

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ
БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ

Г. НАРБАЕВА, А. АРАЛОВА

**КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТЕГІ
ЕСЕП ЖӘНЕ САЛЫҚ САЛУ**

Оқу құралы
2-бөлім

**УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ
В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Учебное пособие
2 том

Алматы, 2020

*Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университетінің
Оқу Кеңесімен ұсынылған*

Пікір бергендер:

- Сапарова Г.К.** – «Қаржы академиясы» АҚ «Экономика және менеджмент» кафедрасының профессоры, экономика ғылымдарының докторы
- Шуленбаева Ф. А.** – С.Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университетінің «Экономика» кафедрасының профессоры, экономика ғылымдарының докторы
- Ахметова Д. Т.** – С.Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университетінің «Есеп және аудит» кафедрасының доценті, экономика ғылымдарының кандидаты

Нарбаева Г., Аралова А.

- Н 28 Кәсіпкерлік қызметтегі есеп және салық салу – Учет и налогообложение в предпринимательской деятельности:** оқу құралы. 2-бөлім / Г.Нарбаева., А.Аралова. – Алматы: «Бастау», 2020. – 228 бет.

ISBN 978-601-7991-37-1 (2-бөлім)

ISBN 978-601-7991-35-7 (жалпы)

Құрметті оқырман! Сіздердің назарларыңызға қазіргі таңдағы кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру, есеп беру және салық салу сұрақтары қазақ және орыс тілдерінде қарастырылған оқу құралы ұсынылады. Ұсынылатын оқу құралында Қазақстанда ең жиі кездесетін кәсіпкерліктің ұйымдық-құқықтық нысандары мен түрлері, АҚШ, Ұлыбритания және Германия елдерінің салық салу жүйелері, әлем елдерінде табыс салығын төлеу ерекшеліктері қарастырылған. Шетелдерде әлеуметтік кәсіпкерлерді қолдау тәжірибесі, Қазақстандағы әлеуметтік және әйелдер кәсіпкерлігін дамыту тәжірибесі, әлеуметтік салада қызметті жүзеге асыратын ұйымдарға салық салу ерекшеліктері зерттелген.

Ұсынылатын оқу құралының авторлары материалды менгеру барысында білім алушылардың білім деңгейін, дағдыларын дамытуға бағытталған белсенді білім беру әдістерінің бірін – тренингтерді қолданыса алуды ұсынады.

Бұл оқу құралы оқытушылар мен студенттерге, сондай-ақ кәсіпкерлерге арналған.

Уважаемый читатель! Вашему вниманию предлагается учебное пособие, впервые объединяющее в себе вопросы организации предпринимательской деятельности, учета и налогообложения. В данном пособии раскрыто содержание наиболее часто встречающихся организационно-правовых форм и видов предпринимательской деятельности в Казахстане, а именно актуальные в настоящее время социальное и женское предпринимательство, рассмотрены системы налогообложения США, Великобритании и Германии, особенности уплаты подоходного налога в странах мира. Изучены практика поддержки социальных предпринимателей за рубежом, опыт развития социального и женского предпринимательства в Казахстане, особенности налогообложения организаций, осуществляющих деятельность в социальной сфере.

Вашему вниманию предложены тренинговые занятия, по изучению вопросов реализации социально-значимых проектов и тестовые задания.

Предназначено для преподавателей и студентов учебных заведений обучающихся по экономическим специальностям, а также для предпринимателей.

ӘОЖ 334:336
КБЖ 65.290-93

ISBN 978-601-7991-37-1 (2-бөлім)

ISBN 978-601-7991-35-7 (жалпы)

© Нарбаева Г., Аралова А., 2020
© «Бастау», 2020

МАЗМҰНЫ СОДЕРЖАНИЕ

Алғы сөз	6
Предисловие	114
Тарау I Экономикасы дамыған елдердің заманауи салық салу жүйелері.....	7
Глава I Современные системы налогообложения экономически развитых стран	115
1.1 АҚШ, Ұлыбритания және Германияның салық салу жүйелері.....	7
1.1 Системы налогообложения США, Великобритании и Германии	115
1.2 Әлем елдеріндегі табыс салығының деңгейі.....	23
1.2 Уровень подоходного налога в странах мира.....	131
Тарау II Қазақстандағы әлеуметтік және әйелдер кәсіпкерлігінің даму тәжірибесі.....	28
Глава II Опыт развития социального и женского предпринимательства в Казахстане	137
2.1 Әлеуметтік кәсіпкерліктің мәні.....	28
2.1 Сущность социального предпринимательства.....	137
2.2 Шетелде әлеуметтік кәсіпкерлерді қолдау тәжірибесі.....	31
2.2 Практика поддержки социальных предпринимателей за рубежом	140
2.3 Қазақстанда әлеуметтік кәсіпкерлікті дамыту тәжірибесі.....	38
2.3 Опыт развития социального предпринимательства в Казахстане	148
2.4 Әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдарға салық салу	46
2.4 Налогообложение организаций, осуществляющих деятельность в социальной сфере	156
2.5 Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігінің даму ерекшеліктері.....	57
2.5 Особенности развития женского предпринимательства в Республике Казахстане	167
Тренинг. Әлеуметтік маңызы бар жобаларды іске асыру.....	68
Тренинговые занятия. Реализация социально-значимых проектов.....	178

Тренинг. Жобалық менеджмент	74
Тренинговые занятия. Проектный менеджмент	184
Тест тапсырмалары	78
Тестовые задания.....	188
Глоссарий.....	84
Глоссарий.....	194
Пайдаланылған әдебиеттер тізімі	104
Список использованных источников.....	217
Қосымшалар.....	107
Приложения.....	220

**КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТЕГІ
ЕСЕП ЖӘНЕ САЛЫҚ САЛУ**

АЛҒЫ СӨЗ

Кәсіпкерлікті дамыту қоғамның саяси, экономикалық және әлеуметтік тұрақтылығын арттырудың стратегиялық қажеттілігі болып табылады. Ол барлық деңгейдегі бюджеттер үшін салық салу базасын ұлғайтуға, жұмыссыздық деңгейін төмендетуге, нарықты инвестициялық ресурстармен толықтыруға ықпал етеді. Бизнестің жоғары икемділігі мен ел нарығының барлық салаларын қамту экономиканың дамуының тұрақтылығын қамтамасыз етеді және саяси климаттың тұрақтылығына ықпал етеді. Кәсіпкерлік сектордың кең және қуатты дамуы, халықтың қандай да бір қажеттіліктерін толық қанағаттандыруға, адамдардың өмір сүру деңгейінің өсуіне ықпал етеді.

Қазіргі жағдайда кәсіпкерлік ойды қалыптастыру білікті мамандарды даярлаудың міндетті шарттарының бірі болып табылады. Оқу құралы екі бөлімнен тұрады. Оқу құралының бірінші бөлімінде Қазақстанда жиі кездесетін ұйымдық-құқықтық нысандары мен кәсіпкерлік қызмет түрлерінің мазмұны ашылған. Салық режимін таңдау, арнайы салық режимін таңдаудағы шектеулер, жеке табыс салығын төлеу көздері, зейнетақы жарналарын есептеу сұрақтары қарастырылып, салық төлеуден босатылған және салық ставкасын төмендетуге құқығы бар кәсіпкерлік қызмет субъектілеріне назар аударылған.

Оқу құралының екінші бөлімінде АҚШ, Ұлыбритания және Германия елдерінің салық салу жүйелері, әлем елдерінде табыс салығын төлеу ерекшеліктері қарастырылған. Шетелдерде әлеуметтік кәсіпкерлерді қолдау тәжірибесі, Қазақстандағы әлеуметтік және әйелдер кәсіпкерлігін дамыту тәжірибесі, әлеуметтік салада қызметті жүзеге асыратын ұйымдарға салық салу ерекшеліктері зерделенеді.

Сіздердің назарларыңызға әлеуметтік маңызды жобаларды жүзеге асыру мәселелерін зерттеу бойынша тренингтік сабақтар мен тест тапсырмалары ұсынылды.

Бұл оқу құралы оқытушылар мен студенттерге, сондай-ақ кәсіпкерлерге арналған.

ТАРАУ 1. ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМЫҒАН ЕЛДЕРДІҢ ЗАМАНАУИ САЛЫҚ САЛУ ЖҮЙЕЛЕРІ

1.1 АҚШ, Ұлыбритания және Германияның салық салу жүйелері

1.2 Әлем елдеріндегі табыс салығының деңгейі

1.1 АҚШ, Ұлыбритания және Германияның салық салу жүйелері

АҚШ салық жүйесі.

АҚШ – экономиканың либералды моделіне бағдарланған және федеративтік мемлекет болып табылатын ел. АҚШ-ның салық жүйесі ең дамыған салық салу жүйелерінің бірі болып саналады. Мұнда үш деңгейлі салық жүйесі қолданылады: федералдық салықтар, штаттық салықтар, жергілікті салықтар.

АҚШ Қаржы Министрлігінің ең ірі құрылымдық бөлімшесі болып табылатын Ішкі кірістер қызметі (*Internal Revenue Service, IRS*) Құрама Штаттарда салықтарды әкімшілендірумен айналысатын орган болып табылады. (сайты – <https://www.irs.gov/>). АҚШ салық жүйесінің құрамы мен құрылымының ерекшелігі тікелей салық салудың барлық түрлерін пайдалану ауқымымен айқындалады.

Федералдық бюджет кірістерінің негізгі бөлігін халықтан алынатын табыс салығы (income tax) құрайды, оның субъектілері заңды тұлға мәртебесі жоқ жеке тұлғалар, жеке кәсіпорындар және серіктестіктер болып табылады [21].

Есептеу 3 кезеңде орындалады:

- ең алдымен жалпы түсетін кірістер: еңбек ақы, аннуитет, зейнетақы, алимент, бағалы қағаздар бойынша кірістер, сыйақылар, бонустар, рента және роялти, фермерлік кіріс, әлеуметтік жәрдемақы және жұмыссыздық бойынша жәрдемақы, стипендия, траст операциялары мен жылжымайтын мүліктен түскен кірістер және т.б. табыс есептеледі.
- жалпы кіріс рұқсат етілген шығындар мен жеңілдіктерді шегеру есебімен түзетіледі. Оларға сауда немесе өндірістік шығындар, бағалы қағаздарды сатудан немесе айырбастау операцияларынан болған шығындар, тұлғалардың зейнетақы жарналары, төленген алименттер, аванстық салық жарналары және т.б. жатады.

- түзетілген жалпы кіріс сомасынан жіктелген немесе стандартты шегерімдер алынып тасталады. Алынған шама салық салына-тын табыс болып табылады. Негізгі шегерімдерге мыналар жа-тады: салық төлеушінің әрбір асырауындағы адамға салық са-лынбайтын минимум; стандартты жеңілдіктер, 65 жастан асқан адамдар мен мүгедектер үшін қосымша жеңілдіктер; біліктілігін арттыруға байланысты жаңа тұрғылықты жерге көшу жөніндегі шығыстар; іссапар, қайырымдылық жарналар және т.б. Көрсетілген шегерімдер түзетілген жалпы табыстан 50% аспай-тын мөлшерде жүргізілуі мүмкін, ал қалған 25% 5 жыл ішінде табыстардан шегерілуі мүмкін.

Табыс салығы жүйесіндегі салықтың маңызды түрлерінің бірі – **корпорациялардың пайдасына салынатын салық (corporation income tax)**. Осы салықтың шамасы 1980-1990 жж. белгілі салық реформаларының нәтижесінде елеулі өзгерістерге ұшырады

АҚШ-да корпорацияларға салық салудың басты принципі салық салудың соңғы объектісі ретінде таза пайдадан салық алу болып табылады. Бұл салықты төлеушілер ең алдымен акционерлік компа-ниялар болып табылады. Шамамен 85% салық федералды деңгейде, ал 15% – штаттар мен жергілікті билік органдарымен алынады.

Салық салу объектісі 3 кезеңде айқындалады:

- сатудан түскен жалпы түсімнен және барлық қайта сатудан тыс кірістер мен шығыстардан тұратын компанияның жалпы кірісі анықталады;
- жалпы кірістен мыналар шегеріліп тасталады: қызметкерлердің жалақысы, жөндеуге шығыстар, үмітсіз қарыздар, ренталық төлемдер, төленген жергілікті және штаттық салықтар, аморти-зация, несие үшін пайыздар, жарнамаға шығыстар, зейнетақы қорларына жарналар, дүлей апаттардан болған шығындар, қайырымдылық жарналар, операциялық шығындар, ҒЗТКЖ шығыстары, күрделі жөндеуге арналған шығыстар және т.б. Салық заңнамасында корпорация салығын айқындау кезінде өндіріс шығындарына қосуға болатын барлық шығыстар мұқият ескертіледі. Осы заңдардың негізінде жатқан халықаралық стан-дарттар жеткілікті либералды сипатқа ие. Әдетте, жеке тізбеге компанияның ағымдағы өндірістік-коммерциялық қызметіне байланысты барлық шығындарын қосуға рұқсат етіледі. Шекте-улер елеусіз және негізінен «шамадан тыс» өкілдік шығыстарды шығындарға енгізуге тыйым салынады;

- жалпы кірістен шығындарды, қосымша шығыстарды және төленген салықтарды шегергеннен кейін одан салық салынатын пайданы азайтуға тікелей бағытталған жеңілдіктерді шегереді. Қорытынды кезеңде дивидендтер төлеуге жіберілетін пайданың бір бөлігін қос салық салу мәселелерін жоюға байланысты пайдаланады.

Салық жеңілдіктері.

Дамыған елдердің салық жүйесі салықтарды бизнесті қолдау және ынталандыру құралы ретінде пайдаланады. Осы мақсатта кәсіпкерлер үшін белгілі бір жеңілдіктер бар. Маңызды жеңілдіктер: жедел амортизация, инвестициялық салық несиесі және «жер қойнауының сарқылуы» жеңілдігі болып табылады.

АҚШ-да фермерлік шаруашылықтардың үлкен жеңілдіктері бар, олардың әрқайсысы бірқатар жағдайларда (әсіресе құрғақшылық жылдары) салық базасын нөлге теңестіреді.

«Фермерлік» жеңілдіктерден кейін шағын инновациялық бизнеске қаражат салатын жеке инвесторларды жеңілдікті салық салу мәселесіне көп көңіл бөлінеді. Осылайша, табыс салығының ставкалары 28, 31, 36 және 39,6% мөлшерінде белгіленген тұлғалар үшін капитал өсімінің нақты салық ставкасы 14% деңгейінде болады. Қарапайым ставкасы 15%-ға тең инвесторлар үшін нақты көлемі 7,5%-ды құрайды.

Сатылы салық салу орта және шағын кәсіпорындар үшін өте маңызды. Әлеуметтік сақтандыруға арналған жарналардан (***social insurance tax***) түсетін түсімдермен қамтамасыз етілетін табыстардың өсу үрдісі байқалады. Жалдамалы қызметкерлер мен жұмыс берушілер үшін құрамдастырылған мөлшерлеме 15,3% құрайды. Жеке тұлғалар мұралар мен сыйлықтардан алынатын салықтарды (***inheritance and gift taxes***) 18-ден 55%-ға дейінгі ставка бойынша төлейді (егер мүліктің құны \$600 мыңнан асатын болса). Федералдық салық түсімдерінің жалпы көлеміндегі олардың үлесі жоғары емес (12%) және осы салықтың жергілікті деңгейде маңыздылығын арттыру есебінен төмендеуге тенденциясы бар.

АҚШ-тың 50 штатының салық кірістерінің құрылымы федералдық деңгейде төленетін салықтардан айтарлықтай ерекшеленеді. Жалпы алғанда, меншікті түсімдер жалпы табыстың шамамен 80%-ын құрайды, қалған 20% – федералдық субсидиялар (гранттар). Сатудан түскен салық түсімдерінің жалпы көлеміндегі үлесі (***sales tax***) 30-40%-ға жетеді. Оны салу объектісі тауарлар мен қызметтердің құны болып

табылады. Салық ставкалары штаттармен белгіленеді және 48% диапазонында өзгереді. Халықтан алынатын табыс салығы 44 штатта, қалған штаттарда ол жергілікті өзін-өзі басқару органдарына «ауысады». Салық ставкалары 2-ден 10%-ға дейінгі диапазонда өзгереді. Унификациялау және пайдалану ыңғайлылығы мақсатында көптеген штаттар өз ставкаларын базалық федералды салықтан белгілі бір пайыз ретінде есептейді. Оларда өздерінің салық декларациясының нысаны бар, ал штаттың төленген салық сомасы федералдық салық бойынша салық салу субъектілерінің міндеттемелерін айқындау кезінде шегеріледі. Декларация 1 қаңтардан 15 сәуір дейін өткізілуі тиіс.

Штаттармен қатар АҚШ-да әкімшілік құрылымдар ретінде жергілікті билік органдарының юрисдикциясына жататын 85 мыңға жуық аудан бар. Барлық Штаттар графстволарға бөлінген, оларда шамамен 20 мың муниципалитет бар. Графстволарда, муниципалитеттерде, тауншиптерде (ерекше аумақтық құрылымдар) жалпы мақсаттағы үкімет болып табылатын және осы аумақ шегінде өз қызметтерін ұсынатын өзін-өзі басқару органдары бар. Әрбір өзін-өзі басқару органы өз бюджетін қалыптастыра алады, салық енгізе алады және оған түсімдерді қамтамасыз ету бойынша түрлі іс-қимылдарды іске асыра алады.

Корпорациялардың пайдасына салық.

Бұл акционерлік қоғамдардың табысына салынатын салық түрі. Бұл салық Екінші дүниежүзілік соғыстан кейін кең таралған. Салық салуға объектісі болып таза пайда, яғни рұқсат етілген шегерімдер мен салық жеңілдіктері сомасына азайтылған жалпы пайда табылады. Салық прогрессивті болып табылады және сатылы алынады. Бұл табысы жоғары емес шағын және орта кәсіпорындар үшін үлкен маңызға ие. Фирма алғашқы салық салынатын кірістің 50 мың АҚШ долл. үшін 15%, кейінгі 25 мың АҚШ долл. үшін 25%, келесі 25 мың АҚШ долл. үшін 34%, келесі 235 мың үшін 39% АҚШ долл. салық ставкасын төлейді. Кіріс 335 мың АҚШ долл. асып кеткен кезде фирма төлейтін салық ставкасы 34% құрайды.

Салықтық кредиттер жүйесі.

Салық несиелері жүйесі бизнеске кең таралған жеңілдіктердің бірі болып табылады. Бұл терминмен салық базасын айқындау кезінде рұқсат етілген шегерімдер мен ерекшеліктерге қарағанда есептелген салық сомасынан тікелей жүргізілетін шегерімдер белгіленеді. Инвестициялық несиенің үш бөлігі бар: тұрақты салық несиесі (жеке

салымдарды ынталандырады), ескі ғимараттарды қалпына келтіруге инвестициялық салық несиесі және энергетикалық салық несиесі. Тәжірибе көрсеткендей, оны жою инвестициялар көлемін мен бәсекеге қабілеттілікті төмендетеді, нәтижесінде экономикалық өсу қарқыны баяулайды.

Жергілікті өзін-өзі басқару органдарының өз иелігінде көп жағдайларда штаттардың салықтарымен бірдей салық көздерінің салыстырмалы шектеулі саны бар. Жергілікті салықтар арасында мүліктік салықтың маңызы жоғары. Салық меншікке ие жеке және заңды тұлғалардан жылына бір рет алынады. Бұл салықты айқындау үшін негіз болып меншіктің бағалау құны табылады. Штаттардың жартысында осы аттас штаттық салыққа қосымша сатулардан жергілікті салық алынады. Бұл салықтан түскен табыстар штатта жиналады, содан кейін олар алынған аумақтағы жергілікті өзін-өзі басқару органына қайтарылады.

Жанама салықтар АҚШ-да тікелей салықпен салыстырғанда айтарлықтай аз үлесті алады. Жанама салықтардың арасында сату салығы және акциздерге артықшылық беріледі. Акциздер белгілі бір тауарларға енгізіледі. Федералдық деңгейде – алкогольді ішімдіктерге, темекі өнімдеріне, телефонмен сөйлесулерге, авиабилеттерге және т.б. АҚШ-тағы ҚКС-ты қолданбайды, бірақ еуропалық мемлекеттерде ол мемлекет табысының негізгі көзі болып табылады [21].

