады.

Яғни жоғарыда келтірген тұрмыстық қызымет көрсетуге деген қысқаша ғана анықтама анықамаға қарасақ тұрмыстық қызымет ол қарапайым дүние

Тұтыну қызметтері халыққа өндірістік емес және өндірістік қызметтер көрсетілетін қызмет көрсету секторының бөлігі болып табылады. Ішкі қызметтер халықтың кәсіби және саяси қызметінен тыс тікелей материалдық және рухани қажеттіліктерін қанағаттандырудың әлеуметтік ұйымдастырылған тәсілдері мен нысандары болып табылады.

Тұтыну қызметі халықтың өмір сүруінің маңызды бағыттарының бірі болып табылады. Бұл сала үлкен қоғамдық жүктемені көтереді және бос уақыттың ұлғаюы есебінен халық үшін жайлы өмір сүру жағдайларын жасайды.

Тұтыну қызметтері халыққа өндірістік емес және өндірістік қызметтер көрсетілетін қызмет көрсету секторының бөлігі болып табылады. Тұтынушылық қызметтер халықтың кәсіби және қоғамдық-саяси қызметінен тыс тікелей материалдық және рухани қажеттіліктерін қанағаттандырудың әлеуметтік әдістерімен және нысандарымен сипатталады.Тұтыну қызметтері халыққа өндірістік емес және өндірістік қызметтер көрсетілетін қызмет көрсету секторының бөлігі болып табылады. Ішкі қызметтер халықтың кәсіби және қоғамдық-саяси қызметінен тыс тікелей материалдық және рухани қажеттіліктерін қанағаттандырудың әлеуметтік ұйымдастырылған тәсілдері мен нысандары болып табылады. Қазіргі уақытта тұтынушылық қызметтер тиісті өнеркәсіптік материалмен және техникалық базамен - өнеркәсіптік кәсіпорындармен, өндірістік бірлестіктермен және жоғары сапалы машиналары мен механизмдері бар тұтынушыларға қызмет көрсететін кәсіпорындармен ұлттық экономика саласы болды. Ол қызметтердің белгілі бір түрлерінің және түрлерінің мамандануында барынша әмбебап болып келеді.

Адамдар мен ұйымдар күнделікті проблемаларды өз бетімен шешуден бас тартуда және білікті мамандардың көмегіне жүгінеді. Кәсiби сыпырушылар немесе электриктердiң кескiндерi бұрын-соңды болмаған нәрсе болып табылады, олар өз саласында жоғары ақылы мамандармен ауыстырылады. Тұрмыстық қызмет көрсету ұйымдарының саны артып келеді. Сарапшылардың пікірі бойынша, қазіргі жағдайда халық үшін тұтынушылық қызметтерді ұйымдастырудың ілесіп жүрген және желілік нысандарымен байланысты бизнесті жүргізудің екі түрі барынша перспективалы болып табылады. Бірінші жағдайда, үй шаруашылықтары негізгі бәсекелік артықшылығын арттыратын (мысалы, сатудан кейінгі қызмет көрсету және тұрмыстық техниканы және электрониканы жөндеу) ілеспе бизнес болып табылатын компаниялар үшін дамиды. Екінші тиімді нысаны болып табылады, онда кәсіпорындар жұмыс істейді, өз желілерін құру арқылы немесе шетелдік инвестициялар. Бұл желілік компаниялар филиалдарды құру немесе франчайзингті пайдалану қағидаты бойынша дамып келеді. Ең беделді желілер тазалауда, жеке қызмет көрсету нарығының тез дамып келе жатқан сегменттерінің бірі болып табылады, ол бүгінгі таңда жаңа арнайы қызмет түрлерін қамтиды: ландшафты дизайн, ауыз сумен қамтамасыз ету және басқалары.[1]

Тұрғындардың түрлі табыстары бар үй шаруашылығына сұраныстың біркелкі емес сұранысына сәйкес ағымдағы кезеңде тұрмыстық қызмет көрсетудің негізгі үрдістері: жекешелендіру және кәсіпорындарды конверсиялау есебінен әртүрлі тұрмыстық қызмет көрсетуді азайту және кейбір жағдайларда шаймалау халықтың табысы төмен топтар үшін қол жетімді бағалармен өндірілген, табыстары жоғары адамдарға қызмет көрсетудің артуы. Өздерінің ұстанымдарын сақтау үшін ресейлік тұтынушыларға қызмет көрсету нарығында жұмыс істейтін компаниялар құзыретті басшылықты ұйымдастырып, тиімді бизнес-шешімдерді әзірлеуі қажет. Халыққа жеке қызмет көрсетуді жүзеге асырумен айналысатын бизнес қызмет көрсету секторындағы ең күрделі болып табылады. Кәсіпорынның осы түрін орындаудың күрделілігі төменгі табыстылықпен байланысты, тіпті ең үздік кәсіпорындарда да сирек 10% -дан жоғары көтеріледі. Халыққа тұрғын үй қызметтерін көрсететін компаниялар үшін рентабельділіктің және жылдам өсудің қамтамасыз етілуін қамтамасыз ететін негізгі бағыттардың бірі - бұл бизнестің диверсификациясы мен өңірлерді кеңейту. [2]

Тұрмыстық қызмет көрсету саласы бірнеше тәуелсіз бағыттардан тұрады. Тұрмыстық қызметтер кіші топтарға бөлінеді, олар кейін функционалдық мақсатқа сәйкес қызмет түрі бойынша бөлінеді:

* Аяқ киімді жөндеу, бояу және тігу;
* Тігін, жүн және былғарыдан жасалған бұйымдарды, шляпалар мен тоқыма бұйымдарын жөндеу және тігу, тігін және трикотаж тоқыма бұйымдарын жөндеу;
* Тұрмыстық техниканы және электроника, тұрмыстық техника мен тұрмыстық техниканың электронды жабдықтарын жөндеу және қызмет көрсету. Жабдықты жөндеу және дайындау;
* Жиһаздарды жөндеу және өндіру;
* Химиялық тазалау және бояу, кір жуу қызметтері;
* Тұрғын үй және басқа ғимараттарды жөндеу және салу;
* Көлік құралдарын, техниканы және жабдықты жөндеу және жөндеу;
* Фото-студия, фото және кино зертханалық қызметтер, экспедиторлық қызмет;
* Ванна мен душ, шаштараз қызметтері. Жалға берушілердің қызметтері. Салт-жоралғылық және салттық қызметтер.

Сонымен қатар:

1. Технологиялық үрдіс: дамыудың жолдары мен заңдылықтар
2. Тұтынушының сервисті қабылдау деңгейіне ықпал етуші факторлар. Сапалы сервистің құрамдас бөліктері.
3. Тұрғын үйді жөндеу жұмыстарының технологиясы
4. Косметикалық жөндеу
5. Еурожөндеу

*Технологиялық үрдіс: дамыудың жолдары мен заңдылықтар*

Тұрғындарға тұрмыстық қызмет көрсету мен қызмет жасау сапасын дамытуда пайдалылығын арттыруда кәсіпорын жұмыс тәжірибесінде ғылыми-техниканың жаңа жетістіктерін кеңінен қолдану керек. Ғылыми ізденістер болмаса, құрал-жабдықтар, еңбек құралдары кәсіпорын техникасын жақсарту сондай-ақ қызмет көрсету жаңа түрлері, қызмет көрсету формасын, әлеуметтік мәселелерді шешу жлдарын табу мүмкін емес. Ғылыми техниканың дамып жатқанын өндіріс құралдардың , техологиялардың өзгеруімен және жылдан-жылға мінсіз дамынан көруге болады. Жаңа технологияның қолданыста болуы қызмет көрсетудің жаңаруымен кеңеюіне, олардың санасының көтерілуіне, тұрғындарға қызмет көрсету уақытының азаюына,жұмысшылар мен қызметкерлердің еңбек ету жағдайына мүмкіндік туғызады. Техника және технология, кәсіпорын бір-бірімен тығыз байланысты. өндіріске жаңа техника енгізу технологиялық процеске өзгеріс әкеледі

«Инсоляция көрсеткіштері, үй-жайлардың табиғи жарықтары; тұрмыстық учаскелердің болмауы, автотұрақтар мен автокөліктердің жекелеген кіре берістері, қатты қалдықтарға арналған сақтау орындары, ландшафтық аймақтар; Өндірістік объектілер мен негізгі көшелерден аумақтар мен объектілер ғимараттарына нормативтік-санитариялық қорғау аймақтарын (бос орындар) сақтамау» [5]

Қазіргі жағдайда экономиканың өзінше қызмет ететін саласы бола лтырып халыққа тұрмыстық қызмет көрсету ортақ мақсаттары бар бір типті сипаттағы кәсіпорындар мен ұйымдардың белгілі бір жиынтығы ретінде қызмет жасайды.

Бұл мақсаттар тұрмыстық қызмет түрлеріне қажеттілігі, халықтың алдын ала тапсырыс беруі негізінде анықталады. Қоғамдық ұйымдастырылған тәсілдері мен формаларында шығы отырып адамның материалды және материалды емес қажеттіліктерін қанағаттандыру, сала кәсіпорнының қызметі тұтыну құнын құру мен қайта құруға, сондай – ақ тұрмыста таза қызметті тікелей қанағаттандыруға бағытталған.

Жалпы алғанда салада қызметті жақсарту тенденциясын айта кету қажет: бірінші қажетті қызметті қызметтен жоғары қызметке дейін, сонымен қатар таза қызмет көлемінің кеңеюі. Егер бұрын ауыл тұрғыны киім, аяқ киім тігумен эжәне жөндеумен, фотоателье және шаштараз жұмысымен шектелсе, онда қазір ауыл тұрғындары жөнеу және тұрмыс машиналары мен құралдарын жөндеу, химтазалау, құрылыс және ғимаратты жөндеу, жиһазға тапсырыс беру және т.б. бойынша қызметтерді тұтынады.

Саланың дамуы тұрмыстық қоғамдастырудың кең үрдісімен, заттық өндіріс пен тұтынудың өсуімен, ауылдағы кәсіпорындар торын дамытудың жедетілген қарқынымен туған. Тұрмыстық қызметтер құрылымындағы сапалық өзгерістертерге экономикалық заңдардың әрекеті ықпал етеді, соның ішінде қажеттіліктерді жоғарлату заңы, ол көбінесе тұрмыстық қызметтердің прогрессивті түрлерін кеңейтудің және құрылымын ары қарай жетілдірудің қажеттілігін түсіндіреді

«Клиенттің қызмет сапасына деген көзқарасы, оның қызметке толық қанағаттануы және оны қайта сатып алу туралы шешімі бұған байланысты. Сатып алушы техникалық қызмет көрсету үдерістеріне қатыса алады және қызмет көрсетуші қызметкерге өз жұмысында көмектесу арқылы, сондай-ақ оны қиындату немесе басқа да әрекеттерге кедергі келтіре отырып, олардың мінез-құлқы бойынша қызметтер көрсету нәтижесіне айтарлықтай әсер етуі мүмкін». [6]

Сервисті әлеуметтік экономикалық категория ретінде зерттей отырып , біз бұл түсініктің екі жақты мазмұнын зерттей отырып , біз бұл түсініктің екі жақты мазмұнын ескертуіміз тиіс: ерекше тұтыну құны ретіндегі сервис және белгілі экономикалық қатынастарды білдіретін экономикалық категория ретінде қызмет. Бұл жағдайда біз сервисті, оның өндірілуі , көрсетілуі және тұтынылуы кезінде көрінетін ерекше құн ретінде қабылдаймыз.

Сонымен, сервис қоғамдық ұдайы өндіріс үрдісіндегі экономикалық қатынастарды белгілі формасы ретінде қабылдайды. Бұл қатынастарды талдау қызметтерді өндіруші мен тұтынушы арасындағы қарым қатынастарды тікелей немесе жанама байланыстырады. Бұл жағдайда сервис сферасында экономикалық мазмұны бойынша түрлі сипатталады , түрлі салаға жататын іс әрекет түрлері жиналады. Әлеуметтік экономикалық категория ретінде қызметтің мәні туралы айтсақ , ең алдымен , біз оның негізгі екі түрін өліп қарасырамыз: материалды қызмет (зат,өнім және т.б) және таза қызмет (іс әрекет) . Бұл түрлердің екеуі де жалпы анықтаманы жоққа шығырмайды , яғни жалпы қызметтер.

Тұтынушының сервисті қабылдау деңгейіне ықпал етуші факторлар. Сапалы сервистің құрамдас бөліктері

Тұтынушылардың мінез–құлқы дегеніміз қызметтерді, идеяларды және тауарларды сатып алуға, тұтынуға және олардан құтылуға, сондай–ақ шешім

процестеріне тікелей бағытталған іс-әрекет.

Тұтынушылар мінез–құлқының мазмұндық негізін тұтынушылардың шешім қабылдау поцесі және оны анықтайтын факторлар құрайды.

Сатып алушыға қатысты тұтынушылық мінез–құлық факторларын немесе сатып алу туралы шешімдерді шартты түрде сыртқы және ішкі деп бөледі.

Сыртқы факторларға: мәдениет, демография, әлеуметтік статус, референтті топтар, отбасы.

Ішкі факторлар: қабылдау, білімі, эмоция, жеке даралық.

Өндірушілер өздерінің және бәсекелестерінің тауар сипаттамаларына, бағасына, жарнамасына тұтынушылар қалай жауап беретінін білуі және түсінуі аса қажет

«Бұрын анықталған қызмет көрсету жүйесінің негізгі элементтері мен процестері мердігер, тұтынушы, қызмет көрсету шарттары, қызмет көрсету процесі және оның нәтижесі - қызмет. Осы жалпыға ортақ элементтер мен қызметтік жүйенің үдерістеріне қосымша, оларда анықталған нақты біреулер болуы мүмкін»[7].