1-кесте

АҚШ-дағы салық түсімдерінің құрылымы, %

Салық салу деңгейі	Жеке тұлғалардан табыс салығы	Корпорацияларға салынатын салық	Әлеуметтік сақтандыру	Акциздер	Мүлік салығы	Басқа	Барлығы
Федералдық	50	6	34	8	—	2	100
Штаттық	21	6	27	37	1	8	100
Жергілікті	4	1	6	14	71	4	100
Барлық деңгейде	37	6	27	15	10	5	100

Жеке табыс салығы.

Федералдық бюджеттің ең үлкен табыс көзі. Ол жеке бизнес табысын қоса алғанда, халықтың жеке кірісінен алынады. Табыс салығы салық салынбайтын минимум мен белгілі бір жеңілдіктердің, сондай-ақ әртүрлі жеке шығыстардың (мысалы, көліктік шығындар, қайырымдылық қорына жарналар, балаларды күту бойынша шығыстар, белгілі бір шектерде медициналық қызмет көрсетуге арналған шығыстар және т.б.) болуын көздейді. Салық ставкалары прогрессивті, Клинтон реформасынан кейін олар отбасылық жұп үшін: кірістері 36,9 мың АҚШ долл. дейін – 15%; 36,9-89,2 мың АҚШ долл. – 28%; 89,2-140 мың АҚШ долл. – 31%; 140-250 мың АҚШ долл. – 36%; 250 мың АҚШ долларынан астам – 39,6% құрайды.

Сондай ақ, табыс салығы штаттардың барлығынан алынады және экономикалық жағдайға әсер ету әдісі ретінде қанша пайдаланылса да фискалдық бағыттылыққа ие емес екенін көрсетуде. Барлық штаттарда жеке және заңды тұлғалар төлейтін мүлік салығы алынады. Салық ставкалары 0,5-тен 5%-ға дейінгі мөлшерде алынады. Бұдан басқа, штаттар мұраға салық, барлық мүмкін акциздер, капиталға салық және лицензиялық алымдар алады, ал жұмыс берушілер жұмыссыздық бойынша жәрдемақы төлеуге міндетті аударымдар жүргізеді.

Ұлыбританияның салық жүйесі.

Ұлыбританияның салық салу жүйесі басқа елдерден бірқатар айырмашылықтарға ие, оның арқасында тұманды Альбион көбінесе «салық айлағы» деп аталады. Мұнда табыс салығы салыстырмалы түрде жоғары емес және тек Ұлыбритания аумағында алынған табысқа қатысты. Мәселен, Ресей Федерациясы мен Біріккен Корольдіктің арасында қосарланған салық салудың жоқтығы туралы Конвенция әрекет етеді: егер салық Ресейде төленген болса, онда ақша қаражаты Ұлыбританияға еркін әкелінуі мүмкін, екінші рет салық төлеу қажеттілігі жоқ. Бұл елге капиталдың үлкен ағынын тартады. Ұлыбританияда салық жылы 6 сәуірде басталып, келесі жылдың 5 сәуірінде аяқталады.

2015 жылдан бастап Ұлыбританияның салық салу жүйесі бірқатар өзгерістерге ұшырады, капитал өсіміне салынатын салықты бұрын ел азаматтары ғана төлесе, қазіргі жайдайда резидент емес тұлғаларда салық төлеуі тиіс болды. Сондай-ақ, 2015 жылдың 1 сәуірінен бастап құны £2 млн-нан жоғары жылжымайтын мүлік үшін капитал өсіміне салықты есептеу тәртібі өзгерді: енді бұл бұрынғыдай тіркелген

тұрақты мөлшерлеме емес, 12%-ға жетуі мүмкін үдемелі мөлшерлеме. Сарапшылардың айтуы бойынша, бұл жаңалық инвесторларлардың осы елде тұруына немесе жылжымайтын мүлік сатып алуға ниетінің төмендемеуін белгілейді.

Ұлыбритания салықтарының түрлері.

Жалпы мемлекеттік: ***тікелей салықтар (Direct taxes)*** – жеке тұлғалардан алынатын табыс салығы, корпоративтік табыс салығы, капиталдың өсуіне салық, мұнайдан алынатын табыс салығы, мұраға салынатын салық; сондай-ақ, ***жанама салықтар (Indirect taxes)*** – қосылған құн салығы, баждар мен акциздер, елтаңбалық алымдар. ***Жергілікті:*** мүлік салығы.

Табыс салығы (Income tax) – Ұлыбританиядағы негізгі салық болып табылады. Ол жеке тұлғаның табысы негізінде есептеледі және прогрессивті болып табылады. Табыс жоғарлаған сайын – салық ставкасы да жоғары. Мысалы, £34 370-тен төмен табысқа, салық мөлшерлемесі – 20%, £42 475-тен аспайтын табысқа – 40% салық салынады. Бұрын табыс салығы осы шектен асатын сомаларға 50%-ды құраған. 2013-2014 жылдары бұл мөлшерлеме 45%-ға дейін төмендеді. Салық салынбайтын табыс сомасы бүгінгі күні £9205 құрайды.

Ұлттық сақтандыру бойынша жарналарды (***National insurance contributions***) салық төлеушілердің өздері де, жұмыс берушілер де төлейді. Төлем сомасы кіріс сомасынан 9%-дан 13,8%-ға дейін ауытқиды.

Қосылған құн салығы (Value Added Tax, VAT) бүгінгі күні Ұлыбританияда 20% құрайды.

Капитал өсіміне салынатын салық.

Капиталдың өсімі – бұл ***«күрделі активтерді»***, яғни жылжымайтын мүлікті, бағалы қағаздарды, франшизаларды, гудвиллды (компанияның іскерлік беделі) сатудан түскен пайда және т.б. Салық сомасы актив меншігінде болған уақыт кезеңін, сондай-ақ салық төлеушінің кіріс деңгейін ескере отырып есептеледі. 2015 жылдың сәуір айынан бастап күрделі активтермен жасалған мәмілелерден түсетін кірістердің салық салынбайтын жылдық минимумы Ұлыбританияда £11 000 құрайды.

Жылжымайтын мүлікке салынатын салықтар.

Мемлекетке елтаңбалық алым (Stamp duty) Ұлыбританияда жылжымайтын мүлікті немесе жер телімдерін сатып алу кезінде елдің резиденттерімен де, резидент еместерімен де мәміле жасау сәтінде дара

төлөнеді және мәміле сомасына байланысты болады. Жеке тұлғалар үшін елтаңбалық алым сомасы £125 000 асатын мәмілеге салынады.

2014 жылғы 4 желтоқсаннан бастап елтаңбалық алым прогрессивті шкала бойынша есептеледі: оның сомасы жылжымайтын мүлік құны мен ставканың белгіленген шегі арасындағы айырмаға байланысты (бұрын барлық меншікке бірыңғай ставка бойынша елтаңбалық алым салынды). Егер сатып алушы сатып алу-сату шартына 2014 жылғы 3 желтоқсанға дейін қол қойса, ескі немесе жаңа тарифтер бойынша елтаңбалық алымды есептеу тәртібін таңдауға құқылы.

Ұлыбританиядағы жеке тұлғалар үшін елтаңбалық алым ставкалары:

- жылжымайтын мүлік бірінші £125 000 құнынан 0%;
- келесі £125 000 – 2%;
- келесі £675 000 – 5%;
- келесі £575 000 – 10%;
- құнының қалған бөлігіне 12% (£1,5 млн астам).

Мысалы, құны £ 275 000 жылжымайтын мүлікті сатып алу кезінде елтаңбалық алым £3750 құрайды немесе:

- бірінші £125 000£ бастап – 0%;
- келесі £125 000 – £2500;
- қалған £25 000 – £1250.

Заңды тұлғалар үшін құны £500 000 асатын жылжымайтын мүлікпен жасалған мәмілелер кезінде елтаңбалық алым ставкасы 15%-ды құрайды.

Сарапшылардың айтуынша, қымбат жылжымайтын мүлікке елтаңбалық алымның артуы дайын тұрғын үйді сатып алумен салыстырғанда құрылысқа қаражат салымының тиімділігін жоғарлатады. Тұрғын үй құрылысы кезеңінде инвестиция жасап, меншік иесі оның құнының 20% немесе одан жоғары соманы қайтара алады. Жер телімін сатып алу кезінде алымды есептеу салынатын үйдің құнына емес, жер телімінің құнына негізделеді. Осылайша, дайын үйдің құны 15 млн. болса, елтаңбалық алым £1 713 500 болады. Құны \$7,5 млн. және құрылыс құны \$7,5 млн. жер телімінде дербес құрылыстың елтаңбалық алым көлемі \$813 750 құрайды. Инвестицияның бұл түрі елтаңбалық жинауда £900 000 үнемдеуді ғана емес, сондай-ақ құрылысты өз бетінше жүзеге асыратын девелоперлерге төлемді болдырмау үшін құрылысты кезең-кезеңмен қаржыландыру мүмкіндігін де береді, бұл қосымша £450 000 ұтып алуға мүмкіндік береді.

Шотландияда 2015 жылдың 1 сәуірінен бастап жылжымайтын мүлікті сатып алу кезінде елтаңбалық алым алынбайды. Бірақ, жылжымайтын мүлікті сатып алушы **жер және құрылыстармен мәмілелерге салық (Land and Buildings Transaction Tax)** төлеуі тиіс, ол прогрессивті шкала бойынша есептеледі және мәміле сомасының 2%-дан 12%-ға дейін құрайды.

Елтаңбалық алым төлеудің ерекше шарттары.

Елтаңбалық алымды төлеудің ерекше тәртібі мынадай жағдайларда қолданылады: сатып алушы туыстық немесе әріптестік қатынастарда тұратын адамдардан екі және одан да көп жылжымайтын мүлік объектілерін сатып алған, жылжымайтын мүлікті үлестік меншікке сатып алған; неке қию, азаматтық әріптестік, ажырасу нәтижесінде, өсиет бойынша немесе компанияға меншік құқығы ауысқан жағдайда. Сондай-ақ, елтаңбалық алым жылжымайтын мүлік келесі мақсатта пайдаланса алынады:

- коммерциялық жылжымайтын мүлік ретінде жалға беру;
- құрылыс немесе қайта сату;
- коммерциялық негізде қонақтарды тұрғызу;
- тұрғын үйді жылжымайтын мүлік ретінде жалға беру.

Мысалы, жалға берілетін жылжымайтын мүліктің құны £125 000 астам болса, елтаңбалық алым жылжымайтын мүлік құны мен £125 000 шегі арасындағы айырманың 1% мөлшерінде төленеді.

2015 жылғы 1 сәуірден бастап Ұлыбританияның резидент емес жеке тұлғалары тұрғын үй сату кезінде елдің азаматтары сияқты көлемде капитал өсіміне салық төлеуі тиіс. Өзгерістер корпоративтік инвесторларға қатысты емес. Үкімет осы шараның көмегімен Ұлыбритания азаматтарының тұрғын үйді сатып алуға қол жетімділігін сақтауға, сондай-ақ £700 млн. салықтан түскен пайданы көбейтуге, жылжымайтын мүлік нарығында жалған «көпіршіктің» пайда болуының алдын алуға арналған шарасы.

Сонымен қатар, жылжымайтын мүлікке салынатын капиталдың өсуіне байланысты салынатын салық құрамы да өзгерді. Егер бұрын £2 млн-нан бағасы бар барлық жылжымайтын мүлік 5% салық салынса, онда бүгін жылжымайтын мүлікке үлкен салық салынғанда салық салудың прогрессивті шкаласы іске қосылады. Оның ставкасы 12%-ға жетуі мүмкін. Заңды тұлғалар (резиденттер мен резидент еместер) үшін бұл мөлшерлеме 28% құрайды. Жетекші риэлторлық агенттіктердің өкілдері жаңа енгізу басқа елдерден бай сатып алушылар тарапынан сұранысқа әсер еткен жоқ, өйткені капитал өсіміне

салынатын салық бірыңғай төленеді, ал Ұлыбританиядағы жылжымайтын мүліктің инвестициялық әлеуеті өте жоғары деп белгілейді.

Ұлыбританияда жылжымайтын мүлік сатып алу.

Ұлыбританияда жылжымайтын мүлікті сатып алу кезінде инвестор мыналарды ескеруі тиіс: риэлтор агенттігінің комиссиясы (1-2%), мәмілені заңды сүйемелдеу (жылжымайтын мүлік құнының 0,1%-нан кем), муниципалды алымдар (шамамен £400). Ипотекалық кредит тартылған жағдайда салық консультантының қызметінің құны ипотека сомасының 0,5-2%-ын құрайды. Ұлыбритания заңнамасы жылжымайтын мүлікті сатып алу-сату үшін заңгер мен нотариусты тартуды талап етпейді, алайда статистика бойынша мәмілелердің шамамен 90%-ы олардың қатысуымен жүзеге асырылады.

Ұлыбританияда жыл сайынғы жылжымайтын мүлік салығы жоқ. Оның орнына ***ай сайынғы муниципалдық алым (Council tax)*** төленеді. Оның мөлшері жылжымайтын мүлік құнына байланысты: құны £320 000 жоғары тұрғын үй үшін, орналасқан жеріне байланысты (аудан, муниципалитет) жылына £900-£3000 құрайды.

Пайдалану алымдары (Service charge) муниципалитетке ай сайын жылжымайтын мүлік объектісін жөндеу және қызмет көрсету үшін төленеді. Алымдардың көлеміне бірнеше факторлар әсер етеді: ғимараттың жабдықталуы, оның тозуы, консьерж, бассейн, тұрақ және т.б. Орташа пайдалану алымдарының сомасы 1 шаршы метр үшін £30-£150 құрайды, оған коммуналдық төлемдер (су, электр, газ төлемі) (Utility bills) кірмейді – айына £50 бастап.

Ұлыбританияда төлемейтіндерді жазалау жүйесі өте қатаң жұмыс істейді. Бірнеше ескертулерден, төлем болмаған жағдайда, берешекті сот арқылы өндіріп алынады.

Мұраға және сыйға салынатын салық.

Мұраға және сыйға салынатын салық (Inheritance tax). Иесі қайтыс болған жағдайда мүлікке және/немесе ақшалай қаражатқа салық салынады және оны оның тікелей мұрагері төлейді. Жалпы құны £325 000 бағаланатын мұраға салық салынбайды. Жоғары сомаға бағаланатын барлық мүлік пен активтерге 40% ставка бойынша салық салынады. Бұл салық Еуропадағы ең жоғары салық. Ерлі-зайыптылар үшін, жұбайлардың бірі қайтыс болған жағдайда, 2007 жылдан бастап мұраға және сыйға салынбайтын база £650 000 құрайды.

Германияда салық салу.

Неміс салық салу жүйесінің негізгі принципі: ***«салықтар мемлекет көрсететін қызметтердің көлеміне сәйкес келуі тиіс»***.

Германияда күрделі және тармақталған салық жүйесі қабылданған. Германияда азаматтары мен азаматтары емес төлейтін барлық салықтар туралы ай сайын хабарландыру алады: поштаға салық органдарының жазбаша хабарламасы келеді. Салық төлеу кезіндегі мамандардың көмегі – Германияда әдеттегі іс. Жаңа кәсіпкерлерге және шетелдік кәсіпкерлерге, сондай-ақ қосымша табыс алатын тұлғаларға, әрқашан сарапшыларға жүгінуге ұсынылады. Алғашқы салық декларацияларын толтыру кезінде салық консультанттары, адвокаттар, аудиторларға және қаржы инспекторларына толтыртқан дұрыс.

Германияда салықтар бюджеттік табыстың 80% жуығын қамтамасыз етеді. Сондықтан оларды Үкімет экономиканың дамуына мемлекеттің әсер етуінің басты құралы ретінде қарастырады. Германияда барлығы 45 салық түрі, соның ішінде ит иелеріне арналған салық, сірке қышқылына салық, шіркеу салығы, шараптарға салық, энергия, көңіл көтеру шаралары, кофе, сыра, аң аулау, екінші үй немесе пәтер, спирт және т.б. салықтар кіреді,

Мемлекеттік бюджетке қосымша неміс Орталық Банкі мен Мемлекеттік кәсіпорындардың кірістері кіреді. Бастапқыда біркелкі емес жер бюджеттері қаржылық «тендік» үшін тік және көлденең бөлінеді – жоғары табысты өңірлерден (Бавария, Вюртемберг, Солтүстік Рейн-Вестфалия) «экономикалық аз дамыған өңірлердің (Саксония, Шлезвиг-Голштейн) пайдасына салық алымдарын қайта бөлуден өтеді. Қаржылық «әлсіз» жерлер қосымша мемлекеттік дотациялар алады.

Салық салудың негізгі ережелері «Салық төлеу ережесі» – *Abgabenordnung* заңымен реттеледі.

Германиядағы барлық салықтарды үш негізгі топқа бөлуге болады:

- табыстарына салынатын салықтар;
- мүлікке салынатын салықтар;
- мәмілелер мен тұтынуға салынатын салықтар.

Табыс салығының негізгі түрлері:

- жеке тұлғалардан алынатын табыс салығы – *Einkommensteuer*;
- кәсіпорындардың пайда салығы – *Körperschaftsteuer*;
- шаруашылық қызмет салығы – *Gewerbesteuer*.

Мүлікке салынатын негізгі салықтар:

- жер салығы – *Grundsteuer*;
- сыйға және мұраға салынатын салықтар.

Мәмілелер мен тұтынуға салынатын негізгі салықтар:

- мүлікті сатып алуға салынатын салық;
- ҚҚС.

1. Жеке тұлғалардан алынатын табыс салығы мемлекеттік кірістердің негізгі көзі болып табылады – ол барлық салық түсімдерінің 40%-ға жуығын береді. Салық жеке тұлғалардың әр түрлі табыс көздерден алынатын табысқа салынады (оның ішінде басқа елдерде алынған кірістерден егер оларға салық салынбаса).

Табыс салығына кіреді:

- *еңбекақыдан түсетін салық;*
- *капиталдан түсетін табыс салығы.*

Табыс салығы өнеркәсіп және ауыл шаруашылығы қызметінің, дербес және дәрменсіз еңбектің, капиталды иеленудің, тұрғын үйді жалға берудің, қандай да бір меншікті жалға берудің және т.б. барлық табыстарына, алыпсатарлық келісімдерден түсетін табысқа салынады. Бұл салық прогрессивті, оның ең төменгі мөлшерлемесі – 19%, ең жоғарғы – 53%.

Салық салынбайтын минимум жылына 5616 евро (жалғыз адамдар үшін) және 11232 евро (отбасылық жұптар үшін) құрайды. Жалғыз адамдар үшін 8153 еуро және отбасылық жұптар үшін 16307 еуродан аспайтын кірістер үшін 22,9% ставкасына пропорционалды салық салу қолданылады. Бұдан әрі салық 120041 Еуро табыс көлеміне дейін прогрессивті шкала бойынша (жалғыз адамдар үшін) және 240083 Еуро (отбасылық жұптар үшін) алынады. Барлық табыстарға ең жоғары мөлшерлеме 51%.

Ерлі-зайыптылар үш шартты орындаған жағдайда бірлескен және бөлек салық салуды таңдай алады:

1. Ерлі-зайыптылардың екеуі де табыс салығын төлеу бойынша шектеусіз салық міндетін атқарады (Германияның салық резиденттері). 1996 жылғы 1 қаңтардан бастап заң ерлі – зайыптылардың біреуі Еуропалық Одаққа мүше елдің азаматы болып табылатын (яғни Германияның салық резиденті болып табылмайтын) жағдайда біріккен «әлемдік» табысының кемінде 90% Германияда салық салуға жататын не Германияда салық салуға жатпайтын олардың біріккен «әлемдік» табысының сомасы 24 000 неміс маркасынан аспайтын болса жұбайлардың бірлескен декларация тапсыру мүмкіндігін атап өткен жөн.
2. Ерлі-зайыптылар бірге тұрады. Біреуі Еуропалық Одаққа мүше елдің азаматы болып табылатын ерлі – зайыптылар бірлесіп

декларация тапсыра алады, егер ерлі – зайыптылардың тұрақты тұратын жері Германияда не екінші жұбайы резидент болып табылатын ЕО-ға мүше елде болуы міндетті шарт болып табылады.