Өндірушілер өздерінің және бәсекелестерінің тауар сипаттамаларына, бағасына, жарнамасына тұтынушылар қалай жауап беретінін білуі және түсінуі аса қажет. Тұтынушы қылықтарын зерттеу қорытындысында сатылатын тауар сапасы мен ассортименті оңтайландырады. Сондықтан іскерлік әлемде тауарды таңдау кезінде сатып алушыларға тураәсер ететін факторларды анықтау үшін көптеген құралдар, қаражат бөлінеді. Мәдени факторлар мәдениет және қоғам топтарының қасиетттерімен сипатталады. Мәдениет саласындағы үдерістер адамды сатып алуға апаратын себептеріне терең және күрделі әсер етеді.

Өйткені адамдар қоғамда өмір сүріп, тіршілік жасаған соң, оның әсеріне түседі. Әлеуметтік факторы тұтынушының іс-әрекеттерін референттік топтар, отбасы, әлеуметтік роль және адам мәртебесімен байланыстырады.

Референттік топтар дегеніміз адамдардың өзара қатынасына және жүріс–тұрысына тікелей және жанама әсер ететін топтар. Тікелей әсер ететін референттік топты бастапқы ұжым деп атайды. Олар шағын және бірыңғай болып келеді (мысалы, достар, көршілер, отбасы мүшелері). Ал жанама әсер ететін референттік топтар көбінесе ірі, ресми ұйымдар сипатын алады ( мысалы, кәсіподақ, діни ұйымдары, саяси партиялар).Формальды топтар бұл жазбаша түрде белгіленген ұйым және құрылым. Мысалы, партиялар, кәсіби–ассоциациялар. Формальды емес топтар бұл достық сезімде қалыптасқан топтар.

Шешім қабылдауға әсер ететін ситуациялық факторлар. Сатып алу туралы шешім қабылдау процесіне әртүрлі жағдайлар әрдайым әсер етеді. Тұтынушының шешім уақыты орын алған оқиғаларды және өзге де факторларды өзгерте алады. Сол себепті маркетингтік шешімдер осы жағдайларды басқаруы тиіс. Ол үшін жағдайлардың әсерін модельдеу және сараптай білу қажет

«Ауыз су, балаларды тәрбиелеу және оқыту, халыққа коммуналдық және тұрмыстық қызмет көрсету; жеке медицина жазбаларын шығару және сақтау ережелерін білуге және білуге тиіс. Оқу үдерісін жетілдіру және оның негізгі қатысушыларының денсаулығын сақтау үшін, мамандандырылған бағдарламаларды қамтитын кешенді пәнаралық бағдарлама қажет»[8].

Коммуникациялық ситуациялар бұл тұтынушыларға жеке немесе жеке емес коммуникациялардың әсер ету жағдайлары.Жеке коммуникацияларға – тұтынушы мен сатушы арасында немесе тұтынушы мен басқа тұтынушы арасындағы ақпарат айырбасын жатқызуға болады. Ал жеке емес коммуникациялар ретінде жарнаманы, басылымдардағы ақпартты айтуға болады.

Сервис – бұл қоғамдық өмірдің барлық жақтарына әсер ететін,экономикалық қызметтің ерекше түрі. Сапалы өмірдің және индикаторлар деңгейінің ең маңызды қызметі, халықтың тұтыну деңгейін қанағаттандыру дәрежесі. Сервис аясы экономикалық барлық салалары жұмысшыларының сапалық сипатына әсер етеді, олардың күш жігерін мамандандырылған функцияларға шоғырландыруға және еңбек ресурстарын өндірістік емес салаларда қолдану үшін босатуға мүмкіндік береді, яғни тек өзінің негізгі функцияларын орындап қана қоймай, сондай - ақ материалдық өндіріске де өз әсерін тигізеді. Ол өндірістік құралдарды мен тұтыну заттарының өндірісін дамытуға көмектесе отырып, материалды игіліктердің негізгі тұтынушылардың бірі болып табылады, ал материалдық өндірісте өз базасын таба отырып өзінің салаларын дамытуды жеделдетуге ынталы болып келеді. Екі саланың дамуының өзара байланысты үрдісінің жұмыс жасауы халықтың материалды және рухани игіліктерді үзіліссіз тұтынуымен негізделеді.

 *Тұрғын үйді жөндеу жұмыстарының технологиясы;*

Қазіргі құрылыс нарығы – қаржылық жағынан мүмкіндігі зор жақсы дамыған индустрия. Бұл салада жөндеу бойынша жеке қызметті ұсынудан бастап арнайы бригадаларды ұйымдастыруға дейінгі қызмет түрлерімен айналысып, мол табысқа кенелуге әбден болады.

Жөндеу-өңдеу жұмыстарын жасайтын құрылыс бригадасын құру қиын емес. Тек жөндеудің мынадай болатынын ескеру керек: косметикалық, күрделі және еурожөндеу.

«Олар өнеркәсіптік ғимараттардың санитарлық-техникалық жай-күйіне, оларды инженерлік коммуникациялармен, арнайы санитарлық-гигиеналық құралдармен жабдықтаумен және өндіріс ортасының факторлар деңгейінде санитарлық-гигиеналық заңнамаға сәйкес келеді» [9].

Тұрғын үйді жөндеу жұмыстарының технологиясы да тұрмыстық қызымет көрсетудің ең басты факторларынан біреуі және бірегейі болып табылады.

*Еурожөндеу;*

Еурожөндеу – қазіргі жоғарғы технологиялық құрылыс және өңдеу материалдарын қолданып, еуропалық (аты содан шыққан) стандарттарға сай жаңа жөндеу түрі.

Ғимарат. Алғашқы кезеңде арнайы кеңсені жалға алмай-ақ, тапсырыстарды үйдегі телефон арқылықабылдауға болады.Сонымен қатар,өзіңіздің құрылыс материалдарын сақтайтын жеке қоймаңыздың болуы да міндетті емес. Белгіленген тапсырыс бойынша құрылыс материалдарын керек кезде алып отыруға болады.

Технология. Құрылыс жұмыстарын ұйымдастыру мен оның технологиясы жалпы теориялық және практикалық негіздерге сүйенеді.

Жөндеу жұмыстарын білікті мамандар орындау керек. Барлық жұмыстар тапсырыс берушінің келісімімен атқарылуы тиіс. Қызметтің алуан түрін көрсету мен кеңес беру тұрақты клиенттерді табуға мүмкіндік береді. Әдетте, құрылыс бригадалары құрылыс материалдарын тиімді бағамен қайдан алу керектігін біледі. Осындай жерлерді біліп алып, жұмыстарға қажетті материалдарды сол орындардан сатып алатын боласыз.

Жөндеу-құрылыс жұмыстарын жүргізудің жалпы ережелері. Жөндеуді бастар алдында келеңсіз жағдайларға тап болмас үшін төменгі қабатта орналасқан көршінің пәтерін қарап шығу керек. Электрик электр сымдарын қабырға мен төбе бойымен өткізеді. Сантехник жылу жүйесімен айналысады. Содан кейін сылақшылар жұмыс жасай бастайды. Түзу бұрыштар өлшеніп, сылақ қабаты жағылады. Сылау жұмыстары біткеннен кейін еден жөнделеді. Еденді құю кезең-кезеңімен жүзеге асуы мүмкін. Осы кезде терезе блоктары мен терезе алды орнатылады. Жылу радиаторлары орналастырылып, су құбыры мен асүйдегі сантораптағы кәріз монтажы жасалады.

Сылақ пен еден құю жұмыстары біткеннен кейін аспалы төбе монтажы мен бояу жұмыстары жүргізіледі. Сантехникалық жұмыстар аяқталғаннан соң плиткашылар жұмысқа кіріседі. Қабырға мен төбені бір сылап (нақыштау, грунтау) алғаннан соң, плиткалар төселіп болғаннан кейін, паркет төсеуші жұмысқа кіріседі. Салынған паркет тегістеліп, лактың алғашқы екі қабаты жағылады. Одан кейін қорытынды сылау жұмыстары – қабырғаны мен төбені бояу, тұсқағаз жапсыру, сантехникалық құрал-жабдықтарды іске қосу, есіктер орнату жұмыстары жүргізіледі. Тоқ сұққыштар (розеткалар) мен электрқұралдарының монтажы жасалады.

Соңғы жұмыс ғимаратты тазалау, құрылыс материалдарының қоқысын шығару болып табылады. Kөп пәтерлі тұрғын үйлердің негізгі проблемалары:

* тұрғын үй иелерінің кондоминиум объектісін басқаруда белсенділігінің төмен болуы;кондоминиум объектілерін басқару органдарының қызметіне пәтер иелерінің қанағаттанбауы;
* басқару органдарының қызметінде кондоминиум объектісін басқару және күтіп ұстау функцияларын шоғырландыру;үйге ортақ мүлікті күрделі жөндеуге ақшалай қаражат жинақтау практикасы әлсіз;кондоминиум объектілерін басқару органдарына ортақ мүлікті күрделі жөндеуге қол жетімді кредит беру тетіктерінің болмауы;
* кондоминиум объектісінің ортақ мүлкін басқару және күтіп ұстау жөніндегі қызметтерге төлемдерді жинау деңгейінің төмен болуы;
* тұрғын үй көмегін көрсету тетігін пайдаланудың жеткіліксіз деңгейі; энергия ресурстарын тұтыну деңгейінің жоғары болуы.

«Қаржыландыру көздері және талдау мақсатында сыртқы ресурстарға, атап айтқанда, меншікті капиталға және тартылған капиталға қызмет көрсетудің жоспарланған шығындарына ерекше назар аударылады: дивидендтер, төлемдер жиілігі және т.б. Отандық және шетелдік тәжірибеде бірқатар формалдандырылған әдістер бар» [9].

*Театрлардың инфрақұрылымы*

Театр ойын-сауық орны. Мұнда ойын-сауықтан басқа драмалық шығармалар, мәдени шаралар да өтеді. Театр ең алғаш Грецияда ашылған.

Қазақ театр өнері ежелден келе жатқан салт-дәстүрлерімізге негізделген. Үйлену салты, шілдехана тойымен байланысты өтетін ойын-сауықтар, ақындар айтысы,т.б. дәстүрлеріміз театр өнерінің алғашқы көріністері болған.

Кейін халқымыздың талантты өнерпаздары шағын труппалар құрып,ел аралап, жәрмеңкелерде өнер көрсеткен. 1917 жылы Ойқұдық жайлауында (қазіргі Семей облысы, Абай ауданында) М.Әуезовтың «Еңлік-Кебек » трагедиясы тұңғыш рет қойылды.

Кейіннен 1925 жылдың аяғында Қызылорда қаласында тұңғыш музыка театры ашылды. Театр шымылдығы 1926 жылы ақпанның 13-де М.Әуезовтың «Еңлік-Кебек» трагедиясымен ашылды.

Театр алғаш рет құрылған жылы онда Иса Байзақов, Әміре Қашаубаев, Қалибек Қуанышбаев, Елебек Өмірзақов, Серке Қожамқұлов, Жұмат Шанин, Шара Жиенқұлова және тағы басқа өнер тарландары қызмет етті. Олар театр тарихына өшпес із қалдырды. 1934 жылы қазақ драма театрының құрылуына негіз болды. Бұрынғы қазақ музыкалық театрының орнында қазір Н.Бекежанов атындағы облыстық театр ғимараты тұр.

Бұл күнде Қазақстанның барлық облыс орталықтарында драма театрлар ашылды. Соңғы жылдары театр репертуары байи түсті

Соңғы жылдары театр Қазақстан және таяу шетелдерге жиі гастрольдік сапармен барып тұрады. Мәдениет және ақпарат министрлігінің қолдауымен Омбы қаласы (Ресей Федерациясы), Оңтүстік Қазақстан, Маңғыстау, Қызылорда, Жамбыл облыстарына, Астана, Павлодар, Семей, Қарағанды, Өскемен қалаларына қойылымдарымен барып қайтты.

Қазіргі күнде қандай бір театр ұжымы болмасын ең басты мәселе репертуар болып отыр. Репертуар театрдың ең негізгі көрсеткіші десек, тәуелсіздік тұсында бұл жөнінде көркемдік толысудан гөрі тоқырап қалған тұстар көп деп айта аламыз. Драмалық ұжымдардан гөрі музыкалық театрлар репертуары өзінің статусына сай шығармашылық биіктікті көрсете алмай жатқандығы жасырын емес. Елімізде Семей, Павлодар, Астана, Шымкент, Маңғыстау, Көкшетау, Жезқазған өңірлеріндегі шығармашылық ұжымдар музыкалық театр статусын алған. Соның ішінде солтүстік театрлардың (Астана, Павлодар) труппа құрамы талапқа сай симфониялық оркестрмен және музыкалық білім қызметкерлермен толыққан. Алайда репертуарда көбінде драмалық, трагедиялық, комедиялық шығармалардың басымдығы байқалып жүр. Бұған – ұлттық музыкалық шығармалардың аздығы себеп болып отыр.

*Аяқ киімдерді жөндеу және тігу*

Бұл кәсіпорындардың желісін одан әрі дамыту қажет, бұл бәсекелестік ортаны дамытуға және қызметтер бағасын төмендетуге әкеледі.

Соңғы жылдары аяқ-киім өндірісінің саны айтарлықтай төмендеді. Себебі, нарықтың әр түрлілігі мен бағасы санатындағы аяқ-киімдерімен қаныққан. Аяқ киім жасау қызметтері аяқтың құрылымында ерекшеліктеріне байланысты немесе жеке үлгілерді пайдалана отырып, эксклюзивті аяқ киімге тапсырыс беруге ниет пен қабілеті бар дайын аяқ киімдерді сатып алуға мүмкіндігі жоқ адамдар пайдаланады.