3. Жоғарыда аталған шарттар салық кезеңінің басында орын алған немесе ерлі-зайыптылар бірлескен декларацияны беретін салық кезеңі ішінде басталған.

Ерлі-зайыптылардың заңды некесі ерлі-зайыптылардың бірлескен салық салу құқығының міндетті шарты болып табылады. Ерлі-зайыптылардың екеуі де салық органына бірлескен салық салуға жазбаша келісім беруге тиіс.

Ерлі-зайыптыларға бірлесіп салық салу кезінде ерлі-зайыптылардың әрқайсысы алған барлық табыстары біріктіріледі. Ерлі-зайыптылардың бірлескен жалпы табысынан ерлі-зайыптылардың әрқайсысының заң бойынша құқығы бар барлық шығыстар, шегерімдер мен жеңілдіктер шегеріледі. Нәтижесінде алынған ерлі-зайыптылардың жалпы салық салынатын табысы ерлі-зайыптылар арасында екіге бөлінеді. Жалпы табыстың әрбір жартысынан барлық салық төлеушілер үшін бірыңғай прогрессивті ставкалар бойынша табыс салығы есептеледі. Ерлі-зайыптыларға бірлескен салық салу Германиядағы салық салудың ерекшелігі болып табылады.

Балаларға арналған салық жеңілдіктер, жас ерекшеліктеріне байланысты жеңілдіктер, төтенше жағдайлар бойынша жеңілдіктер (ауру, жазатайым оқиға) және тағы басқалар қолданылады.

2. Қосылған құн салығы (ҚҚС).

Қосылған құн салығы – кәсіпкерлік қызметі үдерісінде кәсіпкер ақылы жүзеге асыратын кез келген қызметке салынатын салық. Жеке тұтынуға арналмаған кез келген қызмет, сондай-ақ ЕО мүшесі болып табылмайтын елдерден заттарды әкелу салық салу объектісі болып табылады. Тауарларды жеткізу, қызметтерді көрсету, тауарды әкелу, оның сатып алу салық салу объектісі болып табылады.

Кез келген басқа жанама салық сияқты, ол тұтынушыға жүк болады, ал заңды тұлғалар оның техникалық жинаушылары болып табылады. Салық, сомасы шоттарда міндетті түрде жеке көрсетіліп, тауардың бағасына енгізіледі.

Бірқатар тауарлар мен қызмет көрсетулер қосылған құн салығын салудан босатылған. Оларға экспорттық жеткізілімдер, теңіздегі кеме қатынасы мен авиакөліктің жекелеген айналымы, сондай-ақ әкелуге, әкетуге және транзиттік экспорттық-импорттық операцияларға бай-

ланысты басқа да бірқатар қызметтер жатады. Бұл тауарлар мен қызметтер бойынша ҚҚС-ты алдын ала шегеру көзделген. Алдын ала шегеруді көздемейтін босатылған тауарлар мен қызметтердің басқа тобына дәрігерлер мен басқа да емдеу мамандықтары өкілдерінің қызметтері, федералдық сақтандыру қоғамының қызметтері, көптеген ауруханалардың, жазғы мектептердің, театрлардың, мұражайлардың қызметтері, сондай-ақ несие беру және жер учаскелерін жалға беру және басқа да қызметтер жатады.

ҚҚС туралы Заңға сәйкес Германияда екі салық ставкалары жұмыс істейді: **жалпы салық ставкасы 19% және төмендетілген салық ставкасы 7%-ды** құрайды.

Төмендетілген салық ставкасы ең алдымен азық-түлік тауарларын (сусындарды қоспағанда) жеткізу, жеке пайдалану және әкелу кезінде және қоғамдық тамақтану орындарының қызметі саласында қолданылады. Шағын кәсіпорындар үшін де белгілі жеңілдіктер қарастырылған. Мысалы ҚҚС, экспортқа арналған заттарды экспорттық жеткізуден және алыс-беріс өңдеуден, ЕО шеңберінде жеткізуден, кредит беруден, жерді жалға беруден және жалға беруден, медициналық және әлеуметтік салалардағы айналымдардан алынбайды.

3. Корпорациялардан алынатын салықты заңды тұлғалар (акционерлік қоғамдар, әртүрлі серіктестіктер, сондай-ақ жеке шаруашылық қызметпен айналысатын мемлекеттік ұйымдар) төлейді. Күнтізбелік жыл ішіндегі олардың пайдасы салық салу объектісі болып табылады.

Салық салу объектісін қалыптастыру кезінде жедел амортизация кеңінен қолданылады. Несие бойынша пайыздарға салық салынбайды. Корпорациялар салығына қатысты шектеулі және шектеусіз салықтық шектеулер бар. Шектеусіз салықтық шектеулер дирекциясы немесе орналасқан жері Германия аумағында орналасқан заңды тұлғалардың барлық табыстарына қолданылады (заңды тұлға Германия салық резиденті болып табылады). Шектеулі салық міндеттілігін Германияда табыс алатын, бірақ тұрақты өкілдігі одан тыс жерлерде бар заңды тұлғалар көтереді.

Корпорациялардың төлейтін салықтың базалық ставкасы 30% құрайды. Корпорациялардың пайдасы бөлінбеген жағдайда 45% ставка қолданылады. Осылайша корпорациялардың пайдасын бөлу ынталандырылады.

Корпорациялардың таза табысынан жеке тұлғаның салық салынатын жеке кірісіне акционерлерге төленетін дивидендтерді қосқан

кезде жаппай пайда болатын қосарланған салық салу проблемасы табыс салығы бойынша акционерлерде салық салынатын базаны қалыптастыру кезінде корпорация төлеген салық сомасын есептеу арқылы Германияда шешілді.

Германиядағы кәсіпшілік салық негізгі жергілікті салық қатарына жатады [21].

Кәсіптік салықтың кіріс құраушысы бойынша салық салуға, пайдадан басқа, ұзақ мерзімге алынған күрделі сипаттағы қарыз қаражатын пайдаланғаны үшін пайыз көлемінің 0,5%-на тең сома жатады. Басқа кәсіпорындардың қызметінен алынған шығындар да ескеріледі (оған салық төлеушінің үлестік қатысуы кезінде).

Бірқатар шегерімдер көзделген: жер телімдері құнының 1,2%-на тең сомаға, басқа кәсіпорындардың қызметінен, сондай-ақ шетелдік филиалдардың қызметінен алынған пайда сомасы. Өткен жылдар болған жағдайда салық салу базасы олардың сомасына азайтылады.

Қалған салық төлеушілер үшін оның кіріс бөлігіндегі кәсіпшілік салық ставкасы 5%-ға тең.

Кәсіпшілік салықтың екінші құраушысы объектісі капитал ретінде көрсетіледі.

Салықтың түпкілікті сомасы әрбір жер дербес белгілейтін ставкаға (тарифке) көбейту жолымен айқындалады.

Жер салығы Германияда заңды және жеке тұлғалардың меншігіндегі жер телімдеріне салынады. Салық ставкасы екі бөліктен тұрады, олардың біреуі орталықтандырылған түрде белгіленеді, екіншісі қауымның үстемесін білдіреді. Орталықтандырылған ставканың мөлшері жерді пайдаланушылар бойынша сараланған, бұл жер салығының екі түрінде көрініс табады:

«А» – ауыл және орман шаруашылығы кәсіпорындары үшін;

«В» – жер телімдері үшін олардың тиесілігіне қарамастан.

Мемлекеттік қазынадан қаржыландырылатын мекемелер, шіркеулер, әртүрлі коммерциялық емес кәсіпорындар, сондай-ақ ғылыми мақсатта және қоғамдық мақсатта пайдаланылатын жерлер салық төлеуден босатылады.

Салық мөлшері жердің құндылығы мен ставканың мөлшеріне байланысты. «А» салығы бойынша ставканың мөлшері 0,246%, «В» салығы бойынша – 0,423% құрайды.

Салық сомасын түпкілікті есептеу кезінде елеулі мән жердің мақсатына (орман және ауыл шаруашылығы үшін – 0,6%), сондай-ақ жер телімін тұрғын үйлерге пайдалану қарқындылығына және онда

салынған ғимараттардың құнына байланысты сараланған қауымдық түзету ставкаларына жатады.

Осы салықты төлеушілерді заңды тұлғаларда пайдаға салық салу кезінде шығындар ретінде жер салығын есептеуге рұқсат етілген.

Германияның салық жүйесінде 920 жылдан астам тарихы бар **мүліктік салықтар** маңызды орын алады. Мүлікке салық заңды және жеке тұлғалардың меншігінесалынады. Табыс салығы жағдайындағы дай, осы салықты алу кезінде шектеулі және шектеусіз салықтық артықшылық ерекшеленеді. Есептеу негізі ретінде күнтізбелік жылдың басында салық салынбайтын минимумға кемітілген салық төлеушінің мүлігінің жиынтық құны болып табылады. Заңды тұлғалар үшін мүліктік салық ставкасы жыл сайын салық салынатын мүлік құнынан 0,6%, жеке тұлғалар үшін – 1,0%.

Мұраға және сыйға салынатын салық туыстық дәрежесіне және сатып алынған мүліктің құнына қарай сараланған ставкалар бойынша алынады.

Германияда **акциздер** федералдық бюджетке (сырадан басқа) жіберіледі. Акцизделетін тауарлар мен қызметтер қатарына: сұйық және минералды отын, шараптар, кофе, сыра, темекі және темекі бұйымдары, спирт-арақ бұйымдары кіреді.

Жалақы қорынан алынатын **әлеуметтік аударымдар** 6,8% құрайды. АҚШ-тағы сияқты аударымдар сомасы жұмыс берушілер мен қызметкерлер арасындағы тең пропорцияда бөлінеді.

Салықтардың қосымша функциялары.

Кейбір жағдайларда Германияда жаңа салықтарды орнату таза реттеуші мақсаттарды көздейді. Классикалық мысал ретінде ғасыр басында енгізілген және әлі күнге дейін сақталған сірке қышқылына салық бола алады. Ол кезде жасанды сірке қышқылын жасау және осы мақсаттарға шарап жұмсауды тоқтату қажеттігін туындаған. Осы салықтан түсетін ақша түсімдері оны алу шығындарын жаба алмады, бірақ техникалық міндет шешілді және экономикалық мақсатқа қол жеткізілді. Салық қазір тарихи жәдігер ретінде сақталуда.

Салық өсімінің көмегімен экономикалық емес, әлеуметтік міндетті шешу. Темекіге акциздің күрт ұлғаюынан кейін темекі шекпейтіндердің саны қысқарды, алайда темекі шегудің зияны туралы ұзақ мерзімді насихаттау науқаны барысында темекі шегетіндердің саны айтарлықтай көп болды.

Салық арқылы экология мәселелері де шешіледі. Өз уақытында елдің өнеркәсібі автомобильдерді катализаторлармен жабдықтауға

қарсы тұрды. Сол кезде олармен жабдықталған автомобильдерге салық күрт төмендетіліп, бензин түрлеріне акциз алымы төмендетілді. Мәселен, катализаторларды енгізуге арналған қосымша шығыстар «өтелді».

1.2 Әлем елдеріндегі табыс салығының деңгейі

Табыс салығы – жеке тұлғалардың табыстарына салынатын салық – тікелей салықтардың негізгі түрі. Қолданыстағы заңнамаға сәйкес құжатпен расталған шығыстарды шегере отырып, жеке тұлғалардың жиынтық табысының процентімен есептеледі [21].



1-сурет. Әлемдегі табыс салығы картасы

Өз азаматтарын табыс салығынан босатқан мемлекеттер қатарына, ең алдымен, бай шикізат елдер жатады. Бұл Біріккен Араб Әмірліктері, Катар, Бахрейн, Оман және Кувейт. Сауд Арабиясының тұрғындары шағын салық төлейді – кез келген пайдадан тек 2,5%. Осы «салық жұмағы» мәртебесіне Монако князьдігі, Багама және Бермуд елдері

де үміткер. Бұл мемлекеттерде, әрине, кейбір салықтық ерекшеліктер бар. Мысалы, Багама мен Бермудтарға азаматтар сақтандыру жарналарын төлейді, ал Монакода салықтар Франция азаматтары салынады. Алайда жалпы тәртіппен азаматтардың басым көпшілігі салықтан босатылды.

Салық салудың прогрессивті шкаласы бар көптеген елдерде табысы төмен азаматтар табыс салығын төлемейді. Олардың қатарына жылына 4,6 мың \$ төмен табысы бар австралиялықтарды, жыл сайынғы табысы 12,5 мың \$ төмен австриялықтарды, жылына 5,3 мың \$ кем табысы бар бразилиялықтарды, жылына табысы 9 мың \$ кем немістерді және 2,2 мың \$ төмен табыс тапқан шведтерді жатқызуға болады. Швеция үшін өте аз сома, бірақ аз табыс тапқан тұлға салық төлемейді. Сингапурда да салық салынбайтын осындай шектейле анықталды. Онда аумақтық салық салу жүйесі пайдаланылады, алайда жылына 16 мың \$ кем тапқан немесе Сингапурдан тыс жұмыс істегендердің барлығы салықтан босатылады.

Мұндай схема Ұлыбританияда да әрекет етеді. Ең аз салық салынбайтын сома – 11 мың £. Егер азамат бұл сомадан артық табыс тапса да, бұл сомаға салық салынбайды. Табыс 100 мың £ дейін болған жағдайда салық салынбайтын сома салық базасынан шегеріледі. Табыс салығы қалған сомадан ғана төленеді. Мысалы, бір жыл ішінде табыс 15 мың £ құраса, салықтар тек 4 мың £ төленеді. Прогрессивті салықтың мөлшерлемесі өте маңызды және 35 мыңға дейін табыс кезінде 20%, 150 мыңға дейін табыс кезінде 40%, көрсетілген бағадан жоғары барлық табыс үшін 45% құрайды.

Табыс салығының прогрессивті ставкалары Еуропаның көптеген дамыған елдерінде, Батыста да қолданылады. Мысалы, АҚШ-та салық ставкаларының ауытқуы алынатын табысқа байланысты 10-нан 39,6%-ға дейінгі шекте болады. Төменгі салық ставкасы бойынша жылдық табысы 9,2 мың \$ аспайтын барлық тұлғалар төлейді. Жоғары табыс деңгейі бар тұлғалар үшін жоғарғы шектер жылына 418 мыңнан асады. Бұл шектер жалғыз басты азаматтар үшін, отбасылық жұптар мүлдем басқа мөлшерлемелер мен лимиттер бойынша төлейді. Сонымен қатар, АҚШ-та салық шегерімдері жүйесі қолданылады. Бұл, атап айтқанда, асырауындағылардың болуы, білім ақысын төлеу (өзі немесе баласы), ипотекалық қарыздардың болуы немесе жылжымайтын мүлік салығын төлеу. Бірақ азаматтар федералдық бюджетке де, штаттың бюджетіне де салық төлеуге міндетті.

Францияның салық жүйесі қатаң болып саналады. Азаматтардың өздері үнемі жоғары салық ставкаларына шағымданады, олардың көбі елден қоныс аударған (мысалы, Ресей азаматтығын алған Жерар Депардьё). Төлемдер туралы декларацияны дәстүрлі түрде барлық азаматтар ақпан айында береді және онда, әдетте, барлық түскен кіріс көрсетіледі. Мүлікті жалға беруден немесе машинаны сатудан түсетін түсімдер сияқты кірістерді жасыру әдетте салық органдарымен анықталады, содан кейін азаматтарға айыппұл төлеуге тура келеді.

Франциядағы табыс салығы белгілі бір ерекшеліктерге ие. Мысалы, табыс салығы нақты азаматтан емес, үй шаруашылығынан алынады. Яғни, салық отбасының жалпы кірісінен төленеді. Сонымен қатар, отбасы мүшелерінің санына байланысты жеке коэффициенттер қолданылады. Сонымен, жалғызбасты адамдарға коэффициент 1 тең, ерлі-зайыптыларға коэффициент 2, егер олардың баласы болса, коэффициент 2,5 тең болады. Бұл коэффициент үй шаруашылығының салық базасын осы коэффициентке бөлу үшін қолданылады, содан кейін салық есептеледі. Табыссыз отбасы мүшелері, мысалы, балалар көбейген сайын салық салынатын база азаяды, демек төленген салықтар азаяды. Сонымен қатар, меценаттар мен инвесторларға, оқытуға ақы төлейтін, асырауындағыларға, энергия үнемдеу жүйелеріне қатысатындарға және т.б. салықтық жеңілдіктер қарастырылған.

Тарифтерге келетін болсақ, үй шаруашылығы табысы 9 710 еуроға (немесе айына 809 еуроға) тең болса салық салынбайды. Жылына 26 мың еуроға дейін (айына 2234 евро) кірісі бар үй шаруашылықтары 14% мөлшерінде, 71,898 еуроға дейін – 30%, 152,898 еуроға дейін – 41%, 152 260-тан асқан – 41% салық төлейді. Сонымен қатар, жоғары кірістерге қосымша салық салынады. 250-ден 500 мың еуроға дейін – 3%, 500 мың евродан – 4%. Мемлекет табыс иелерінен табыстың 75% алатын миллионерлерге (табысы 1 млн. евродан асқан) арналған әйгілі салық казіргі уақытта қолданылмайды.

Әр елде табыс салығын жинау тәртібі ерешеленеді. Мәселен, Ресейде барлығына бірыңғай ставка қолданылады (кірісіне қарамастан) 13%. Көптеген дамыған елдерде прогрессивті табыс салығының ставкасы бар. Табыс салығы мүлдем жоқ елдер де бар. Негізінен, бұл Еуропа территориясындағы княздіктер, не шағын аралдары, немесе Таяу Шығыс елдеріндегі.

Заңды емес тұлғалар үшін ең төмен табыс салықтары

Салық рейтингіндегі орны	Елдің аты	Салық ставкалары (кәсіпорынның жалпы кірісінен есептелетін %)
1.	Албания	10
2.	Босния және Герцеговина	10
3.	Болгария	10
4.	Қазақстан	10
5.	Белорусь	12
6.	Макао	12
7.	Росей	10
8.	Иордания	14
9.	Коста-Рика	15
10.	Гонконг	15
11.	Литва	15
12.	Маврикий	15
13.	Сербия	15
14.	Судан	15
15.	Йемен	15
16.	Венгрия	16
17.	Румыния	16
18.	Ангола	17
19.	Украина	18
20.	Черногория	19
21.	Словакия	19

Дереккөзі: <https://visasam.ru/emigration/vybor/nalogi-v-mire.html>

Шетелдік инвестициялар мен ауқатты азаматтарды тартқысы келетін кейбір елдер арнайы салық режимін ұсына алады. Жаңа салық резиденттері үшін осы арнайы жеңілдетілген салық режимдері олар қалағанша жалғасуы мүмкін (Швейцария, Ұлыбритания, Мальта) немесе уақыт шектеулі (мысалы, Канада немесе Португалия) [22].

Табыс салығы ең жоғары елдер:

Аруба. Салық ставкасы 58,95% құрайды. Бұл ставкаға *әлеуметтік салық* кіреді, ол өз кезегінде *зейнетақы* да қосалады. Жұмыс беруші де, жұмысшы да төлейді. Қызметкер 4% төлеуге міндетті, ал жұмыс беруші 9,5% төлейді. **Сақтандыру сыйақысы.** Жұмыс беруші 8,9%, ал қызметкер 2,6% көлемінде төлейді.

Швецияда пайдаға салынатын салық мөлшерлемесі 56,6% құрайды, оның 7%-ы – әлеуметтік жарна.

Дания. Ставка 55,4% құрайды. 2008 жылға дейін Данияда табыс салығының ставкасы 62,3% болды, бірақ үкімет салық сомасын азайтуға шешім қабылдады. Елде салық төлемдерін болдырмау мүмкін емес. Тіпті шіркеуге салық салынады, ол табыстың 1,5%-ын алады.

Бельгия. Табыс салығы – 53,7%. Әлеуметтік салым – 13%. Муниципалдық – 11%.

Нидерланды. Пайдаға салынатын салық ставкасы 52% құрайды (бұрын бұл салық 72% жеткен). Табыс салығынан басқа, азаматтар жер салығын 6% мөлшерінде және мұрагерлік салықтан 40% мөлшерінде алып тастауға міндетті.

Австрия мен Жапония. Бұл елдердегі табыс салығының сомасы 50% құрайды.