Нарықтың аяқ киімімен қаныққаны да халықты күрделі жөндеуге, қалпына келтіруге және аяқ киімді бояуға сұраныстың күрт төмендеу үрдісін анықтады. Бұл, өз кезегінде, кішігірім аяқ киімдерді жөндеу компанияларының желілерінің өсуіне әкелді, олар қызметтердің шектеулі тізбесін ұсынып, дүкендерде, сауда орталықтарында және басқа да мемлекеттік қызмет кәсіпорындарында киоскілерде орналасқан.

Осындай кəсіпорындар желісін одан əрі дамытуға дүңгіршектер мен шатырларға арналған жер учаскелерін анықтау мен жобалау қиындықтары кедергі келтіреді.

Бұған қоса, басқа тұтынушыларға қызмет көрсететін кəсіпорындарға арналған аяқ киім жөндеу фирмалары үшін, аулаларда орналасқан жəне орталық магистральдарға, сондай-ақ кəсіпорындарда орналасқан кəсіпорындарға қол жетімділігі туралы ақпарат беру проблемасы бар. үй-жайлар.

«Кәсіпкерлік қызмет. Кластер өндірісті ғана емес, сондай-ақ инновациялық бизнес, интеграцияланған өнім сапасын басқаруды және сервистік қызметті біріктіреді. Кәсіпкерлердің, мемлекеттік органдардың, инвестициялық және инновациялық қызмет субъектілерінің белгілі бір аумақтағы күш-жігерін біріктіреді» [10].

Аяқ киімдерді жөндеу және тігу кәсібін жетілдіру арқылы тұрмыстық қажеттілікті қамтамасыз ете аламыз және бұл тұрмыстық қызыметтің ажырамас бір бөлігі.

Бұл қоғамдық, саяси, кәсіби, отбасылық, тұрмыстық өмірдегі әртүрлі жағдайларда физикалық, жиі ақыл-ойдың жай-күйіне байланысты. Мұндай әлеуметтік қатынастардың үлесі, адам денсаулығының жақсы жағдайда сақталуы және оны қалпына келтіру қажеттілігі үнемі артып келеді[11].

*Киім, кір жуу қызметтерін химиялық тазалау*

Бұл қызметтің түрі үшін қолжетімділік мәселесі аса өзекті. Киімді құрғақ тазалау - ең қымбат, техникалық тұрғыдан күрделі құрал-жабдықтар, химия өнімдерін, негізінен шетелдік өндірістерді қажет ететін, материалдық-қарқынды және энергияны қажет ететін өндіріс.

Бұған қоса, құрғақ тазалау кәсіпорындарын техникалық қайта жарақтандыру айтарлықтай қаржылай инвестицияларды талап етеді, бұл үшін қолжетімді несие қаражаты қажет.

Жаяу өту нүктелерінің желісін дамыту проблемалары, технологиялық үдерістер мен нормативтік базаны жетілдіру, арнайы білімдері мен дағдылары бар білікті қызметкерлерді даярлау және қайта даярлау химиялық тазарту кәсіпорындарында да маңызды.

*Фото қызметтері*

Халық арасында ең үлкен сұраныс құжаттарға фотосуреттер жасау, кинофильмдер жасау және әуесқой фотосуреттер жасау қызметтерінде.

Қазіргі кезде фото қызметтердің даму тенденциялары қызмет түрлерінің кейбір түрлері жоғалып кеткен немесе айтарлықтай азайған, басқалары қарқынды дамып келеді. Көркем фотосуреттер, портреттер, фотокерамикалар сияқты қызметтерді шығару бірқатар объективті себептерге байланысты: өндірістің айтарлықтай көлемі, арнайы санитарлық талаптар, жоғары білікті мамандардың жоқтығы, фотокерамикаларды дайындаудың күрделі технологиясы (қорғасын қаптамасы, эфирді емдеу, қуыру және т.б.)

*Ломбард қызметтері*

Қазіргі кездегі осы қызмет түрін дамыту ерекшелігі - олар кішігірім бизнестермен жиі пайдаланылады.

Коммерциялық банктердің несие алудағы қиындықтары кәсіпкерлерді күрделі қамтамасыз етуді қаржыландыру схемаларына көшуге мәжбүр етеді.

Қызметтің осы түрін дамытудағы жағымсыз үрдістердің бірі - бұл қызметтің лицензиясын жоюмен байланысты бағалы металдар мен тастарды сатып алу үшін заңсыз нарықтың болуы.

*Қорытындылар мен ұсыныстар:*

- осы кезеңде ломбардтардың қызметтері халықпен сұранысқа ие, нарық жағдайында белсенді дамып келеді және қалалық инвестициялық қорларды және (немесе) бюджет қаражатын тартуды талап етпейді;

- ломбард қызметтерін ұсынуда көлеңкелі нарыққа жол бермеу тетіктерінің бірі ретінде жеке қызметтерді ерікті сертификаттау жүйесін енгізу ұсынылады.

*Жалға беру қызметі*

Бүгінгі күні қысқа мерзімді (маусымдық) қымбат тауарларды жалға алу бойынша қызметтер сұранысқа ие: кемпингтік жабдықтар; үйлену тойы, карнавальдық костюмдер; күрделі тұрмыстық техника, жеңіл автомобильдер және т.б. Болашақта бұл бағытта жалдау қызметтерін одан әрі дамыту мүмкін болады.

Тұтынушылардың белгілі бір санаты (жатақханаларда тұратын, астананың қонақтарына 1 жылға дейін қалаға келіп, тұруды, жаңадан үйленіп, қажетті заттарды сатып ала алмайтын және т.б.) жалдау қызметтерін көрсетуді жалғастырады. тұрмыстық тауарлар (теледидарлар, тоңазытқыштар, кір жуғыш машиналар және т.б.). Жалға беру қызметтерін пайдаланатын тұрғындардың аздығын ескере отырып, қызметтердің бұл сегменті бірдей мөлшерде қалады

*Кәсіби тазалау бойынша қызметтер (тазалау қызметтері)*

Шетелдік сарапшылардың пікірінше, үй-жайларды кәсіптік тазалау бойынша қызмет көрсету дамуы мен қоғамның экономикалық дамуының жоғары деңгейінің белгісі болып табылады.

Қызмет көрсету кезінде тазалау компаниялары ГОСТ R 51870-2000 «Тұрмыстық қызмет көрсету» мемлекеттік стандартын басшылыққа алады. Ғимараттар мен құрылыстарға арналған тазалау қызметтері. Жалпы техникалық шарттар. Ресей тазалау компаниялары қауымдастығының мүшелері болып табылатын кәсіпорындар ГОСТ Р ИСО 9001-2001 «Менеджмент және сапа жүйесі» халықаралық стандартына сәйкес қызмет көрсетеді.

Сарапшылардың және резиденттердің пікірінше, объектілерді тазалау және қызмет көрсету сапасы айтарлықтай жоғары болды.

«Сауда, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық, тұтыну қызметтерінде - әртүрлі ведомстволар басшыларының, ұжымдардағы еңбек ұжымын, тауар зерттеушілерінің, дизайнерлердің, тұрмыстық тауарлардың конструкторларының функцияларын орындайтын қызметтер және т.б.; денсаулық сақтау саласында - медициналық көмекшілерді және алдын-ала емдеу-профилактикалық көмек көрсету» [12].

*Жиһазды дайындау және жөндеу*

Халықтың осы қызметтерге сұраныстары және, тиісінше, қызмет ауқымы соңғы жылдары елеулі өзгерістерге ұшырады.

Әр түрлі сапа мен бағалардың жиһазымен қаныққандығы жиһаз өндірісіне және шкаф жиһазына жөндеу жұмыстарына сұраныстың күрт төмендеуіне әкелді. Халықтың бетін жұмсақ жиһаздарды жөндеуге деген сұраныстары азайған, оның қапталуы мен қапталуы қызметтері халық арасында сұранысқа ие.

Үлгілер бойынша салынған жиһаздарды өндіру бойынша қызметтерге халықтың сұраныстары артты, бірақ мұндай жұмыс негізінен өнеркәсіптік жиһаздармен жүзеге асырылады, оларда бұл үшін неғұрлым озық техникалық және материалдық база бар.

«Жұмыс көлемдері; саланы маркетингтік қағидаттарға қайта бағыттау - пайдаланушылары үшін корпоративті көліктік қызмет көрсету жүйесін және, тиісінше, корпоративтік көлік қызметтерін көрсету орталықтарының жүйесін құру; тарифтерді ырықтандыру; теміржол қызметкерлерінің санын қысқарту; бәсекеге қабілеттілік» [13].

*Технологиялық жүйелер және олардың қалыптасу заңдылықтары*

Тұрмыстық қызмет - өндірістік, қоғамдық-саяси іс-әрекеттен тыс, адамдардың тіршілік қажеттілігін қамтамасыз ететін материалдық және мәдени жағдай. Адамның тіршілік қажеттілігінің ең бастылары тамақ, киім-кешек, тұрғын үй, демалыс көңіл көтеру, денсаулық сақтау болса, осылардың қамтамасыз етілуі үшін тұрмыстық қызмет саласы дамуы керек. Тұрмыстық әлеуметтік өмірдің барлық өмірдің барлық салаларына, әсіресе, адамдардың еңбек етуіне, көңіл-күйіне, мінез-құлқына, рухани ізденісіне айтарлықтай ықпал етеді. Әлеуметтік жағдай өз кезегінде қоғамдағы тұрақтылыққа, адамдардың жан-жақты рухани дамуына әсер етеді. Қоғамның тарихи даму барысында және ғылыми-техникалық дамудың әсерімен тұрмыстық қызметтің құрылымдық және салаларының да айтарлықтай өзгірісін көреміз. Жаһандану дәуірінде бұл қызмет ұлттар мен ұлыстардың әдет-ғұрпын, дәстүрін, ұлттық ерекшеліктерін сақтап, дамытуға кеңістік беретін-бір сала болып табылады. Дәстүрлі қазақ қоғамына тән өзіндік ерекшеліктерді тікелей қамтамасыз ететін өндіріс салаларының ұлттық мәдениет пен өнерден тамыр тартқаны абзал. [14].

Қоғамдық ұдайы өндірісте тұрмыстық қызмет көрсетудің ролі мен мәнін терең және нақты түсіну салада өндірістік күштер дамуының шынайы үрдісін, өндірістік қатынастың жетілуін анық көрсетуге мүмкіндік туғызады.

Қазіргі жағдайда экономиканың өзінше қызмет ететін саласы бола лтырып халыққа тұрмыстық қызмет көрсету ортақ мақсаттары бар бір типті сипаттағы кәсіпорындар мен ұйымдардың белгілі бір жиынтығы ретінде қызмет жасайды.

*Технологиялық жүйелердің қалыптасуы*

Нақты функционалдық анықтылыққа қарамастан, оның кәсіпорындары экономиканың көптеген басқа салалары бойынша шашырыраған. Тұрмыстық қызмет көрсетуге тар топ қызметтері, негізінен жеке мәселелері бойынша немесе тұрмыстық ыңғайлықты құру бойынша немесе адамның жеке гигиенасымен байланысты өндірістік емес қызметтер тікелей жатады.

Сонымен қатар индустриалды негізде жаңа дамушы саланың ерекшелігі, біздің ойымызша, келесі маңызды белгілермен көрінеді:

Біріншіден, егер тұтыну заттарының жаппай өнеркәсіп өндірісінде әр жеке тұтынушы өнім құрылымын қалаптастыруға қатыспаса, онда тұрмыстық қызмет көрсетуде

тұтынушы – орталық тұлға, оның тұрмыстық қызметті жүзеге асыру үрдісіне қатысуы міндетті, ол түрлі қызмет түрлерінің тапсырыс берушісі және сапасын бағалаушысы.

Екіншіден, тұрмыстық қөызмет көрскету кәсіпорынның әрекеті жэергілікті аймақтық ерекшеліктерге, тұрмыстық қызмет түрлеріне сұраныс жағдацйлапрына байланысты (халық санының өзгерісін, әлеуметтік – экономикалық, мәдени – тұрмыстық, жастық – жыныстық, географиялық және басқа да факторлардың ескеруімен).

Үшіншіден тұрмыстық қызмет көрсету кәсіпорындары мен ұйымдар жұмысының ырғақтылығы сала қызметін жоспарлауда ескеруді қажет ететін объективті фактор болып табылатын сұраныстың маусымдық ауытқуларына тікелей байланысты болады.

«Қоғамдық қызмет көрсету саласы елдердің әлеуетін дамыту және әлеуметтік-экономикалық дамуын қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады өркениетті әлемнің бүкіл шетелдік тұрмыстық қызмет көрсету даму тәжірибесін талдау ... жақсы дос екенін қызметі ,,. Тұтынушылар қызметтерінің әлеуметтік маңыздылығын бағалау үшін АҚШ-тың тұтыну бюджетіндегі олардың үлесі орташа болып саналады

Өнеркәсіптік дамыған елдердегі тұтынушыларға қызмет көрсету кәсіпорындары қызмет көрсетудің жаңа технологиясына ие және ҰТЖ-ны дамытуға сәйкес қолданыстағы жабдықтарды үнемі өзгерте алады. Қызмет құны таңдап алынған технологияға байланысты және бәсекелестікпен реттеледі. Отандық салада ең пайдалы салалардың бірі» [15]. Тұрмыстық қызметтерді топтастыруды жетілдіру мақсатында сала бойынша қызметті бөлшектеп топтастыру және нақтылау жолы бойынша жүру қажет немесе статистикада барлық қызмет көрсету салалары қорытындылап беріледі.