Финляндия. Бұрын бекітілген мөлшерлеме 53,5% болса, 2004 жылы үкіметтің шешімімен жеке тұлғаларға салық салу 49,2% дейін төмендеді.

Ирландия – табыс салығы ең жоғары 48% болатын елдердің бірі. Бұл мөлшерлеме Еуропаның солтүстік бөлігіндегі орташа табыс салығыдан әлдеқайда жоғары, ол қазіргі уақытта 40% құрайды.

Ұлыбритания. 2010 жылы ел үкіметі табыс салығы ставкасын 10%-ға ұлғайту туралы шешім қабылдады (2010 жылы өсуді ескере отырып, ставка 50% құрады). Бірақ өсім өзін ақтамады және 2013 жылдан бастап ол 45%-ды құрады, яғни 5%-ға төмендеді.

ТАРАУ II. ҚАЗАҚСТАНДА ӘЛЕУМЕТТІК ЖӘНЕ ӘЙЕЛДЕР КӘСІПКЕРЛІГІН ДАМУ ТӘЖІРИБЕСІ

- 2.1 Әлеуметтік кәсіпкерліктің мәні
- 2.2 Шетелде әлеуметтік кәсіпкерлерді қолдау тәжірибесі
- 2.3 Қазақстандағы әлеуметтік кәсіпкерліктің даму тәжірибесі
- 2.4 Әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдарға салық салу
- 2.5 Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігінің даму ерекшеліктері

2.1 Әлеуметтік кәсіпкерліктің мәні

Әлеуметтік кәсіпкерліктің негізінде «кәсіпкерлік» түсінігі жатыр – азаматтардың және заңды тұлғалардың мүлікті пайдалану, тауарларды өндіру, сату, жұмыстарды орындау, қызметтер көрсету арқылы таза кіріс алуға бағытталған, жеке меншік құқығына (жеке кәсіпкерлікке) не шаруашылық жүргізу немесе мемлекеттік кәсіпорынды жедел басқару құқығына (мемлекеттік кәсіпкерлікке) негізделген дербес, бастамашыл қызметі. Кәсіпкерлік қызмет кәсіпкер атынан, оның тәуекел етуімен және мүліктік жауапкершілігімен жүзеге асырылады [29].

Әлеуметтік кәсіпкерлік – бұл бастапқыда өзін-өзі өтеу және тұрақтылық жағдайында қоғамның әлеуметтік проблемаларын шешуге немесе жеңілдетуге бағытталған жаңашыл қызмет.

Әлеуметтік кәсіпкерліктің ерекшелігі оның қалай жұмыс істейтіні, яғни оны іске асырудың нысандары мен тетіктері болып табылады. Мұнда «кәсіпкерлік» және «инновациялар» ұғымдары басты рөл атқарады. Әлеуметтік кәсіпкерліктің міндеті әлеуметтік игіліктерді ұсыну тетігін құру есебінен әлеуметтік мәселені инновациялық әдіспен шешу болып табылады.

Іс жүзінде бұл кәсіпкердің қолда бар ресурстарының және әлеуметтік қызметтерді сатып алушылардың қажеттілігінің өзара іс-қимылының синергетикалық әсерінің көзі. Әлеуметтік бағдарланған кәсіпкерлік қызметтің нәтижесі – әлеуметтік инновация, яғни әлеуметтік мәселені шешудің жаңа тәсілі болып табылады. Әлеуметтік инновацияның маңыздылығы – оның құндылығы – қызмет алушының әлеуметтік қажеттіліктерін жаңа, оған ыңғайлы әдіспен қанағаттандыру қабілетімен анықталады.

Әлеуметтік кәсіпкерліктің маңызды нәтижесі инновацияның әлеуметтік қосылған құнының өсуі-халықтың өмір сүру сапасын арттыру:

- өмір сапасының ең төменгі стандарттарын сақтау (қол жеткізу);
- әлеуметтік мәселені шешудің жаңа тәсілдерін табу;
- ресурстар мен қызметтерді тұтынушылардың өзін-өзі ұйымдастыруының синергетикалық әсері.

Әлеуметтік кәсіпкерліктің шекаралық жағдайы (кәсіпкерлік пен қайырымдылық арасындағы) әлеуметтік кәсіпкерлікке феномен ретінде тән өлшемдерді бөлу қажеттігіне себепші болады.

Мұндай өлшемдер:

- әлеуметтік миссия;
- кәсіпкерлік тәсіл;
- инновациялылық (әлеуметтік проблеманы шешудегі жаңашылдық, ресурстардың жаңа комбинациясы, өңір үшін жаңа қызмет.

Әлеуметтік қосылған құн – тауардың белгілі тұтыну желілеріне қол жеткізу қабілеті, таралымдылығы, өзін-өзі ақтауы және қаржылық тұрақтылығы.

Бизнесті дамытудың басты нүктесі кәсіпкер шешуге тырысатын әлеуметтік мәселе болып табылады. Қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін ол жағдайды жаңаша көру және жаңа мүмкіндіктерді пайдалану, қолда бар ресурстарды тиімді пайдалану, қажетті белсенділік пен мотивацияға ие болуы тиіс. Көптеген әлеуметтік проблемалар стандартты тәсілдер шеңберінде шешілмейді. Сондықтан әлеуметтік бағдарланған бизнестің табыстылығы айтарлықтай дәрежеде инновациялық (бұл жағдайда – әлеуметтік-мәдени) тәсілді пайдалануға негізделген.

Нақты әлеуметтік проблеманы шешуде жаңа тәсілдерді пайдалану, ресурстардың жаңа комбинациясын пайдалану, нарыққа жаңа қызметті шығару (халықтың өзін-өзі ұйымдастыру күштерін пайдалану, ҚОҚ әлеуетін пайдалану). Бизнестің ауқымы оның табыстылығының шарттарының бірі болып табылады. Сондықтан әлеуметтік кәсіпкерлік өлшемдерінің бірі оны көбейту мүмкіндігі болып табылады (ағымдағы аумақ шекарасында барынша дамыту, жаңа аумақтарды қамту).

Табысты бизнес тұрақты ақша ағынын қамтамасыз етуі, өзін-өзі өтейтін және қаржылық тұрақты болуы тиіс. Әлеуметтік бағдарланған бизнес әлеуметтік мақсаттар мен коммерциялық құрама бөлігі арасындағы белгілі бір теңгерімді болжайды. Бұл жерде ақша өзін-өзі мақсат емес, ұйымның әлеуметтік мақсаттарына қол жеткізу құралы

болып табылады. Пайда негізінен осы мақсаттармен акционерлер мен иеленушілердің қалтасына түспейді, бизнеске немесе жергілікті қоғамдастыққа қайта инвестицияланады. Әлеуметтік кәсіпкерлік әлеуетін іске асыру саласы болып коммерциялық емес сектор табылады.

Коммерциялық емес ұйымдар қызметінің мақсаты көбінесе тұрмыстық және рухани қажеттіліктерді қанағаттандыру болып табылады. Коммерциялық емес ұйымдар қызметінің басым салалары мәдениет, денсаулық сақтау, заң және білім беру қызметтерін көрсету, ғылым, спорт болып табылады. Бұл мемлекет жеткіліксіз дәрежеде қаржыландыратын қызмет салалары. Өз кезегінде, коммерциялық ұйымдар инвестицияның экономикалық рентабельділігі төмен болуына байланысты осы қызмет салаларына қаражат салуға дайын емес.

Керісінше, коммерциялық емес ұйымдар қызметінің мақсаты басым түрде өзін-өзі ұйымдастыру тетігін пайдалану есебінен бар әлеуметтік мәселелерді жеңілдету болып табылады. Пайда алу аталған ұйымдар қызметінің мақсаты болып табылмайды. Жұмыс қайырымдылық пен табыстылық шекарасында жүзеге асырылады. Түскен қаражат ұйымдарды одан әрі дамытуға бағытталады.

Түскен қаражат ұйымдарды одан әрі дамытуға бағытталады. Өзін-өзі ұйымдастыру ресурсын пайдалану жұмыс істеп тұрған коммерциялық ұйымдармен (мысалы, бала күтуші/медбике қызметін ұсыну жөніндегі агенттіктермен) салыстырғанда әлеуметтік қызметтер көрсетуге арналған шығындарды төмендетуге ғана емес, сонымен қатар халықтың қолданыстағы әлеуметтік инфрақұрылым шеңберінде көрсетілмейтін қызметтерге деген қажеттіліктерін анықтау және қанағаттандыру есебінен халықтың өмір сүру сапасын арттыруға мүмкіндік береді (мысалы, өнімдер мен дәрі-дәрмектерді үйге жеткізу жөніндегі қызметтерді көрсету).

Сонымен, экономикадағы әлеуметтік кәсіпкерліктің рөлі экономикалық айналымға бұрын мұндай сапада пайдаланылмаған ресурстар мен тетіктерді енгізу есебінен жалпы экономикалық тиімділікті арттыру болып табылады (мысалы, меншікті басқару мәдениетінің неғұрлым дамыған деңгейі). Бұл пайдаланылмайтын материалдық және адами ресурстарға, сондай-ақ қолма-қол ресурстардың жаңа комбинациясына қатысты.

2.2 Шетелде әлеуметтік кәсіпкерлерді қолдау тәжірибесі

Әлеуметтік кәсіпкерлік қызмет ретінде алғаш рет заң жүзінде Италияда пайда болған. Италия «*әлеуметтік кооператив*» жаңа терминін қолданысқа енгізді. Бұл жаңа құқықтық нысан сәтті болып елде ғана емес, сонымен қатар басқа елдерде де дамуына серпін берді. Италия тәжірибесін басқа Еуропа елдері қабылдады. 1995 жылы «*әлеуметтік мақсаттары бар кәсіпорын*» термині Бельгияда, 1998 жылы Португалияда «*бірлескен әлеуметтік кәсіпорын*», ал Грецияда 1999 жылы «*жауапкершілігі шектеулі серіктестіктер*» термині пайда болды [30].

Бүгінгі таңда әлеуметтік кәсіпкерлік бүкіл әлемде таралған. 2015 жылы *Үлкен жиырмалық «елдерінің көшбасшылары» «инклюзивті бизнес үшін G20 жүйесін»* құрды, ал 2016 жылы «*Инклюзивті бизнес бойынша жаһандық платформа*» (*Global Platform on Inclusive Business*) іске қосылды. Осы бағдарламаға сәйкес *инклюзивті бизнес – бұл жеткізушілер, дистрибьюторлар, бөлшек сатушылар немесе тұтынушылар ретінде кәсіпорындардың негізгі қызметінің құндылық тізбесіне интеграциялау арқылы адамдарға көмектесетін коммерциялық ұйым*. Олар сонымен қатар кең ауқымды әлеуметтік-интеграциялық мақсаттарға қол жеткізе алады және экономикалық, әлеуметтік және экологиялық дамуына ықпал етуге арналған.

Әлеуметтік кәсіпкерлікті дамыту жұмыс істеп тұрған *кәсіпкерлер бірлестіктері* шеңберінде ынталандырылады. *Қоғамдастықтар* – оның ішінде халықаралық қоғамдастықтар ақпаратты, талдамалық материалдар мен есептерді жариялайды. Кәсіпкерлікті қолдаудың кейбір ұйымдары әлеуметтік кәсіпкерлер үшін тәлімгерлік пен коучинг ұсынады. Жергілікті өзін-өзі басқару органдары мен өңірлік билік өкілдері бірлестікке қатысқан жағдайда әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдау жөніндегі саясат қоғамдастықтардың тікелей қатысуымен қалыптастырылады.

RIPSS (әлеуметтік кәсіпкерлікті ілгерілету жөніндегі құрылқаралық желі) осы процеске 1997 жылдан бастап осы уақытқа дейін қатысады. *RIPSS* бүкіл әлем бойынша әлеуметтік ынтымақтастық экономикасы қоғамдарын біріктіреді.

2000 жылдың қарашасында *SEE* тұрақты конференциясы іске қосылды. Әлеуметтік экономиканың еуропалық обсерваториясы әлеуметтік кәсіпкерлік туралы ақпарат пен балама экономиканың осы

түріне қызығушылық танытатын жеке және мемлекеттік ұйымдар үшін оны талдауға арналған платформа ретінде айқындалады.

REVES (Қалалар мен аймақтардың Еуропалық желісі және әлеуметтік экономика) 2006 жылы құрылды және жергілікті және өңірлік билік пен әлеуметтік экономиканың аумақтық ұйымдары арасындағы әріптестікке негізделген бірегей еуропалық ұйым болып табылады. **REVES** мүшелері – қазіргі уақытта әлеуметтік ынтымақтастық экономикасын көтермелеуге бағытталған саясатты әзірлейтін немесе әзірлеуге дайын жергілікті билік және әлеуметтік экономика ұйымдарын айтамыз

Әлеуметтік кәсіпкерлік жөніндегі халықаралық бастамашылық топ – барлық құрылымдарда плюралистік экономика шеңберінде әлеуметтік ынтымақтастық экономикасын ілгерілететін талдамалық орталық. 10 жылдан астам уақыт бойы бұл халықаралық желі өзін тәжірибемен алмасу үшін кәсіпкерлерді жинайтын, ең алдымен жергілікті бастамаларды іске асыру жолымен тұрақты жобаларды құруға ықпал ететін және саясатқа әсер ететін нағыз сарапшы орталық ретінде көрсете білді.

2012 жылы құрылған **әлеуметтік кәсіпкерлік жөніндегі сараптамалық топ SBI** атаған барлық іс-шараларды әзірлеу, дайындау және жүзеге асыру және әлеуметтік кәсіпкерлік пен әлеуметтік экономиканы одан әрі дамыту мәселелері бойынша комиссияға кеңес береді.

Әлеуметтік кәсіпкерлердің құруымен әлеуметтік-экономикалық пайданы өлшеу жөніндегі **GECES** кіші тобы 2012 жылы құрылды.

CIRIEC (әлеуметтік кәсіпкерлік және әлеуметтік экономика бойынша халықаралық зерттеу және ақпарат орталығы) – бұл желілік нысаны бар үкіметтік емес халықаралық ғылыми ұйым.

2013 жылы халықаралық академиялық және саяси орталарда әлеуметтік кәсіпкерліктің салмағын арттыруға арналған **TFSSE (БҰҰ-ның әлеуметтік ынтымақтастық экономикасы жөніндегі мекемеаралық жұмыс тобы)** құрылды. **TFSI БҰҰ-ның** агенттіктері мен басқа да үкіметаралық ұйымдарды, сондай-ақ әлеуметтік кәсіпкерлер қауымдастықтарының шатырлы қауымдастықтарын мүшелер мен бақылаушылар ретінде біріктіреді.

Ұлыбританияда әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдаудың тәуелсіз қаржы институты – **Big Society Capital (BSC)** жұмыс істейді. Институт инвестициялық қор ретінде де, ең үздік тәжірибелерді тарата-тын, инвесторлар мен кәсіпорындар арасында байланыс орнататын,

әлеуметтік кәсіпкерлікті насихаттайтын даму институты ретінде де жұмыс істейді. Басқа елдер конкурстар мен сыйлықтарды (мысалы, Ұлыбританияда Annual Social Enterprise Awards) ұйымдастыра отырып, әлеуметтік кәсіпкерлікті ілгерілетуде белсенді жұмыс істейді.

Францияда әлеуметтік кәсіпкерлік үшін түрлі қаржы құралдары қалыптасқан, банк несиелері мен несиелерге балама ретінде кепілдіктер, сертификаттар шығарылады.

Еуроодақ әлеуметтік кәсіпкерлікті дамытудағы бірнеше басымдықтарды анықтайды, оларға сәйкес қолдау мынадай бағдарламалары жүзеге асырады:

- қаржыға қол жеткізу. Әлеуметтік кәсіпорындар олардың рөлі мен функцияларын түсінбеуі, сондай-ақ шағын мөлшерге байланысты қаржыландыру іздеуде қиындыққа соғады: көбінесе әлеуметтік кәсіпорындар шағын және орта кәсіпкерлік саласына жатады (шағын кәсіпорындарды қоса алғанда). Еурокомиссия ЕО-ға мүше елдерге 2014 жылдан 2020 жылға дейінгі кезеңге арналған шаруашылық қызметтің мемлекеттік бағдарламалары шеңберінде әлеуметтік кәсіпорындар қызметінің басымдықтарын анықтауды ұсынды;
- тану деңгейінің төмендігі. Еурокомиссия заңнаманы қайта қарау, озық тәжірибе алмасу, ағарту іс-шаралары, сондай-ақ кооперативтер мен өзара көмек қоғамдары мен әлеуметтік кәсіпорындар үшін статистикалық деректерді жинау жөніндегі жобаларды қаржыландырады;
- ЕО-қа мүше елдерде әртүрлі шарттары және олардың қызметімен байланысты әлеуметтік экономика кәсіпорындарының жеке-леген нормативтік-құқықтық нысандары үшін кедергілерді реттеу. Еурокомиссия тиісті шараларды әзірлеу мақсатында мемлекеттік қолдау, мемлекеттік сатып алу немесе құқықтық реттеу саласындағы мәселелерді шешудің неғұрлым оңтайлы тәсілдерін қарастырады;
- кәсіпкерлік дағдыларының болмауы. Әлеуметтік кәсіпорындардың басшылары мен ісін жаңа бастаған кәсіпкерлер *«Жас кәсіпкерлерге арналған Эразмус»* тәжірибе алмасу бойынша Еурокомиссия бағдарламасына қатысуға жіберіледі. АҚШ-та әлеуметтік кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі мақсаттылы саясатты іске асырудың мысалдары бар. 2007 жылдың ақпан айында Луизианада дауыл салдарын жою мақсатында *Әлеуметтік кәсіпкерлік істері жөніндегі Басқарма* құрылды.

Техас **Onestar** қоры, штатта ұлттық және жергілікті ерікті бағдарламалар корпорациясының саясатын жүргізетін квазимемлекеттік орган. **Onestar** әлеуметтік секторды дамыту қоры мемлекеттік және жеке қаражаттар негізінде жұмыс істейді, әлеуметтік инновацияны, кәсіпкерлікті және штаттың коммерциялық емес секторына инвестицияларды ынталандыруға ұмтылады.

Солтүстік Каролинада заңнамаға – **әлеуметтік кәсіпорындарға коммерциялық емес және жеке секторлар арасындағы шекараны жоюға мүмкіндік беретін жауапкершілігі шектеулі серіктестік (Low-Profit, Limited Liability Partnership Company – L3C)** жаңа нысан енгізілді. Әлеуметтік кәсіпкерлікті дамытуды қолдау мемлекеттік ауқымдағы күн тәртібіне айналды. **College Summit** ұйымының қызметі АҚШ-тағы білім беру жүйесіндегі теңсіздікті жоюға – аз қамтылған отбасынан шыққан оқушыларға колледжге түсуге көмек көрсетуге бағытталған. Ұйым 2003 жылдан бастап орта мектептермен жұмыс істей бастады және колледжге түсетін мектеп түлектерінің үлесін 2003/2004 оқу жылында 47%-дан 2005/2006 оқу жылында 67%-ға дейін ұлғайтуға қол жеткізді. Ұйым тек жеке тұлғалардан ғана қаржыландыру алады, алайда ол мемлекеттің қатысуынсыз АҚШ-та табысы төмен отбасылардан шыққан балалардың 2%-дан аспайтын балаларына ғана көмектесе алады.

Луизиандық әлеуметтік кәсіпкерлік істері жөніндегі басқарма – әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдау институтының үлгісі, ол әр түрлі секторларда жұмыс істейді және бүкіл штат бойынша қауым алдында тұрған әлеуметтік проблемаларды неғұрлым инновациялық, тиімді және табысты шешу үшін бизнес принциптерін құру, өлшеу және масштабтау үшін қолданады. Коммерциялық емес және жеке ұйымдардың қатысуымен өткен жиналыстарда Луизиана штатының аса өткір әлеуметтік проблемаларының себептері талқыланады. Басқарма әлеуметтік кәсіпкерліктің табысты үлгілерін анықтаумен және ілгерілетумен, әлеуметтік кәсіпкерлер үшін желілерді оқытумен және құрумен, қаржылық және қаржылық емес ресурстарға қол жеткізуді қамтамасыз етумен айналысады. Басқарма сондай-ақ **әлеуметтік инновациялардың мемлекеттік-жеке қорын** ұйымдастырды.