Тұрмыстық қызметті дамытудың қазіргі кездегі заңы – олардың құрылымындағы, сондай–ақ жалпы алғанда тұтыну құрылымындағы сапалы өзгерістер, бұл тамақ өнімдерін сатуды относительді қысқарту есебінен азық – түліктік емес тауарлардың үлес салмағын жоғарлатуда көрінеді. Мұндай сұраныс құрылымының заңдық өзгерісі азық –түлік тауарларына қажеттілік ең бірінші қанағатандырылатын жеке белгілі бір физиологиялық ережелермен шектелгендігімен түсіндіріледі. Ал халықтың азық – түліктік емес тауарларға қажеттілігі жан – жақты және олардың шекаралары кеңірек. Бұл толық шамада тұрмыстық қызметке де жатады.

 *Монша қызметтері*

Халық сұрауларына сəйкес, монша қызметіне деген сұраныс аз қанағаттандырылды: респонденттердің жартысына жуығы қалаларда ванналар жоқи

Тауарларды өткізуді жылдамдату және ванналардың әлеуметтік бейініне байланысты ауыртпалықтарды ескере отырып, инвесторлар үшін барынша қолайлы жағдай жасау қажет.

«Сұраныс пен ұсыныстың құрылымында орын алған сапалы өзгерістер. Бұдан басқа, ғылыми жұмыс сауда, қоғамдық тамақтандыру және жеке қызмет көрсету салаларында сауданың динамикасын көрсетеді, тауарлардың және қызметтердің жекелеген түрлерін сату құрылымын суреттейді. Зерттелген материалдар негізінде тұтынушының жұмыс істеуінің негізгі мәселелері» [19].

*Жалға беру қызметі*

Бүгінгі күні қысқа мерзімді (маусымдық) қымбат тауарларды жалға алу бойынша қызметтер сұранысқа ие: кемпингтік жабдықтар; үйлену тойы, карнавальдық костюмдер; күрделі тұрмыстық техника, жеңіл автомобильдер және т.б. Болашақта бұл бағытта жалдау қызметтерін одан әрі дамыту мүмкін болады.

Тұтынушылардың белгілі бір санаты (жатақханаларда тұратын, астананың қонақтарына 1 жылға дейін қалаға келіп, тұруды, жаңадан үйленіп, қажетті заттарды сатып ала алмайтын және т.б.) жалдау қызметтерін көрсетуді жалғастырады. тұрмыстық тауарлар (теледидарлар, тоңазытқыштар, кір жуғыш машиналар және т.б.). Жалға беру қызметтерін пайдаланатын тұрғындардың аздығын ескере отырып, қызметтердің бұл сегменті бірдей мөлшерде қалады. [20].

*Қазақстандағы тұрмыстық қызмет көрсетутегі туризм саласы бойынша*

Қазіргі таңдағы туризм – бұл көптеген елдерде қарқынды дамып келе жатқан әлеуметтік-экономикалық кешеннің саласы. Қазіргі кезде әлемдегі әрбір жетінші орын туристік бизнеске келеді. Туризм бұл қазіргі кездегі экономиканың басты дамытушы фактор болып есептеледі. Жәй қарасақ, туризм аса күрделі немесе инновациялық экономика саласы емес, бірақ, осы туризм саласында қазіргі таңда ең көп инвестициялар құйылып жатыр және ең бастысы, халықтың қызығушылығы да осы салада. Көп адамдардың ойы бойынша машина жасау немесе мұнай өндіру салалары экономиканың ең маңызды салалары салалар болып табылады. Бірақ қазіргі жиырма бірінші ғасырда туризм саласы ең маңызды сала болып табылады.

«Туризм – мемлекет жарнамасы. Қазіргі таңда дүниежүзілік мәнге ие болып отырған бұл сала тек көркем табиғатымен ғана шектелмей, тарих пен археологиялық қазбалардың, мәдениет пен өркениеттің, ел мен жердің, сәулет пен ескерткіштердің тартымдылығы мен ерекшеленіп отыр»[16].

Туризмнің екі тенденциясы бар: сыртқы экономикалық және саяси факторлардың ықпалына шалдыққыш және қолайлы емес жағдайда өзін тез қалпына келтіру.

Туризм экономикасы туризм сферасында өндіру, тарату, айырбастау және туристік қызметті тұтыну процесі кезінде пайда болатын қарым-қатынас жүйесі. Туристік фирманың экономикасы – туристік өнімді жүзеге асыру нәтижесінде табыс, кіріс, өндіріс факторларының жиынтығы. Туристік фирманың кірісінің құны оның даму деңгейімен сипатталады [17].

 Туризмнің сала ретінде дамуы және қалыптасуы, туристік қызметтерді жүзеге асыратын сандық көлемін және сапасын көрсететін белгілі бір экономикалық жүйенің көрсеткіштерімен сипатталады. Туризм елге шет ел валютасының ағуына, жаңа жұмыс орындарының пайда болуына, инфрақұрылымның жақсаруына көмектесіп, аймақтың экономикасына және дамуына зор ықпал етеді. Туризмнен максималды пайда табу үшін әр ел өздерінің туристік саясатын құрады. Бұл мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық саясатының бір түрі болып табылады. [18].

Сонымен, туризмді дамытып жатқан кез-келген мемлекет одан максималды экономикалық тиімділік табуға тырысады. Туризмнің экономикалық тиімділігі дегеніміз – мемлекет масштабында туризмді дамытудан алынатын табыс. Туризмді қызмет сатушы ретінде әлемдік нарықтағы көрінбейтін экспорт деп атауға болады. Туризмнің мемлекет экономикасына тура әсері – бұл туристің туризм қызмет және тауарды сатып алатын туристің табысының нәтижесі.

*Денсаулық сақтау және медициналық жәрдем беру қызметі*

Денсаулық сақтау – халықтың денсаулығын қорғауға, аурулардың алдын алу мен оларды емдеуге бағытталған қызмет көрсетудің маңызды түрі, мемлекеттік, әлеуметтік, экономикалық және медициналық шаралардың жүйесі. Адамның еңбек пен тұрмыс жағдайын жақсарта беру, аурулардың алдын алу, халықтың дене және рухани күшінің жан-жақты дами беруіне қолайлы жағдайлар туғызу, халыққа тегін, жалпыға бірдей, жоғары дәрежедегі мамандандырылыған медициналық көмек көрсетуді қамтамасыз ету – біздің тәуелсіз мемлекетіміздің және де дүние жүзілік денсаулық сақтау ұйымдарының аса маңызды міндеттерінің бірі.

Денсаулық сақтауды жүйе ретінде қарастыра отырып, түрлі ұйымдардың, мемлекеттік, қоғамдық ұйымдармен тұрғындардың денсаулығын сақтау мен нығайту ісіндегі бірлігін қамтамасыз ету керек болады.

Денсаулық сақтау және тұрғындардың денсаулығы – құрылымы, элементтері және қызметтері өзіне тән ерекшеліктерге ие болатын біртұтас көп өлшемдік серпінді жүйе. Қоғамдық денсаулық сақтау жүйесінің дамуы қазіргі кездегі деңгеймен қатар алғашқы дәрігерлік көмектің жекеменшілік негізінде дәрігерлік транспорттың дамуымен басқа елдерге шығаратын вакциналарды даярлайтын елімізде өндірістерде құрумен және де көптеген басқа түрлі кәсіпкерліктермен сипатталады.

Халықтың қызмет көрсету мәдениетінің мәнін анықтайтын жалпы және нақты ерекшеліктерге сүйене отырып, қазіргі кезеңде қызмет көрсету мәдениетін жетілдіру міндеті халықтың қажеттіліктерінің сипаты мен сауда қызметтері мен материалдық және еңбек шығындарының арасындағы өзара қарым-қатынасын ескеріп, сонымен қатар динамикалық сапа талаптарын қоғамдық қызмет көрсету, сондай-ақ әлеуметтік-экономикалық негіздеме және оны арттыру қажеттілігі.

Қызметтің сапасы мен мәдениеті, әрине, коммерциялық кәсіпорынның экономикалық жағдайына әсер етеді. Ал келесі сұрақ бойынша Добрин аудандық тұтынушылар қоғамының қызметін ұйымдастыру-экономикалық сипаттамалары қарастырылады.

Техникалық прогресс бұрынғыдан да көп емес және көп тұтынушылар «несиелік ақшаны» пайдаланады. Бұны саудагерлер елемеуі мүмкін емес. Осылайша, барлық дүкендерде, оның ішінде тұтыну кооперативтерінің дүкендерінде мүмкін болатын ең озық қызметтер - пластикалық карталардан қолма-қол ақшаны алу арқылы пластикалық карталарды пайдаланып сатып алу үшін төлем.

Орталықтан кейбір тұрғын аудандардың қашықтығы адамдардың жағдайын күшейтеді. Олар, әдетте, бір коммерциялық кәсіпорынның қатысуымен сақталады, әдетте, бұл тұтынушы кооперативі дүкені болып табылады. Мұндай жағдайда, бұл бөлім телефонмен және халықтың аз қамтылған сегменттерін қолдайтын кейбір пошта қызметтерін ұсынуды бастауы мүмкін.

«Қызметтердің рөлі бірінші кезекте әлеуметтік маңызы бар, оның экономикалық игілік және ұлттық байлық ретіндегі рөлі үнемі өсуде. Ішкі қызметтер адамның өмірлік қажеттіліктері мен өмір сүру сапасын жақсартуға мүмкіндік береді. Жоғарыда айтылғандардың барлығы отандық қызметтерді ерекше атап өтуге мүмкіндік береді» [23].

Осылайша, қосымша қызметтерді ұсынудың әрбір элементі өте маңызды. Жеке көрсеткіштер мен қызмет көрсету элементтерінің маңыздылығын Добринск ауданының бөлшек саудагерлерімен анықтап, олардың даму мақсаттарына, қызмет жағдайына және одан әрі дамыту үшін қорларды іздестіруге тиіс

Қорытынды

Дамушы елдердің тәжірибесі көрсеткендей, өндірістің күрделенуі мен нарықта тауар көлемінің ұлғаюы нәтижесінде қызмет көрсету саласына деген сұраныс артуда. Неғұрлым қоғам экономикалық тұрғыдан әлсіз болса, соғұрлым оның шарушылық қызметі материалдық игіліктерді өндірумен шектеледі. Экономикалық деңгейі, индустриалды негізі, еңбек өнімділігі неғұрлым жоғары қоғамның шарушылық қызметі күрделенеді: шаруашылық құрылым өзгеріп, қызмет саласына бағытталған еңбек қызметінің маңыздылығы өседі.

Адамзат өмірін жеңілдету мен жақсартуда, оның материалдық және рухани игіліктерін қамтамасыз етуде қызмет көрсету саласының орны ерекше. Қоғамдағы әрбір әлеуметтік топтың мүддесін ескере отырып, қызмет көрсету саласы материалдық, еңбек, сонымен қатар қаржы ресурстарын үнемдеуге, жұмысшының бос уықытын тиімді жоспарлап, оны көбейтуге, ал атқарылатын жұмысының шығармашылық негізін молайтып, адамдардың өмірін неғұрлым жайлы және жағымды жасауына мүмкіндік береді.

Нарық қатынастарын дамытудың қазіргі кезеңінде қатал бәсекелестік жағдайында, бөлшек саудада сатып алу үшін ең тартымды жағдайлар қосымша қызметтерді ұсыну болып табылады.

Тұтынушылар жалпы сатып алу құнының үлкен үміттері бар мақсатты сатып алушылар болды. Жоғары сапалы тауарлар - тек бір параметр мәні, яғни сатып алушы. Сапа эксклюзивті қызметтермен қамтамасыз етілсе, сатып алу құны жоғарылайды.

Демек, Қызмет көрсету аясы өзінің тіршілік етуі мен дамуына қажетті қорды өзі ғана ұдайы өндіреді, ал осы аяға жұмсалған еңбек Қызмет көрсету өндірісіне қатысушылар табысының көзі болып табылады

Осылайша, сауда бизнесінің жетістігі төрт негізгі өзара байланысты факторларға негізделген: сатылатын тауарлардың сапасы, диапазонның кеңдігі, сатып алушыларға сатылатын тауарлар мен қызметтердің бағасы.

Нарықтық қатынастарды дамытудың қазіргі кезеңінде қатал бәсекелестік жағдайлары бөлшек саудада сатып алу үшін ең тартымды жағдайлар қосымша қызметтерді ұсыну болып табылады.

Тұтынушылар жалпы сатып алу құнының үлкен үміттері бар мақсатты сатып алушылар болды. Жоғары сапалы тауарлар - тек бір параметр мәні, яғни сатып алушы. Сапа эксклюзивті қызметтермен қамтамасыз етілсе, сатып алу құны жоғарылайды.

Тұмыстық қызымет мәңгілікке жалғасатын дүние оның соңы болмайды сондықтан оны келген уақытта дамытуға болады.Мен бұл рефератта тұмыстық қызыметтің ең маңыздылырын қарастыруға тырыстым ал бірақ барлығымыз білеміз тұрмыстық қызмет көрсету түрінің мол екенін.Болашақта да тұрмыстық қызметің жана түрлері қосылары сөссіз сонымен қатар елімізде қарқынды дамып халықтың әлеуметі жақсарады дегене сенімім мол

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Григорьева М. Развитие сферы услуг в центральной экологической зоне 2017. Стр 58.

2. https://massaget.kz/mangilik\_el/40929/

3. Локтева М. Туризм как сфера социально-культурной деятельности 2006 стр. 78

4. Демьянов Д. Тенденции развития региональной социально-экономической системы бытового обслуживания 2011.

5. Петрова Ю. Развитие потребительского рынка в республике Беларусь 2006.

6. Технология розничной торговли. Учебное пособие для вузов / Л.А. Брагин, И.Б. Струкалова, С.С. Шипилова и др.;под ред. Л.А. Брагина. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 128 с.

7. Моделирование организационной структуры управления региональной сферой бытовых услуг Бабаева С. Б. 2012

Құрастырған: Салтанат Қ., Әкімхан Э.