Әлеуметтік кәсіпкерлік істері жөніндегі **луизиан басқармасы** **Әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдау және ілгерілету** үшін құрылған алғашқы мемлекеттік мекемелердің бірі болып табылады.

Әлеуметтік инновациялар форумы (Social Innovation Forum) коммерциялық емес секторда жобаларды конкурстық іріктеудің

үлгісі болып табылады, оның шеңберінде тәжірибеде тексерілген әлеуметтік проблемаларды шешу, ресурстарға қол жеткізуге болады. Жыл сайын форум жергілікті қорлармен және корпорациялармен ынтымақтастықта әлеуметтік инноваторларды анықтайды, олар Бостондағы нақты әлеуметтік мәселелерді шешудің перспективалы жолдарын көрсетеді. Ұйым мұндай инноваторларға стратегиялық консалтинг, жеке сектордағы жетекші менеджерлердің, жетекшілерін оқытуды ұсынады, оларды әлеуметтік жобалар инвесторларының жергілікті қауымдастығымен таныстырады. 2003 жылдан бастап 2008 жылға дейін форум 2 млн. үйдегі зорлық-зомбылық, қоршаған ортаны қорғау мәселелерін шешетін ұйымдарға еңбек ресурстарын дайындаумен, жастарды дамытумен айналысады.

Вирджиния штатының мемлекеттік, жеке және коммерциялық емес секторларының көшбасшылары кедейлікпен және басқа да маңызды әлеуметтік проблемалармен күресу тәсілі ретінде әлеуметтік кәсіпкерлікті дамытуды жеделдету үшін штат шеңберінде жүзеге асырылатын *«Феникс»* жобасын құрды.

Шағын бизнес істері жөніндегі әкімшіліктің *шағын бизнес инвестициялық компаниясы* – бұл мемлекеттік және жеке қаржыланды-руды біріктіретін және әлеуметтік инновациялардың мемлекеттік жеке меншік қоры сындарлы жұмыс істей алатынын көрсететін қордың үлгісі. Шағын бизнестің инвестициялық компаниясы венчурлік инвестицияларды тарта алмайтын шағын бизнестің қалыптасуының бастапқы кезеңінде инвестициялық капиталдың қолжетімділігін қамтамасыз етуге бағытталған. 2005 жылы шағын бизнесті қаржыландыру аясында 23 млрд., олардың 12 млрд-ы жеке көздерден алынды.

Шағын бизнес істері жөніндегі әкімшілік белгілі бір ұйымдарға бағдарланған қорларды басқару дағдыларына ие инвестициялық компанияларды іріктейді. Осыдан кейін инвестициялау үшін капитал жиналады және фирма инвестицияларды жүзеге асыра отырып және тиімділіктің белгілі бір көрсеткіштеріне қол жеткізудегі нәтижелер туралы есептерді шағын бизнес істері жөніндегі әкімшілікке ұсына отырып, сондай-ақ инвестицияланған капиталға кірісті аударып отырып, оларды басқаруға кіріседі. Қызметі әлеуметтік міндеттерді шешумен де, пайда алумен де байланысты коммерциялық ұйымдардың акционерлік капиталына борыштық инвестициялауды немесе салуды көздейтін әлеуметтік Венчурлік капиталды пайдалану тетігі назар аударуға тұрарлық [30].

Әлеуметтік Венчурлік капитал ұсынатын ең танымал ұйымдар – *Acumen Fund, Good Capital, Investors Circle және The New Schools Venture Fund*. Соңғы уақытта инвестициялық банктер сияқты әрекет ететін өсу акцияларының қорлары әлеуметтік бағдарланған компанияларға белсенді салымшылар болды. Оларға *Growth Philanthropy Network, Nonprofit Finance Fund* жатады.

New Schools Venture Fund білім беру саласында жұмыс істейтін коммерциялық және коммерциялық емес ұйымдарға гранттар пен инвестицияларды ұсынады.

Goldman Sachs бұрынғы басшылары құрған *Capital Partners* және *Sea Change Capital*. Еріктілерді тартуға келетін болсақ, АҚШ-та ұлттық деңгейде жұмыс істейтін ірі ұйымдардың арасында *City Year, Habitat for Humanity* және *ITNAmerica* бөліп көрсетуге болады.

Федералдық үкімет еріктілерді белгілі бір ұйымдарға немесе жобаларға жұмысқа жіберетін барлық бағдарламаларды (мысалы, *americorps and Senior Corps*) басқарады және басқарады. Өз қызметінің нәтижелерін кеңейтуге ұмтылған әлеуметтік кәсіпкерлер еріктілерді тарту мәселесінде Үкімет пен білім беру ұйымдарынан қолдау ала алады.

Кәсіпорынның қолдау бағдарламаларына қатысуы туралы мәселе нақты Елдің заңнамалық базасына байланысты шешіледі. Қолдауды негізінен «*үшінші сектор*» (*КЕҰ – коммерциялық емес бірлестіктер*) алады, өйткені әлеуметтік кәсіпорындарды жалпы кәсіпорындардан бөлу өте қиын. Кең таралған тәжірибе болғандықтан жаңа ұйымдық нысанда еншілес фирмалар құру болып табылады: коммерциялық кәсіпорындар мемлекеттік қолдауға қол жеткізу үшін еншілес КЕҰ құрады, КЕҰ коммерциялық ұйымдардың Жарғысына қайшы келетін қосымша табыс көздерін алу үшін коммерциялық фирмалар құра алады.

Кейбір елдерде әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдау әлеуметтік кәсіпкерлік субъектісі ретінде арнайы құрылатын кәсіпорындардың ерекше түрлері бойынша маманданған: мысалы, «*әлеуметтік кооператив*», «*әлеуметтік мақсаттары бар кәсіпорын*», «*бірлескен әлеуметтік кәсіпорын*», «*жауапкершілігі шектеулі әлеуметтік кооперативтер*», «*жауапкершілігі шектеулі төмен табысты серіктестік*» және т.б.

2005 жылы жаңа ұйымдастыру формасы – *CIC (Community Interest Company)* құрылды. Заңды түрде CIC мынадай өлшемдерге сәйкес келуі тиіс: қоғамдық мүдделерді қанағаттандыру, қоғам игілігі үшін

әрекет ету және бұл ретте қайырымдылық ұйым мәртебесінің болмауы. Дегенмен, қайырымдылық ұйым қосымша табыс көзін алу үшін СІС-ті тіркей алады.

Кейбір басқа елдерде қолдау алу критерийлері белгілі бір әлеуметтік топтың (бұрынғы қамаудағылар, ұзақ уақыт бойы жұмыссыз болған адамдар, мүгедектер) проблемаларын шешуге байланысты.

Бельгияда кәсіпорын, егер ол өзінің экономикалық мүдделеріне қарағанда, халықтың нақты топтары үшін пайда алуға көбірек шоғырланған жағдайда, әлеуметтік кәсіпкерлік мәртебесін ала алады.

1995 ж. заң (*Societe à Finalité Sociale – Venture for social Purpose*) мұндай кәсіпорын пайдасының 6%-дан аспайтын тең жалдаушылар мен меншік иелерінің табысы ретінде бөлінуі мүмкін, ал таратылған жағдайда қалған пайда басқа қайырымдылық немесе әлеуметтік ұйымға қайта инвестициялануы тиіс.

Францияда 2002 жылы *«the collective interest cooperative society»* ұйымдық нысаны құрылды, ал 2014 жылы әлеуметтік кәсіпкерлікті анықтаған *«Әлеуметтік және экономикалық өзара жауапкершілік туралы Заң»* қабылданды. Оған қауымдастықтар, өзара қоғамдар, кооперативтер мен қорлар түрінде тарихи қалыптасқан КЕҰ, сондай-ақ әлеуметтік кәсіпкерліктің жаңа нысандары – әлеуметтік маңызды мақсаттарды көздейтін және мынадай өлшемдерге жауап беретін коммерциялық компаниялар кірді: тек қана жарналармен байланысты міндетті емес бірлескен басқарудың болуы (participatory governance); пайданы және оның артығын кәсіпорынды дамытуға және оның негізгі мақсаттарын іске асыруға міндетті түрде бөлу; пайда алу мақсатынан ерекшеленетін әлеуметтік маңызы бар мақсаттың болуы. Қауымдастықтар, кооперативтер, қорлар және өзара көмек қоғамдары (mutual societies) осы шарттарды олардың жарғыларына сәйкес автоматты түрде қанағаттандырады деп болжанады, сондықтан да-юре олар әлеуметтік кәсіпкерлік болып саналады. Коммерциялық кәсіпорын осы мәртебені алу үшін Жарғыға, басқару құрылымына өзгерістер енгізу және өзінің әлеуметтік пайдалылығын дәлелдеу қажет.

Германияда бірыңғай жеңілдік салық ставкасын пайдалану мүмкіндігіне *«gemeinnuetzige aktiengesellschaft» (charitable stock company)* ұйымдық нысанындағы фирмалар келеді.

Италияда әлеуметтік кәсіпкерлікке көптеген фирмалар жатады: *корпорациялар, кооперативтер, КЕҰ (қауымдастықтар мен қорлар)*. Елде әлеуметтік кәсіпкерлікке мынадай өлшемдер қойылады: бұл жеке

занды ресімделген фирма (ЖК емес), ол өзінің кәсіпкерлік қызметінде әлеуметтік проблемаларды шешуге назар аударылады.

Финляндияда әлеуметтік кәсіпкерлік саласының жағдайы ұйымның қызметін жақсартатын халық топтарын тізімге алу арқылы анықталады. 2004 ж әлеуметтік кәсіпорындар туралы Заң ұйымда кемінде 30 қызметкер мүгедек болуы тиіс немесе ұзақ уақыт бойы жұмыссыздар есебінде тұру керек деп белгілейді.

АҚШ-та әлеуметтік кәсіпкерлік *L3C (low-profit limited liability company)* және *B-Corp* нысандарында бар. *L2C* – бұл қайырымдылық немесе білім беру мақсаттарымен стандартты *ЖШҚ (limited liability company)*, пайда алатын және соған қарамастан, қайырымдылық қызмет мақсаттары бар ұйым ретінде салық жеңілдіктерін пайдаланатын ұйым. *B-Corp үшін критерийлер* мынадай: ұйымның мақсаты ретінде Жарғыда жазылған қоғамдық пайда, директорлар мен менеджерлердің акционерлерге есеп беруі, кейіннен сыртқы аудитпен пайда мен шығындар туралы жыл сайынғы есепті беру арқылы көрсетілетін қызметтің ашықтығы сипатталады [30].

Әлеуметтік кәсіпкерлікті дамытудың халықаралық тәжірибесін талдау – бұл құбылыстың әлемде кеңінен таралғанын дәлелдейді, алайда өзінің бір мағыналы еместігіне және көптеген тәсілдердің болуына байланысты статистикалық талдауға қиын беріледі.

2.3 Қазақстан Республикасында әлеуметтік кәсіпкерлікті дамыту тәжірибесі

Әлеуметтік кәсіпкерлік бүкіл әлемде танымал болуда. *Әлеуметтік бизнестің мақсаты* – өткір әлеуметтік мәселелерді шешу. Әлеуметтік кәсіпкерлер қайырымдылық пен дәстүрлі бизнестің қиылысында әрекет етеді, әлеуметтік мәселелерді шешеді, қайырымдылық пен филантропияны кеңінен насихаттайды және бизнеске адами келбет береді. Әлеуметтік кәсіпкерлікті қайырымдылықпен жиі шатастырылады. Әрине, оның кейбір элементтері ұқсас. Бірақ, бұл қайырымдылық емес.

Сонымен қатар, бұл қызметтің басты ерекшелігі қарапайым және логикалық: ол міндетті түрде қандай да бір әлеуметтік өзгерістерге әкеп соғады. Егер кәсіпкер белгілі бір кәсіпорынға ақша, білім, ресурстар салып, пайда күтсе, онда әлеуметтік кәсіпкер – бұл әлеуметтік

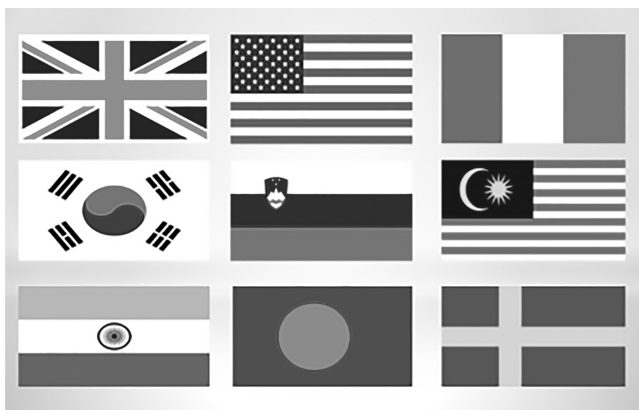
саладағы мәселені көре алатын және оны кәсіпкерлік жолмен шеше алатын адам. Бұл классикалық түсініктегі қайырымдылық емес. Әлеуметтік мәселелерді шешуде, өзін жүзеге асыру және құндылық жасауға және пайда алуға бағытталған «бизнес жасау» – осы екі нысанды біріктіру кәсіпкердің қайырымдылықтан ерекшелігі [30].

Әлеуметтік кәсіпкер бизнесті дамыту арқылы мәселені шешуге тырысады. Мәселе шешілгенде, тиісінше, кәсіпкерлікті жалғастыру қажеттілігі жоылады. Оның орнына корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік элементтері бар бизнес немесе кәсіпкерлік тәсілсіз әлеуметтік жоба орын алады. Басқаша айтқанда, *әлеуметтік кәсіпкерлік – бұл мақсаты ақша емес, осы әлеуметтік мақсаттарға қол жеткізу құралы болатын әлеуметтік мақсаттар мен коммерциялық құрамдастардың теңгерімі*. Ол бизнесменге тұрақты және тұрақты донорлық кірістерден, яғни мемлекеттік тапсырыстардан тәуелсіз болуға мүмкіндік береді [30].

Әлеуметтік кәсіпкерлік әлеуметтік проблемаларды жеңілдетуге немесе шешуге, әлеуметтік нәтижеге қол жеткізуге бағытталған. Ол кәсіпкерліктен өзінің мақсаттарымен, әлеуметтік өзгерістерге және қоғамның әлеуметтік мәселелерді шешуге бағытталуымен, қайырымдылықтан – қызметтің кәсіпкерлік сипатымен ерекшеленеді. Дегенмен, бұл коммерциялық емес қызмет, өйткені пайда кәсіпорын акционерлері арасында бөлінбейді, қайта инвестицияланады. Ол әлеуметтік қорғалмаған топтардың, жұмыссыздық, қоршаған ортаны қорғау, адам құқығы сияқты, өткір мәселелерді шешуге бағытталады.

Заманауи нысандағы әлеуметтік кәсіпкерлік 1980-ші жылдары пайда болды және қарқынды даму кезеңі 1990-шы жылдарға келеді, олардың негізгі себептері коммерциялық емес ұйымдардың өсуі мен жандануы, көлік пен инфрақұрылымның дамуы, байланыстың жаңа құралдарының пайда болуы.

Зерттеушілер мен энтузиастар әлеуметтік кәсіпкерліктің бейнесі бола алатын тұлғалар қатарына францискандық орденінің негізін қалаушы *Әулие Франциск Ассизский*; кооперативтік қозғалыстың негізін қалаушы *Роберт Оуэн*; Ұлыбританиядағы медбикелер дайындайтын бірінші училищенің негізін қалаушы, медбикелер жұмысының прогрессивті стандарттарын дайындап, олардың кең таралуына ықпал еткен *Флоренс Найтингейл*; *«Сыйға жер»* Үнді қозғалысының негізін қалаушы *Винобу Бхаве* жатады.



Соңғы жылдары әлеуметтік кәсіпкерлік барлық елдерде қарқынды дамып келеді – ЕО-дағы әрбір 11 жаңа кәсіпорын әлеуметтік кәсіпорын болып табылады. Әлеуметтік кәсіпкерлікті дамыту саласындағы көшбасшы болып *Ұлыбритания, АҚШ, Италия, Словения, Скандинавия елдері, Корея Республикасы, Малайзия, Үндістан, Бангладеш, Африканың кейбір елдері* саналады.

Азия елдерінде жұмыс істейтін әлеуметтік кәсіпкерлік саласындағы ең танымал ұйым – *Grameen Банкі*. Бұл банкті әлемдегі алғашқы әлеуметтік кәсіпкерлік принциптерін іске асырған адам, Бангладеш кәсіпкері *Мұхаммед Юнус* құрған болатын. Банктің ерекшелігі – ол халықтың ең кедей топтарына несиені (кейбір жағдайларда – қандай да болмасын кепілсіз) береді. Grameen тұжырымдамасы М.Юнустың сеніміне негізделген – нисиеге алынған ақша тауар жасауға жұмсалады, оны сатудан түскен табыстың бір бөлігі несиені өтеуге пайдаланылатын болады. Қазіргі уақытта Grameen bank дүниежүзілік желісі бар (22 елде 50-ден астам серіктес), бұл Азия, Африка елдерінде, екі Америкада және Таяу Шығыста шамамен 11 млн. адамға көмек көрсетуге мүмкіндік берді. Әлемдік Банк практикасына микрокредит беру идеясын енгізуден басқа, Мухаммад Юнус сондай-ақ, халықтың өмір сүру деңгейі төмен топтарын байланыс қызметтерімен қамтамасыз ететін компанияны құрумен белгілі. Сонымен қатар, провинцияда бейнебайланыс арқылы операциялар жүргізу мүмкіндігі бар арзан емдеу мекемелерін салу мүмкіндігі зерттелуде. Әлеуметтік кәсіпкерлікті дамыту саласындағы жетістіктері үшін Мухаммад Юнус 2006 жылы Нобель сыйлығына ие болды [29].

Әлеуметтік кәсіпкерлер бүгінгі күні қоғам мен бизнестің белсенді мүшесі болып отыр, олар әлеуметтік мәселелерді шеше отырып, масылдықтан бас тарту мәдениетін қалыптастыра отырып, жұмыс орындарын құра отырып, тәуекелге, бизнесті ашуға және дамытуға дайын. Қазақстанда бұл өте жас құбылыс.

Қазақстанда бизнестің бұл түрі 2014 жылы дами бастады. Қазіргі уақытта елімізде 250-ге жуық әлеуметтік кәсіпкер бар. Бірақ заңнамалық деңгейде әлеуметтік бизнес қорғалмаған. Қазақстандық коммерциялық емес ұйымдар арасында әлеуметтік бизнес мәдениетін енгізу бойынша әрекетті *«Самұрық-Қазына»* әлеуметтік даму қоры бастады. 2019 жылдың маусым айының ортасында Қазақстанда коммерциялық емес ұйымдар арасында әлеуметтік кәсіпкерлікті дамытуға бағытталған *«ӘРЕКЕТ»* жобасы іске асырылды. Жоба еліміздің сегіз аймағында жүзе асады.

Біздің кәсіпкерлер шет елдердің жобалары есебінен табысты жұмыс істеуде. Ресейлік *«Навстречу переменам»* қорының арқасында 12 әлеуметтік кәсіпкер табысты жұмыс істеуде. 5514 Қазақстан азаматтарына көмек көрсетілді. *«Навстречу переменам»* – бұл Reach for Change халықаралық коммерциялық емес ұйымының филиалы, ол 17 елде балалардың өткір проблемаларын шешуге бағытталған инновациялық әлеуметтік және бизнес-жобаларды жүзеге асырады. Қазақстандық әлеуметтік кәсіпкердің әрбір жобасына 700 мыңнан 4 миллион теңгеге дейін инвестиция салынды. Сонымен қатар, әрбір кәсіпкердің дамуына 3-4 млн. теңге көлемінде жеке инвестициялар салынды. Қор өз қызметін 2012 жылдан бастап жүргізеді. Қазақстанда 2013 жылдан бастап жұмыс істейді, 16 әлеуметтік және қаржылық жобаға қаржылық және ресурстық қолдау көрсетілді.

«I-SEED: инновациялар – әлеуметтік кәсіпкерлік және білім» – *British Council* және *«Шеврон»* компаниясының серіктестік жобасы. 2013 жылдан бастап Алматы мен Нұр-Сұлтанда жүзеге асырылып келеді. 2017 жылдан бастап *I-SEED* жобасы Атырау қаласында *«Шеврон»* корпорациясының Атырау қаласындағы жастарды дамыту бағдарламасы аясында жүзеге асырылуда. *I-SEED* жобасы Қазақстандағы әлеуметтік белсенді жастарға қолдау көрсетуге және әлеуметтік кәсіпкерлікті дамыту арқылы әлеуметтік мәселелерді тұрақты шешу үшін жағдай жасауға бағытталған. Жоба белсенді жастар арасында Қазақстандағы әлеуметтік кәсіпкерлік мәдениетін дамытуға ықпал етеді. Жобаға қатысушылар 12-25 жас аралығындағы

жастар. Жоба жастарға өмірлік дағдыларды дамытуға және еңбек нарығында бәсекеге қабілетті болуға көмектеседі [25].

Халықтың әлеуметтік осал топтары (мүмкіндігі шектеулі адамдар, жалғыз басты аналар, балалар үйінің түлектері) арасындағы жұмыссыздықтың жоғары деңгейі қазіргі таңда өзекті мәселе болып табылады. Әлеуметтік осал топтардан адамдарды жұмысқа орналастыру үшін негізгі кедергілер қажетті білімнің болмауы және жұмыс берушілердің «*қиын*» қызметкерлерді жалдамауы болып табылады. Дәл осы мәселені шешу үшін Қазақстанда 2015 жылы **Green TAL кәсіпорны** – жиһаз, кәдесый және тігін өнімдерін өндіру және IT-қызметтерін көрсету жөніндегі әлеуметтік шеберхана құрылды.



Green TAL мүмкіндігі шектеулі адамдарды оқытады және оларға жұмыс орындарын ұсынады. **Green TAL** әлеуметтік шеберханасының негізін қалаушы, **Эмин Аскеров** – екінші ұрпақтағы әлеуметтік қызметкер, ол біздің қоғамымыздың өзекті мәселелерімен бала кезінен таныс. Сондықтан, әлеуметтік жобаны құру идеясы бұрыннан пайда болды. Эмин адамдарға көмектесіп, табыс әкелетін жоба туралы 2014 жылдан бастап

ойлана бастады. Нарықты зерттеп, Эмин тал шыбығынан жасалған бұйымдарды өндіріру шеберханасын құруды шешті. Алдымен мүмкіндігі шектеулі адамдарды және балалар үйлерінің түлектерін тал шыбығынан өру өнеріне үйрету қажет болды. Арнайы білімі жоқ әлеуметтік кәсіпорынның барлық қызметкерлері алдымен оқудан өтеді, содан кейін шеберлер командасына қосылады. Қызметкерлер үшін үнемі біліктілікті арттыру курстары өткізіледі. Бүгінде шеберханада 42 адам жұмыс істейді. Әлеуметтік шеберхана оларға өз әлеуетін жүзеге асыруға көмектеседі [25, 31].

Көптеген жылдар бойы балалар үйлерінің түлектерін қолдауға арналған мамандандырылған бағдарламаларының жоқтығы, оларды кәсіптік бағдарлау, оқыту және кейіннен жұмысқа орналастыру өзекті мәселе болып қала береді. Балалар үйінің қабырғасынан тыс, туған-туыстарынсыз және тиісті өмірлік дағдыларынсыз қалған түлектер өте ауыр жағдайда, әрі қарай жолды нақты таңдаусыз болады. «**Шаңырақ**» **ӘЖ** негізін қалаушы Геннадий Франк – балалар үйінің түлегі. 2010 жылы Геннадий балалар үйінің аумағында жеке кәсіпкер ретінде

тіркелген алғашқы өндірістік цех ашты. Одан кейін 2013 жылы «Нұр» балалар үйі мен мектеп-интернаттар түлектерінің Батыс Қазақстан «Одағы» қоғамдық бірлестігі, ал 2014 жылы «Шаңырақ» әлеуметтік кәсіпорны құрылды.

«Шаңырақ» қызметі балалар үйлерінің түлектерін қолдауға, жұмыспен қамту мәселелерін шешуге, сондай-ақ кәсіпкерлік қызметке тартуға бағытталған әлеуметтік кәсіпорын. «Шаңырақ» өз миссиясын балалар үйлері мен мектеп-интернаттар түлектерінің өзін-өзі жүзеге асыруына арналған алаң құруда көреді. Бүгінгі күні әлеуметтік кәсіпорын келесі бағыттар бойынша жұмыс істейді: өндіріс және қызмет көрсету, тәжірибелік оқыту мектебі, жұмысқа орналастыру агенттігі. Осы әлеуметтік кәсіпорын ұста, тігін және дәнекерлеу цехтарында орнатылған өндіріс есебінен, сондай-ақ халыққа клинингтік қызмет көрсету есебінен пайда алады.

Мәселен, тігін цехы балаларға арналған жұмсақ ойын модульдерін өндіреді, арнайы киім, тоқыма, автокөлік салондарын қаптау арналған бұйымдар тігу және т.б. тапсырыстарды қабылдайды. Оның арқасында балалар үйінің 92 түлегі еңбекке бейімделуден өтіп, оның 39-ы кадр агенттігі арқылы жұмысқа орналасты, 38 түлек цехтарда оқудан өтті, 7 түлек жеке кәсіпкер болды және «Шаңырақ» өзінде 13 жұмыс орны құрылды. Геннадий Франк бұл салада үлкен мүмкіндіктер бар деп санайды және ең маңыздысы, әлеуметтік жағынан осал топ проблемаларын шешуге бағытталған рентабельді және бәсекеге қабілетті кәсіпорын құру, бұл табысты және тұрақты болуға ұмтылатын кез келген бизнес пайдаланатын кәсіпкерлік тәсіл [25].

Әлеуметтік кәсіпкерліктің жарқын өкілі – белгілі британдық аспаз және тележүргізуші **Джейми Оливер**. **Джейми Оливер** өз талантын тек тамаша тағамдарды дайындау үшін ғана емес, сонымен қатар «**Fifteen**» мейрамханасында осы өнерді мең-



гергісі келетін адамдарды оқыту үшін де пайдаланады. Бұл мейрамханада есірткі қолданудың маңызды проблемалары бар жастарға арналған сабақтар өткізіледі. Барлық жеңілдіктер басқа адамдарға арнайы көмек көрсету қорына жіберіледі. *Оливер Джейми* Лондон, Амстердам, Корнуолл және Мельбурн қалаларында «*Fifteen*» қайырымдылық мейрамханаларын ашты. 2003 жылдың маусымында ол тамақтануды және дұрыс тамақтануды насихаттауға қосқан үлесі үшін *Британ империясының орденімен* марапатталды. 2013 жылдың қараша айында ол Құрмет шәкіртақысына ие болып, балалар семіздігі мен дұрыс тамақтануын насихаттағаны үшін Корольдік жалпы тәжірибе дәрігерлерінің колледжіне қабылданды.

Мұндай кәсіпкерліктің мысалы ретінде *Иоанн Кронштадт* негізін қалаған *Еңбекқорлық үйін* атауға болады. 2019 жылдың 26 шілдесінде Ресейде «*әлеуметтік кәсіпкерлік*», «*әлеуметтік кәсіпорын*» ұғымдарын бекіту бөлігінде «*Ресей Федерациясында шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту туралы*» *Федералдық заңға өзгерістер енгізу туралы № 245-ФЗ Заң* күшіне енді.



Бүгінгі күні Ресейде әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдаумен айналысатын бірнеше ірі ұйымдар бар. Ұзақ уақыт бойы әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдайдың негізгі ұйымдардың бірі болып Вагит Алекперовтың «*Наше будущее*» қоры танылды. Бұл ұйым жыл сайын *Бүкілресейлік әлеуметтік жобалар конкурсын* өткізеді, оның нәтижелері бойынша ұзақ мерзімді пайызсыз қарыздар береді, сондай-ақ ісін жаңа бастаған кәсіпкерлерге бизнес-жоспарды дайындау бойынша қызметтерді ұсынады. Қор жалпы сомасы 150 млн рубльден астам 75 әлеуметтік кәсіпкерге қолдау көрсетті. Ресейде әлеуметтік кәсіпкерлік бойынша жобалар конкурстарын 2011 жылдың желтоқсанында өкілдігі Ресейде ашылған *Reach for Change қайырымдылық қоры* және *Өңіраралық «Жастар жетістіктері» қоғамдық ұйымы* өткізеді [32].

Әлеуметтік кәсіпкерлік саласындағы нақты жобаларды экономиканың әртүрлі салаларын қамтиды. Мысалы, *Анна Владимировна Тихомирова – ресейлік әлеуметтік кәсіпкер*, әлеуметтік кәсіпкерлік саласындағы жобаның, кітап дүкенінің және «*Бампер*» бамперлік кітап клубының негізін қалаушы. Мақсаты – қазіргі заманғы балалар әдебиетін ірі орталықтардан алыс орналасқан ауылдық жерлерде тұратын барлық адамдар үшін қолжетімді ету. 1990 жылдан

бастап ол қоғамдық топтармен, соның ішінде кәметке толмағандармен жұмыс істеді. Зерттеу кезінде ол жасөспірімдер балалық шақта кітап оқу үшін көп уақыт жұмсамайтынын біле отырып, кітап дүкенін ашуды шешті. Ол 20 жыл бойы



Анна Тихомирова *«күрделі»* балалармен жұмыс істеді. 2010 жылдан бастап *«Бампер» Ресейде* 80 000 шақырым және бүкіл әлем бойынша 50 қала жүріп өтті. 1500-ден астам кітаптарды психологтар арнайы ұсынған. *«Бампер»* ерекшелігі – ол әр балаға қажетті кітапты таңдауға көмектеседі. Сіз ол жерде кез келген кітапты оқи аласыз. Сіз *«Бампер»* автобусын мектепке, балабақшаға, кітапханаға және түрлі мәдени үйлерге шақыра аласыз [25].

«Мастерская Черниковых» көпбейінді шеберхана. Мұнда пима жасау, киіз жасау техникасын үйрену, старорустық стильде бас киімдер мен шарфтар өндіреді. Жобаны іске асыру орыс дәстүрлерін жаңғыртуға бағытталған түрлі ағартушылық бағдарламаларды әзірлеуге мүмкіндік береді. Жобаның тағы бір мақсаты – дұрыс тамақтануды насихаттау. Шеберханада ашытылмаған тұтас дәнді нан пісіріледі, табиғи шырша сусындарын, джем қайнатады.



«Либерти» жобасы. Жоба мүмкіндігі шектеулі адамдарға бағытталған. Ресейлік туристік қызметтер нарығында мүгедектер үшін ұсыныстар жоқ. Бос орын алған компания ерекше қажеттіліктері бар адамдар үшін бірегей туристік өнімді әзірлеп, жүзеге асырады. Ұсынылатын өнім – арбамен жүретін мүгедектерге арналған экскурсиялық турлар (мүгедектерге арналған көлік, пандустар, мүгедектердің келуі үшін қолжетімді мәдени нысандардың



деректер базасы). Турфирмада арнайы дайындалған персонал жұмыс істейді.

Тәжірибе көрсеткендей, халықтың әлеуметтік осал топтарының өмір сүру деңгейін арттыру мәселелерін шешуде әлеуметтік кәсіпкерліктің рөлі артып келеді. Әлеуметтік кәсіпкерлер әлеуметтік мәселелерді шешу жолымен (мүмкіндігі шектеулі адамдардың проблемаларын шешу, жалғыз басты аналар үшін жұмыс орындарын құру немесе қоршаған ортаның ластануына байланысты проблемаларды) мүмкін немесе жаңа күтпеген ресурстарды іске қосады. Әлеуметтік мәселелер өсуде және әлеуметтік кәсіпкерлер оларды шеше отырып, елдің жалпы экономикалық тиімділігін арттырады, өйткені ол бұрын пайдаланылмаған ресурстарды экономикалық айналымға енгізеді.

2.4 Әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдарға салық салу

Қазақстан Республикасының 2017 жылғы 25 желтоқсандағы № 120-VI Кодексіне сәйкес *«Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы»* әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдарға корпоративтік табыс салығын салынбайды келесі жағдайлар орын алса: өтеусіз алынған мүлік және депозиттер бойынша сыйақы түріндегі табыстарға, осындай ұйымдардың (балаларды әлеуметтік қорғау және әлеуметтік қамсыздандыру саласындағы қызметін жүзеге асыратын ұйымдар) жылдық жиынтық табысының кемінде 90 пайызын құрайтын жағдайда, мүгедектердің орташа саны қызметкерлердің жалпы санының кемінде 51 процентін құрайтын ұйымдардың қарттар мен мүгедектерінің еңбегіне ақы төлеу жөніндегі шығыстары салық кезеңінде мүгедектердің еңбегіне ақы төлеу жөніндегі ұйымдардың шығыстары еңбекке ақы төлеу жөніндегі жалпы шығыстардың кемінде 51 пайызын (есту, сөйлеу, көру қабілетінен айрылған мүгедектер жұмыс істейтін мамандандырылған ұйымдарда-кемінде 35 пайызын) құрайды [8, 290-бап, 2,3].

Егер жүзеге асырылған салық кезеңінде, сондай-ақ алдыңғы төрт салық кезеңінде мынадай шарттардың бірі сақталатын болса, тауарларды, жұмыстарды, қызмет көрсетулерді (акцизделетін тауарларды өткізу бойынша айналымдардан басқа) өткізу бойынша айналымдар қосылған құн салығынан босатылады:

- мүгедектердің орташа саны жұмыскерлердің жалпы санының кемінде 51 пайызын құрайды.

- мүгедектердің еңбегіне ақы төлеу жөніндегі шығыстар еңбекке ақы төлеу жөніндегі жалпы шығыстардың кемінде 51 пайызын (есту, сөйлеу, көру қабілетінен айрылған мүгедектер жұмыс істейтін мамандандырылған ұйымдарда-35 пайыздан кем емес) құрайды.

Тірек-қимыл аппараты бұзылған, есту, сөйлеу, көру қабілетінен айырылған мүгедектер жұмыс істейтін мамандандырылған ұйымдар салық кезеңінде мүгедектердің саны қызметкерлердің жалпы санының кемінде 51 процентін құраса; салық кезеңінде мүгедектердің еңбегіне ақы төлеу жөніндегі шығыстар салық кезеңінде мүгедектердің еңбегіне ақы төлеу жөніндегі жалпы шығыстардың кемінде 51 пайызын (есту, сөйлеу, сондай-ақ көру қабілетінен айрылған мүгедектер жұмыс істейтін мамандандырылған ұйымдарда-кемінде 35 пайызын) құрайтын мамандан-дырылған ұйымдар әлеуметтік салықтан босатылады.

I, II, III топ мүгедектеріне Салық Кодексіне сәйкес жеке тұлғаның табысы шегінде салық салынуға жататын жеке табыс салығын есептеген кезде республикалық бюджет туралы заңда және қолданыстағы тиісті қаржы жылының басында белгіленген 882 еселенген ең төменгі айлық есептік көрсеткіштің мөлшерінде жеке табыс алынып тасталады.

Салық салу мақсатында әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдарға белгілі бір критерийлерге сәйкес келетін салық төлеушілер жатады.

Осыған сәйкес салық төлеушілер әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдар ретінде қаралуы мүмкін өлшемдер Қазақстан Республикасы Салық кодексінің 135-бабына сай айқындалған:

- **қызмет түрі бойынша;**
- **жалдамалы қызметкерлер мүгедек болса.**

Алайда, қызметін әлеуметтік салада жүзеге асыратын ұйымдарға акцизделетін тауарларды өндіру және өткізу жөніндегі қызметтен табыс алатын ұйымдар жатпайды.

«Қызмет түрі» критерийі бойынша әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдарға төменде көрсетілген қызмет түрлерін жүзеге асыратын, олардан түсетін табыстар өтеусіз алынған мүлік және депозиттер бойынша сыйақы түріндегі табыстарды ескере отырып, осындай ұйымдардың жылдық жиынтық табысының кемінде 90 пайызын құрайтын ұйымдар жатады.

Әлеуметтік саладағы қызметке мынадай түрлері жатады:

- косметологиялық, санаторий-курорттық қызметтерді қоспағанда, медициналық қызмет көрсету;

- білім беру қызметін жүргізу құқығына тиісті лицензиялар бойынша жүзеге асырылатын бастауыш, негізгі орта, жалпы орта білім беру, техникалық және кәсіптік, орта білімнен кейінгі, жоғары және жоғары оқу орнынан кейінгі білім беру, сондай-ақ қосымша білім беру, мектепке дейінгі тәрбие және оқыту бойынша қызметтер көрсету;
- ғылым саласында (ғылыми зерттеулер жүргізу, пайдалану, автордың ғылыми зияткерлік меншігін іске асыру) ғылым және ғылыми-техникалық субъектілер жүзеге асыратын ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызметтің аккредиттелген уәкілетті органның және ғылым, спорт (коммерциялық сипаттағы басқа спорттық-ойын-сауық іс-шараларды қоспағанда), мәдениет (кәсіпкерлік қызметтен басқа), тарихи-мәдени мұра объектілерін және мәдени құндылықтарды, ҚР заңнамасына сәйкес Мемлекеттік тарихи және мәдени ескерткіштер тізіміне енгізілген тарихи-мәдени игілік объектілерін (ақпарат тарату мен насихаттауды қоспағанда) сақтау жөнінде қызметтер көрсету, сондай-ақ әлеуметтік қорғау мен әлеуметтік қамтамасыз ету, балаларды, қарттар мен мүгедектерді қорғау саласында қызмет көрсету;
- кітапханалық қызмет көрсету.

«Жалдамалы мүгедек қызметкерлердің болуы» өлшемі бойынша әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдарға мынадай шарттарға сәйкес келетін ұйымдар жатады:

- салық кезеңінде мүгедектер саны жұмыскерлердің жалпы санының кемінде 51%-ын құрайды;
- салық кезеңінде мүгедектердің еңбегіне ақы төлеу жөніндегі шығыстар еңбекке ақы төлеу жөніндегі жалпы шығыстардың кемінде 51% (есту, сөйлеу, сондай-ақ көру қабілетінен айрылған мүгедектер жұмыс істейтін мамандандырылған ұйымдарда кемінде 35%) құрайды [33].

Қазақстан Республикасының Салық кодексінде көзделген негізгі салықтар:

Корпоративтік табыс салығы.

Корпоративтік табыс салығы жылдық жиынтық табыс (рұқсат етілген түзетулерді ескере отырып) пен Салық кодексінде белгіленген жол берілетін шегерімдер арасындағы айырма ретінде айқындалатын салық төлеушілердің салық салынатын табысына салынады.

Әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдар болып табылатын салық төлеушілер бюджетке төленуге жататын корпоративтік табыс салығының сомасын айқындау кезінде белгілі бір шарттар сақталған жағдайда есептелген корпоративтік табыс салығының сомасын 100 пайызға азайтады.

«**Қызмет түрі**» өлшемі бойынша танылған әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдар үшін КТС-дан босату көзделген, егерде:

- тегін алынған мүлік және депозиттер бойынша сыйақы түріндегі табыстарды ескере отырып, негізгі қызметтен түсетін табыс жылдық жиынтық табыстың кемінде 90%-ын құраса;
- алынған табыстарды көрсетілген қызмет түрін жүзеге асыруға жіберген кезде.

Салық кодексінің 65 баптың 1-тармағына енгізілген өзгерістерге байланысты әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдар корпоративтік табыс салығы бойынша есептілігін 100.00 формасы бойынша құрайды. Бұл ретте Салық кодексінің осы бабының талаптарына сәйкес бюджетке төленуге жататын корпоративтік табыс салығының сомасын айқындау кезінде салық кодексінің 139-бабына сәйкес есептелген корпоративтік табыс салығының сомасын 100 пайызға азайтады.

Сондай-ақ бұл әлеуметтік салада қызмет жасайтын, сонымен қатар пассивті кіріс алатын ұйымдар төлем көзінен 15 процент ставка бойынша салық төлеуге міндетті, олар салықтан босатылмайды.

Қосылған құн салығы.

Мүгедектердің қоғамдық бірлестіктері, сондай-ақ өндірістік ұйымдар сауда-делдалдық қызметтен тауарларды, жұмыстарды, қызмет көрсетулерді өткізу жөніндегі айналымдардан және акцизделетін тауарларды өндіру мен өткізу жөніндегі айналымдардан басқа, егер мұндай бірлестіктер мен ұйымдар мынадай шарттарға сәйкес келсе, тауарларды, жұмыстарды, қызмет көрсетулерді өткізу кезінде қосылған құн салығынан босатылады:

- мүгедектер саны өндірістік ұйымдар қызметкерлерінің жалпы санының кемінде 51 пайызын құрайды;
- мүгедектердің еңбегіне ақы төлеу жөніндегі шығыстар еңбекақы төлеу жөніндегі жалпы шығыстардың кемінде 51 пайызын (есту, сөйлеу, көру қабілетінен айрылған мүгедектер жұмыс істейтін мамандандырылған ұйымдарда – кемінде 35 пайызын) құрайды [8, 248 б., 13 т.].

Салық кодексіне сәйкес мәдениет, ғылым және білім беру саласындағы қызметтер, жұмыстар ҚҚС-нан босатылады, егер келесі қызметтер, жұмыстарға жататын болса:

- мемлекеттік тапсырыс шеңберінде жүзеге асырылатын мәдениет саласында әлеуметтік маңызы бар іс-шараларды, ойын-сауық мәдени-бұқаралық іс-шараларды өткізу бойынша;
- мәдениет ұйымдары – театрлар, филармониялар, мұражайлар, кітапханалар, мәдени-демалыс ұйымдары жүзеге асыратын (кәсіпкерлік қызметтен басқа) өткізетін іс-шаралар бойынша;
- мектепке дейінгі тәрбие мен оқыту; бастауыш, негізгі орта, жалпы орта, қосымша білім беру; техникалық және кәсіптік, орта білімнен кейінгі, жоғары және жоғары оқу орнынан кейінгі кәсіптік білім беру саласында қызметтің осы түрлерін жүргізу құқығын растайтын тиісті лицензиялар бар білім беру қызметі бойынша;
- мемлекеттік тапсырысты жүзеге асыруға арналған шарттар негізінде жүргізілетін ғылыми-зерттеу жұмыстарына;
- білім беру қызметін жүргізу құқығына лицензиясы бар білім беру ұйымдарының кітапхана қорын, оның ішінде электрондық түрдегі уақытша пайдалануға беру бойынша;
- тарихи-мәдени игілік объектілерінің тізіліміне немесе Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес тарих және мәдениет ескерт-кіштерінің мемлекеттік тізіміне енгізілген тарихи-мәдени мұра объектілерін және мәдени құндылықтарды тарату мен насихаттауды қоспағанда, сақтау жөніндегі іс-шараларды жүзеге асыру.

Әлеуметтік саладағы ҚҚС салудың тағы бір ерекшелігі медициналық және ветеринарлық қызмет көрсетумен байланысты тауарларды (жұмыстар мен қызметтерді) өткізу бойынша айналымдарды босату болып табылады:

- кез келген нысандағы дәрілік заттарды, оның ішінде дәрілік субстанцияларды, сондай-ақ оларды өндіруге арналған материалдар мен жинақтаушыларды өткізу;
- бұйымдарды, сурдотифлотехниканы және медициналық (ветеринариялық) техниканы қоса алғанда, медициналық (ветеринариялық) мақсаттағы бұйымдарды; кез келген нысандағы дәрілік заттарды, оның ішінде дәрілік субстанцияларды, протездік-ортопедиялық бұйымдарды қоса алғанда, медициналық (ветеринариялық) мақсаттағы бұйымдарды және меди-

циналық (ветеринариялық) техниканы өндіруге арналған материалдар мен жинақтауыштарды өткізу;

- Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес медициналық қызметті жүзеге асыруға лицензиясы бар денсаулық сақтау субъектісі көрсететін медициналық көмек нысанындағы қызметтерді іске асыру (оның ішінде лицензиялауға жатпайтын медициналық қызметті жүзеге асыру кезінде);
- Қазақстан Республикасының Денсаулық сақтау туралы заңнамасына сәйкес мемлекеттік санитариялық-эпидемиологиялық қызмет ұйымы көрсететін халықтың санитариялық-эпидемиологиялық салауаттылығы саласындағы қызметтерді іске асыру;
- ветеринария саласындағы қызметті жүзеге асыруға лицензиясы бар жеке немесе заңды тұлғалар; Қазақстан Республикасының Ветеринария туралы заңнамасында көзделген ветеринария саласындағы кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға рұқсаттар мен хабарламалардың мемлекеттік электрондық тізіліміне енгізілген жеке және заңды тұлғалар; Қазақстан Республикасының Ветеринария туралы заңнамасына сәйкес құрылған мемлекеттік ветеринариялық ұйымдардың қызметтері.

Жоғарыда көрсетілген тауарлардың тізбесін Қазақстан Республикасының Үкіметі бекітеді.

Сондай-ақ Салық кодексінің 1-бабы 7) тармақшасына сай келген нысандағы дәрілік заттар, медициналық мақсаттағы бұйымдар мен медициналық техника импорты қосылған құн салығынан босатылады:

- Қазақстан Республикасының дәрілік заттардың, медициналық мақсаттағы бұйымдар мен медициналық техниканың мемлекеттік тізілімінде тіркелген дәрілік заттар;
- денсаулық сақтау саласындағы уәкілетті орган берген қорытынды (рұқсат беру құжаты) негізінде Қазақстан Республикасының дәрілік заттардың, медициналық мақсаттағы бұйымдар мен медициналық техниканың мемлекеттік тізілімінде тіркелмеген дәрілік заттар;
- мүгедектерге ұсынылатын протездік-ортопедиялық бұйымдар, арнайы жүріп-тұру құралдарын қоса алғанда, ветеринариялық мақсаттағы бұйымдар мен ветеринариялық техника, сурдотифлотехника;
- кез келген нысандағы дәрілік заттарды, протездік-ортопедиялық бұйымдарды және медициналық (ветеринариялық) техника-

ны қоса алғанда, медициналық (ветеринариялық) мақсаттағы бұйымдарды және медициналық (ветеринариялық) техниканы өндіруге арналған материалдарды, жабдықтар мен жинақтаушыларды дайындау.

Аталған тауарлар тізбесін ҚР Үкіметі бекітеді.

Мысал 1.

ЖШС медициналық қызмет көрсету, сонымен қатар мүлікті жалға беруден табыс алады.

1. Медициналық қызметтер мен жалға беруден түскен табыстарды ескере отырып, жылдық жиынтық табыс 10 000 000 теңгені құрайды.

Медициналық қызметтерден жылдық жиынтық табыс 9 500 000 теңгені құрады, ал жалға беруден алынған табыс 500 000 теңгені құрады. Құрылтайшылар қаржы жылындағы өз пайдасының үлесін алуды шешті.

Алынған табыстарға жалпы негіздеме негізінде салық салынуы тиіс, өйткені қатысушылар арасында таза табысты бөлу Салық кодексінің 135бабының бұзылуына әкеледі.

2. Медициналық қызметтердің жылдық жиынтық табыс көлемі 8 000 000 теңге, ал жалға беруден түскен кіріс көлемі 2 000 000 теңге. Барлық алынған кірістер негізгі қызмет түрін жүзеге асыруға бағытталды.

Алынған табыстарға жалпы негіздеме негізінде салық салынуы тиіс, себебі негізгі қызметтен түскен табыс үлесі жылдық жиынтық табыстың 90% төмен.

Мысал 2.

ЖШС фармацевтикалық компания болып табылады. Қызметкерлердің тізімдік саны 12 адам, соның ішінде мүгедектер саны 7 адам.

Компания құрамында спиртті бар медициналық мақсаттағы өнімді сатумен айналысады.

Салық кодексінің 279 бабына сәйкес дәрілік зат ретінде тіркелген құрамында спирт бар медициналық мақсаттағы өнім акцизделетін тауар болып табылады.

Алынған табыстар жалпы негіздеме негізінде салық салуға жатады, әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдарға акцизделетін тауарларды өндіру және өткізу жөніндегі қызметтен табыс алатын ұйымдар жатпайды.

Қызметті жүзеге асыратын ұйымдарға арналған әлеуметтік салада танылған **«жалдамалы қызметкерлер»** – мүгедектер критерийіне сәкес болуы ҚҚС босату қарастырылған.

Әлеуметтік салық.

Салық кезеңінде мүгедектердің саны қызметкерлердің жалпы санының кемінде 51 процентін құрайтын, есту, сөйлеу, көру қабілетінен айрылған мүгедектер жұмыс істейтін мамандандырылған ұйымдар және салық кезеңінде мүгедектердің еңбегіне ақы төлеу жөніндегі шығыстар еңбекке ақы төлеу жөніндегі жалпы шығыстардың кемінде 51 процентін (есту, сөйлеу, сондай-ақ көру қабілетінен айрылған мүгедектер жұмыс істейтін мамандандырылған ұйымдарда-кемінде 35 процентін) құрайтын мамандандырылған ұйымдар әлеуметтік салықты 4,5 проценттік ставка бойынша есептейді.

Жер салығы.

Гектар немесе шаршы метрмен көрсетілген жер телімдерінің алаңы **жер салығы бойынша салық базасы** болып табылады, жер телімдерінің санатына байланысты айқындалады.

Жер салығын есептеу кезінде (**«қызмет түрі»** өлшемі бойынша танылған) әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдар тиісті ставкаларға 0,1 коэффициентін қолданады.

Салық кезеңінде мүгедектер саны қызметкерлердің жалпы санының кемінде 51 процентін құрайтын және салық кезеңінде мүгедектердің еңбегіне ақы төлеу жөніндегі шығыстар жер салығын есептеу кезінде еңбекақы төлеу жөніндегі жалпы шығыстардың кемінде 51 процентін (есту, сөйлеу, сондай-ақ көру қабілетінен айрылған мүгедектер жұмыс істейтін мамандандырылған ұйымдарда-кемінде 35 процентін) құрайтын заңды тұлғалар тиісті ставкаларға 0 коэффициентін қолданады.

Мүлік салығы.

Мүлікке салынатын салық бухгалтерлік есеп деректері бойынша айқындалатын салық салу объектілерінің орташа жылдық баланстық құны негізінде есептеледі және салық кезеңінің 25 ақпанынан, 25 мамырынан, 25 тамызынан және 25 қарашасынан кешіктірмей жыл ішінде тең үлестермен төленеді.

Мүлік салығы салық салу объектілерінің орташа жылдық құнына 0,1 процент ставка бойынша есептеледі.

Пайдалануға, сенімгерлік басқаруға немесе жалға берілген салық салу объектілері бойынша әлеуметтік саладағы қызметті жүзеге асыратын ұйымдар **«қызмет түрі»** өлшемі бойынша танылған мүлік салығын салық базасына 1,5 процент ставка бойынша есептейді және төлейді.

«Қызмет түрі» критерийі бойынша танылған әлеуметтік саладағы қызметті жүзеге асыратын ұйымдар мүлікті пайдалануға, сенімгерлік басқаруға немесе жалға берген жағдайда, ол бойынша пайдаланғаны, сенімгерлік басқару немесе жалға алу төлемі мемлекеттік бюджетке түсетін болса, мұндай мүлік бойынша салықты есептеу мен төлеуді салық базасына 0,1 процент ставка бойынша жүргізеді.

Көлік құралдарына салық.

Салық Кодексінің 366-бабына арнайы медициналық көлік құралдары салық салу объектілері болып табылмайды.

Әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдар төлейді көлік құралдарына салынатын салықты жалпы негіздеме негізінде есептейді және төлейді.

Мемлекеттік баж.

Салық кодексінің 541-бабының 17-тармағына сәйкес мүгедектердің қоғамдық бірлестіктері және (немесе) олар құрған, есту, сөйлеу, сондай-ақ көру қабілетінен айырылған мүгедектердің кемінде 35 пайызы жұмыс істейтін ұйымдар – өз мүддесінде талап-арыз берген кезде баж төлеуден босатылады.

Салық кодексінің 542-бабының 10-тармағына сәйкес **«Қазақстан мүгедектерінің ерікті қоғамы», Қазақ саңыраулар қоғамы), Қазақ соқырлар қоғамы,** сондай-ақ олардың өндірістік кәсіпорындары нотариаттық іс-әрекеттер жасаған кезде мемлекеттік баж төлеуден босатылған.

Балалар мен жастардың қоғамдық бірлестіктерін, сондай-ақ Мүгедектердің қоғамдық бірлестіктерін мемлекеттік тіркеу (қайта тіркеу), қызметінің тоқтатылуын мемлекеттік тіркеу (оның ішінде Қазақстан Республикасының заңнамасында көзделген жағдайларда қайта ұйымдастыру кезінде), олардың филиалдары мен өкілдіктерін, республикалық және өңірлік ұлттық-мәдени қоғамдық бірлестіктердің филиалдарын есептік тіркеу (қайта тіркеу), есептік тіркеуден шығару тіркеу іс-әрекеттерін жасаған кезде алымның жеңілдетілген ставкасы белгіленген.

Мүгедектерді жұмысқа орналастыру квоталар және ЖК және ШОБ объектілерінде қосымша жұмыс орындарын құру негізінде жүзеге асырылады. Жұмыс берушілер мемлекеттен субсидия алады.

Мүгедектерді жұмысқа орналастырудағы квоталар мен субсидиялар.

Мүгедектерді жергілікті атқарушы органдардың ұйымдастыруымен және кәсіпорын қызметкерлерінің жалпы санына байланысты квота белгіленеді:

- 2% – 50-ден 100 адамға дейін;
- 3% – 100-ден 250 адамға дейін;
- 4% – 251 адамнан астам.

Мүгедектер үшін қосымша жұмыс орындары жеке кәсіпкерлік, шағын және орта бизнес арқылы құрылады. Бұл ретте мемлекет жұмыс берушілерге келесі шарттар негізінде субсидиялар төлейді:

- мүгедектерді кемінде бір жылға жұмысқа орналастыру;
- жалақы мен салықтар бойынша берешектің болмауы;
- мүгедектер үшін арнайы жұмыс орындарын жаратқандыру;
- төлеу мүгедектерге жалақы атқарып отырған лауазымына сәйкес төлеу.

Субсидия алу үшін алдағы жылға өз бюджетінен шыға тұра 1 қарашаға дейін халықты жұмыспен қамту орталығына өтінім беру қажет. Өтініммен бірге ЖШС немесе ЖК тіркеу туралы анықтама және мүгедектерге арналған арнайы орындарды жабдықтау шығындарының сметасы ұсынылады. Субсидиялар жұмыс беруші мен жұмыспен қамту орталығы арасындағы еңбек шартына сәйкес төленеді.

Мүгедек жұмысқа орналасуына байланысты қандай құқықтарға ие болады?

Мүгедекті жұмысқа қабылдау кезінде жұмыс беруші келесіні білуі тиіс:

- еңбек шартында мүгедектің жұмыс орны ерекше жаратқандыру туралы көрсетілуі тиіс;
- I және II топтағы мүгедектер үшін жұмыс уақыты аптасына 36 сағатқа дейін және күніне 7 сағаттан аспауы тиіс (III топтағы мүгедектер үшін уақыт бойынша шектеу жоқ);
- I және II топтағы мүгедектерге жыл сайынғы ақылы қосымша демалыс (кемінде бір апта) тиесілі);
- демалыс және мереке күндеріндегі жұмыс тек қана мамандардың қалауы бойынша, ал түнгі уақыттағы жұмыс – олардың

келісімімен және егер оған денсаулық жағдайы бойынша тыйым салынбаған болса;

- мүгедектер мерзімнен тыс жұмысқа жіберілмейді;
- мүгедектерді іссапарға жіберу тек олардың келісімімен;
- денсаулық жағдайы бойынша кәсіптік міндеттерді орындай алмайтын жағдайларды қоспағанда, мүгедектерді олардың келісімінсіз жұмыстан босатуға немесе басқа жұмысқа ауыстыруға жол берілмейді;
- штатты қысқарту кезінде мүгедектің жұмыс орнын сақтауға басым құқығы бар.

Мүгедек қызметкерлердің салық төлеуі.

Жеке табыс салығы.

Егер 1 қаңтардан бастап жалақыны есептеу күніне дейінгі кезеңдегі мүгедектің жиынтық жалақысы 75 ЕТЖ – дан (2018 жылы 1 ЕТЖ-28 284 теңге) аспайтын болса, онда жеке меншік нысанына және салық салу жүйесіне қарамастан, мүгедектің жалақысынан ЖТС ұсталынбайды. Егер осы кезеңдегі жалақы 75 ЕТЖ асып кетсе, онда салыққа салық салу жалпы схема бойынша – 10% ставка бойынша жүргізіледі.

Әлеуметтік салық – жеңілдетілген шарт негізінде жұмыс істейтін ЖШС мен ЖК төлемейді, ЖК жалпыға бірдей белгіленген тәртіпте – 1 АЕК (2018 жылы 1 АЕК – 2405 теңге), ЖШС үшін жалпы белгіленген тәртіпте – 9,5% ставка төлейді. Бұдан басқа, тірек-қимыл аппараты бұзылған, есту, сөйлеу және көру қабілетінен айырылған мүгедектер (қызметкерлердің жалпы санының кемінде 51%) жұмыс істейтін арнайы ұйымдар әлеуметтік салық төлемейді. Әлеуметтік аударымдар ставкасы 3,5%.

Міндетті зейнетақы жарналары – егер I және II топтардағы мүгедектігі мерзімсіз болып белгіленсе, онда ақша аударылмайды, қалған жағдайларда 10% ставка бойынша.

Ауған-жауынгерлері мен чернобыльдықтар қатарындағы қызметкерлердің құқықтары және олардың салықтары.

Ауғаныстандағы жауынгерлік іс-қимылдарға қатысушылар, Чернобыль АЭС-індегі апат салдарын жоюға қатысқандар жеңілдіктер мен кепілдіктер бойынша заң жүзінде Ұлы Отан соғысының қатысушыларына теңестірілген, ал болған Ауғанстан соғысы нәтижесінде, Чернобыль апаты зардаптарынан мүгедек болғандар жеңілдіктер мен кепілдіктер бойынша ҰОС мүгедектеріне теңестірілген.

Бұл санаттағы азаматтардың құқықтары:

- жыл сайынғы демалысты оларға қолайлы уақытта, сондай-ақ еңбекақысын сақтамай жылына 2 аптаға дейін қосымша алу;
- жалпы ауру салдарынан қатарынан 4 айға дейін уақытша еңбекке жарамсыздығы бойынша еңбекақының 100% мөлшерінде жәрдемақы алуға;
- Салықтар, мүгедек жәрдемақысы, зейнетақы мүгедектерге қолданылатын тәртіп бойынша жүргізіледі. Қалған салықтар мен аударымдар меншік нысанына және салық салу жүйесіне байланысты.

2.5 Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігінің даму ерекшеліктері

Қазір қоғамда әйелдер кәсіпкерлігіне негізгі рөл беріледі. Қоғамның жаңа әлеуметтік құрылымы қарқынды қалыптасып келеді, онда ескі топтар өзгеріп, жаңа әлеуметтік топтар пайда болады. Кәсіпкерлердің әлеуметтік тобының шағын бөлігін әйелдер құрайды, бірақ олардың бизнеске қатысу ауқымы ұлғаюда. Бүгін қоғамда кәсіпкер әйел жаңа ойлауды, философияны және өмір салтын, құндылықты ұстанымдарды және моралды ұстанушы тұлға болып табылады.

Әйелдер кәсіпкерлердің әлеуметтік тобының шағын бөлігін құрайды және олардың бизнеске қатысу ауқымы ұлғаюда. Әйел сонымен қатар ер адам сияқты кәсіби қызметті жүзеге асырады, алайда еңбек саласында әйелдің рөлі отбасында, үй шаруасындағы ана рөліне ұқсас [35].

2016 жылы «Қазақстан Республикасындағы әйелдер кәсіпкерлігінің ерекшеліктері» тақырыбында зерттеу жүргізілді. Зерттеу нысаны – Қазақстан Республикасының әйел кәсіпкерлері болған. Сауалнамалық және онлайн-сұрау әдістері қолданылды.

Әйелдер кәсіпкерлігі дамыған елдерде көптеген зерттеулер *«дәстүрлі әйелдер салаларының»* болуын белгілейді, онда әйелдер үй тәжірибесі есебінен өздерін жайлы сезінеді. Қазақстанда әйелдер денсаулық сақтау және әлеуметтік қызметтер (83%), білім беру (77%), қонақ үй және мейрамхана бизнесі (75%), қаржы қызметі (66%) сияқты салаларда шоғырланған. Ерлер үлесі құрылыста (81%), ауыл шаруашылығында, аң аулау мен орман шаруашылығында (77%), балық аулау мен балық шаруашылығында (74%), тау-кен өнеркәсібінде (75%),

энергетикада (72%), көлік пен байланыста (67%), өңдеу өнеркәсібінде (64%), мемлекеттік басқаруда (60%) басым.



Әйел адамдар бүкіл халықтың 51,8% құрайды



ЖҮӨ-нің 39% әйел адамдар еңбегінен құралады



Әйел жұмыссыздығының деңгейі-5,3%



42% ШОБ әйел басқарады



ШОБ 30% жұмыс орнын әйелдер қамтамасыз етеді.



Экономикадағы әйелдердің белсенділігі- 66,6%

Әйелдер мен ерлердің тең бөлінбеуі лауазымдық иерархия бойынша байқалады. Мысалы, ерлерге жергілікті мемлекеттік органдардағы бірінші басшылар мен олардың орынбасарлары лауазымдарының 76%-ы келеді. Орталық және жергілікті мемлекеттік басқару органдарындағы әйелдердің үлес салмағы 54%-дан астамды құрайды, ал олардың жергілікті органдардағы үлесі 9%-дан және орталық органдарда 11%-дан аспайды

Сауалнама барысында барлық мүмкін болатын салалық тиістіліктің үш нұсқасын көрсету ұсынылды. Сауалнама кәсіпкерлердің көпшілігі (67,1%) өз кәсіпорындарын монопрофильді, респонденттердің 26,7%-ы

екі қызмет саласын және тек 6,2%-ы қызметтің үш саласын көрсетті. Әйелдер белсенді игеретін салалар тобына бөлшек сауда, қоғамдық тамақтану, ғылым, мәдениет, денсаулық сақтау жатады.

Әйелдер кәсіпкерлігінде қызмет көрсету және сауда саласының басымдығының негізгі себептері:

- әйелдердің алдыңғы тәжірибесі, оның ішінде үй еңбегі, осы салалардағы жұмысқа дағдылар мен білімді қалыптастырады;
- техникалық білімге ие әйелдердің үлесі төмен, сондықтан құрылыс, көлік және өнеркәсіп салаларында кәсіпорындар құру мүмкіндігі де төмен;
- әйелдер үшін «дәстүрлі емес» салалар алғашқы капиталдың үлкен көлемін талап етеді, сондықтан әйелдер үшін қарыз капиталын табу қиын;
- мінез құлқының ерекшеліктеріне байланысты әріптестермен қарым-қатынасты орнатуда «үй» имитациясымен ерекшеленеді.

Батыс тәжірибесін жалпылау барысында әйелдер кәсіпорындарының айналым және жұмыспен қамтылған адам саны бойынша көбінесе шағын кәсіпорындардың санының өсуінің байқаймыз. Біздің мәліметтер бойынша, бұл үрдіс қазақстандық кәсіпкерлікте де орын алып отыр. Мәселен, әйелдер басқаратын барлық шағын бизнес кәсіпорындарының арасында қызметкерлер саны 20 адамға дейінгі кәсіпорындардың үлесі 75,4%-ды, 21-ден 100 адамға дейінгі кәсіпорындар үлесі 18,4%-ды, 100 адамнан астам кәсіпорындар үлесі 6,2%-ды құрайды. Бұл үрдісті әйел кәсіпкерлігінің бірнеше ерекшеліктерімен түсіндіруге болады.

Әйелдер бизнесіндегі кәсіпорындар мөлшерінің ерекшеліктері:

- әйел кәсіпкерлігі көбінесе кәсіпорында қолданылатын технология көп қызметкерлерді талап етпейтін салаларда шоғырланған;
- кәсіпкер әйелдер табыс өсіміне қарағанда жұмыс барасында өз уақытын бақылауға бағдарланған. Жұмыс пен үй арасындағы тепе-теңдікті табу әрекеті кәсіпорын ауқымын кеңейтуді шектейді;
- әйел бизнесінің шағын мөлшері көп жағдайда әйелдер басқаратын кәсіпорындардың «өміршендік кезенінің» бастапқы сатысында орналасуымен анықталады.

Әлеуметтік табыс, «***әйелдер бизнесі***» феноменінің тұрақтылығы әйелдердің кәсіпкерлік саласына қандай ұстаныммен келетініне байланысты: бизнес олардың өмірінің ең негізгі ісі болып табыла ма, немесе амалсыз басталған әрекет. Зерттеулер барасында келесі анықталған:

кәсіпкер әйелдер үш топқа бөлінеді. Бірінші топ өз ісіне сенімді бизнес ханымындарды біріктіреді (30,2%). Олардың таңдауының уәждемесі – кәсіпкер болуға деген ішкі ықыласы, осы қызмет түріне деген қызығушылығы. Олар бизнеске ізгі ниетпен және маңызды мақсатпен келген.

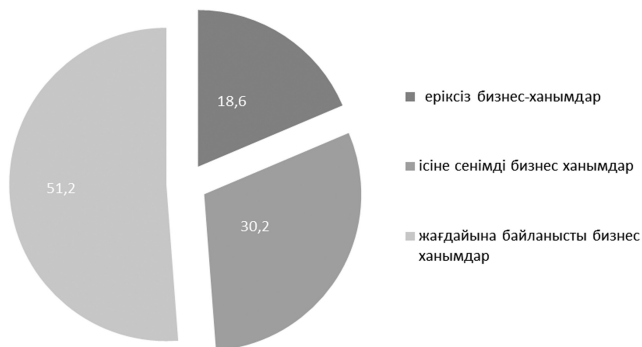


Диаграмма 1. Кәсіпкерлікті таңдау мотивациясы

Бизнес-ханымдардың жартысын (51,2%) құраған екінші және ең көп топ кәсіпкерлерлікке «жағдай бойынша» келген әйелдерді біріктірді. Олар өз шешімін кенеттен, кездейсоқ жағдайлардың әсерінен (кеңес немесе достарының үлгісі бойынша, кенеттен пайда болған қолайлы перспективалар, газет ақпараты және т.б.) қабылдады. Және де, үшінші топ- бизнеске еріксіз келген әйелдерді біріктірді (18,6%). Олар әртүрлі қолайсыз жағдайларға байланысты өз ісін ашуға мәжбүр болды. Олардың таңдауның уәждемесі – нақты жұмыссыздық немесе жұмыссыздық қаупі, өмір сүру қаражатының болмауы, жалақы төлемеу, сондай-ақ сырттан қысым болғандықтан кәсіпті бастаған.

Сондай-ақ, әйелдердің бизнестен күткен әлеуметтік үміттеріне назар аудару қажет. Біріншіден, өзін-өзі белсендіруге байланысты күтулер шығады: тәуелсіздік пен жұмыста дербестікке ұмтылу (61,6%), өзінің кәсіби қабілеттері мен мүмкіндіктерін толық ашу (19,5%), жаңа істе өзін сынап көру (18,9%). Бизнеске келудің беделді ынталандырушылардың да рөлі байқалады: элитарлық қарым-қатынас ортасы, құрметті, заманауи өмір салты, жарқын мансап әрбір үшінші әйелді осы саладағы әкеледі.

Қолда бар мәліметтерге сәйкес, әрбір 6-ші бизнес-ханым қолайсыз қаржылық жағдайлардың әсерінен бизнеске келген. Осыған байланы-

сты экономикалық күйзеліске ұшыраған жұмыссыз жүрген әйелдер бизнес-ханымдар қатарын толықтырудың негізгі көзі болып неге табылмайды деген гипотеза туындайды.

Сауалнама барысында әрбір екінші әйелдің бизнеске келумен байланысты әлеуметтік үміттері толық ақталғаны, әрбір үшінші әйелде – ішінара ғана және өз мақсаттарына жетпеген әйелдердің үлесі өте аз екені анықталды.

Жалпы бизнес-ханымдардың бағалауы бойынша, өзінің жаңа қызметінің бастапқы кезеңінде жаңа әлеуметтік және кәсіби рөлге дайын екендігін белгіледі (толық дайын емес деп тек бір бизнес-ханым мойындады). Әрбір екінші әйел осы қызмет түріне өзінің жоғары дайындығын атап көрсетті.

Бұрын, кәсіпкерлік қызметіне дейін жартысынан астамы (68,2%) жоғары немесе орта арнайы білімі бар қатардағы мамандар болды және тек үштен бірі (31,8%) басшылық қызметтерді атқарды (директор, басқарушы, бас маман және т.б.). **«Қатардағы орындаушылардың»** ұйымдастырушылық қабілеті мен белсенділігі бұрынғы жұмыс орнында лайықты бағаланбаған.

Бүгінгі күні әйелдер бизнесте шебер және табысқа жету үшін жеткілікті қабілетке ие. Қазақстандық кәсіпкер әйелдері үшін бизнестегі табыс мынадай аспектілермен анықталады: әлеуметтік-психологиялық қабілет (55,2%), статустық сипаттамалар (35,4%), елдегі әлеуметтік-экономикалық жағдай (9,4%).

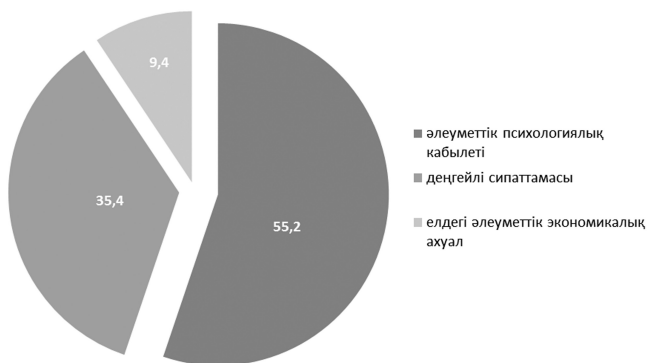


Диаграмма 2. Бизнестегі жетістікті анықтайтын аспектілер

Әлеуметтік-психологиялық, «*адами*» қасиеттер, мысалы, қарым-қатынас, мақсатқа жетудегі табандылық, интеллект, инновацияларға сезімталдық, дипломатиялылық әйелдердің кәсіпкерлік қызметінде басты көмекшілері болып табылады. Кәсіптік білім беру – мысалы, «*алдыңғы жұмыс жылдарымен расталған кәсіби бедел*», отбасылық істермен айналысудың қажетсіздігі, лайықты жас, іскерлік әлемде жолға қойылған байланыстар сияқты статустық сипаттамалардың әсері әлдеқайда әлсіз. Жоғарыда көрсетілгендей, ықпал етудің басымдылығы бойынша үшінші орында елдегі экономикалық және саяси жағдайға байланысты факторлар орын алады. Жағымды факторлардың қатарында тауарлар нарығындағы қолайлы жағдай, мемлекеттік басқару органдарының қолдауы аталды.

Сауалнамаға қатысқандардың пікірінше, әйел кәсіпкерлігінің дамуына кедергі келтіретін ерекше факторларға мыналар жатады: әйелдердің бизнесте қажетті жұмыс тәжірибесінің болмауы (30,5%); бизнеспен айналысу үшін уақыттың жетіспеушілігі, өйткені әйел кәсіпкер өз кәсіпорнында басшылық етуді балаларды тәрбиелеу және үй шаруашылығын жүргізу функцияларымен біріктіруге мәжбүр (21,2%); өз ісін ұйымдастыру және оның жұмыс істеуін қамтамасыз ету үшін қаражат алу мәселесі, несие және қаржы ресурстарына тең қол жеткізбеу (20,8%); әйелдердің қоғамдағы, саясаттағы, мәдениеттегі мәртебесінің төмен болуы және осыған байланысты шектеулі мүмкіндіктер (16,2%); әйелдердің бизнесте ерлермен тең дәрежеде қатысуына кедергі келтіретін қоғамда қалыптасқан гендерлік стереотиптер (11,3%).



Диаграмма 3. Бизнесте жетістікке кедергі келтіретін аспектілер

Бизнес-ханымдардың өмірлік құндылықтар құрылымында екі фактор басым: ана болу және өзін-өзі көрсету. Балалардың өмірлік жетістігі мен әл-ауқаты әйелдердің өміріндегі басты құндылық болып табылады (28,2%). Сондай жоғары позицияны толық қайтарумен жұмыс істеу, өз қабілетін ашу мүмкіндігі де алады (24,3%). Либералды құндылықтар: еркіндік, өмір сүру тәуелсіздігі бизнес ханымдар өмірінде маңызды (17,5%). Ең жиі айтылатын басқа құндылықтар қатарында: материалдық жеткіліктілік (16,9%), бақытты неке (10,1%), ертеңгі күнге сенімділік (8,3%), саяхат жасау, әлемді өз көзімен көру мүмкіндігі (5,8%). Алайда, нақты өмірде өзінің басты құндылықтарын жүзеге асыра алмайтын әйелдер де жеткілікті.

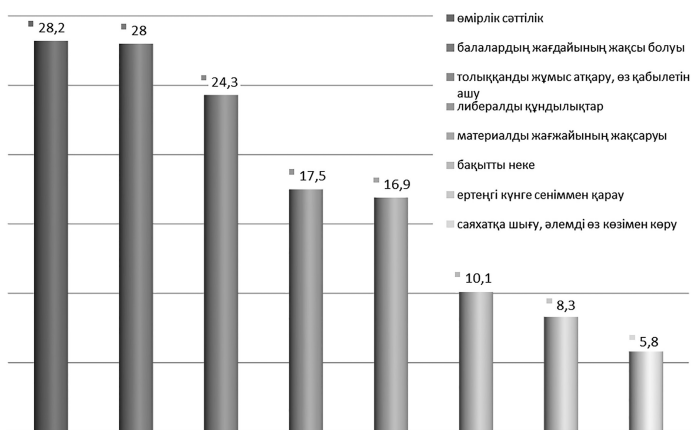


Диаграмма 4. Кәсіпкер әйелдердің өмірлік құндылықтары

Бизнес-ханымдар – бұл өзін-өзі жүзеге асыру, шығармашылыққа берілу, өзінің табиғаты бойынша жаңашылдыққа деген жоғары қажеттілік, лидерлік құндылықтарға ие әйелдердің ерекше әлеуметтік түрі. Әдетте, әйелдердің мұндай түрі кәсіпкерлікте ғана емес, еңбек қызметінің басқа да салаларында, әртүрлі ұйымдық-құқықтық нысандары бар кәсіпорындарда да сұранысқа ие болып табылады. Еңбек нарығындағы жұмыссыздық – бұл «кәсіпкер сипатындағы» емес әйелдердің әлеуметтік тобын тұзағы.

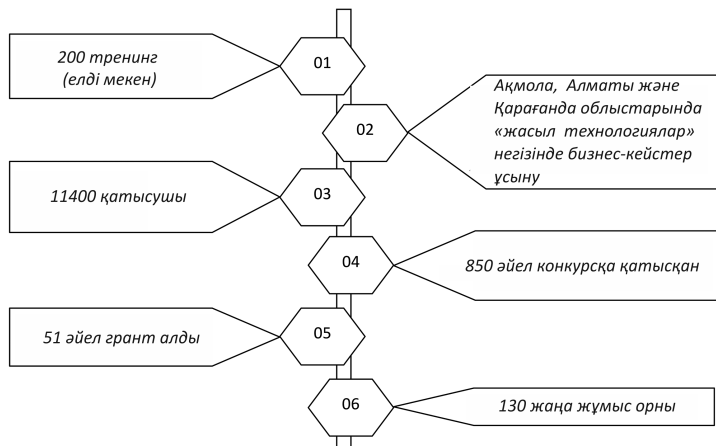
Бизнес-ханымдарға тән құндылықтар мен қасиеттер қазіргі заманғы әйелдерде, әсіресе өндіріс саласынан қандай да бір себептермен ығыстырылған әйелдерге басым және жаппай болып табылмайды. Жұмысынан айырылған әйелдердің тек аз ғана бөлігі өз ісін ашып,

сол арқылы өзінің жұмыспен қамтылу мәселесін шеше алады. Алайда, уақыт өте келе, кәсіпкерлік белсенділік үшін қажетті әлеуметтік қасиеттер нарық жағдайында өмірге кіретін әйелдердің жаңа буындарында барынша көрініс табатын болады. Мысалы, АҚШ-та әрбір екінші шағын кәсіпорынды, ал Германияда – әрбір үшінші әйел басқарады.

Қазақстанда «Coca-Cola Белестері» жобасын іске асыру тәжірибесі.

«Coca-Cola Белестері» жобасы бизнес-тренингтерге қатысу, қаржылық білім мен дағды алу, пікірлестер мен кураторлар тарапынан кеңес алу, сондай-ақ алғашқы қаржылық қолдауға мүмкіндік беру жолымен бүкіл Қазақстан бойынша әйелдерді бизнеске тартуға бағытталған.

«Coca-Cola Белестері». *Coca-Cola* компаниясының көпжылдық бастамасының бір бөлігі болып табылады, оның шеңберінде 2020 жылға қарай бүкіл әлем бойынша бизнеске 5 млн. әйел тарту жоспарланып отыр.



«The Coca-Cola Foundation» – 30 жыл бойы жергілікті қауымдастықтарды қолдайтын қайырымдылық ұйым. Қордың қаражаты «The Coca-Cola Company» алкогольсіз сусындардың ірі әлемдік өндірушісі қаражаты есебінен қалыптасады.

Жобаның операторы жалпы орта білім беру саласында тәуелсіз сарапшыларды, әлеуметтік бастамаларды қолдау саласында тренингтік

және жобалық қызметті жүзеге асыратын білім берудің құрметті қызметкерлерін біріктіретін «*Әлеуметтік динамика*» қоғамдық қоры болып табылады.

«*Coca-Cola Белестері*» жобасы әйелдердің бизнес негіздері бойынша өңірлік тренингтерге және қатысушылардың қоғамдағы экономикалық дербестігін күшейту үшін, үздік бизнес-идеяға арналған *Coca-Cola*-дан қаржылық қолдау алу мүмкіндігімен республикалық конкурсқа қатысуын көздейтін өсудің өзіндік сатысын білдіреді.

Жоба 2012 жылы Астана мен Алматы қалаларында «*Әлеуметтік динамика*» ҚҚ бастамасымен және «*The Coca-Cola Company*» компаниясының қолдауымен бастау алды. 2013 жылдан бастап жобаға «*Жасыл экономика және G-Global-ды дамыту Коалициясы*» ЗТБ серіктес ретінде қосылды. Тараптардың күш-жігерін біріктіре отырып, жоба Қазақстанның ауылдық аудандарының жұмыспен қамтылмаған әйелдерін оқыту бағдарламасына тарту есебінен кеңейтілуде.

«*Жасыл экономика және G-Global-ды дамыту Коалициясы*» ЗТБ (Коалиция) – Қазақстанның жетекші «жасыл» қоғамдық ұйымдарының бірі және Қазақстанның «жасыл экономикаға көшу тұжырымдамасының қоғамдық провайдері болып табылады.

Жобаны іске асыру кезеңдері:

- кәсіпкерлік қызмет негіздерін оқыту;
- бизнес-жоспар дайындау;
- ең үздік бизнес-идея конкурсын өткізу;
- өз бизнесін дамытуға қаржылық көмек алу.

Бизнестің таңдалған бағыттары:

Бизнестің таңдалған бағыттарының ішінде ең үлкен үлес салмағын 64%-ды ауыл шаруашылығы, халыққа қызмет көрсету 24%-ды және тауарлар мен қызмет көрсету 14%-ды құрайды.

2015 жылы бағдарламамен Қазақстанның 2 аймағы (Ақмола және Алматы облыстары) қамтылған, онда 2000-ға жуық ауылдық әйелдер оқытылды. Конкурс қорытындысы бойынша өз ісін ашуға 9 грант берілді. Ауылда кооперацияны дамытуға байланысты жобалар қолдау тапты.

2016 жылы бағдарлама Қазақстанның 3 өңірін қамтыды (Ақмола, Алматы және Қарағанды облыстары), онда 2500-ге жуық ауылдық әйел оқытылды. Конкурс қорытындысы бойынша жеке ісін ашуға 10 грант берілді.

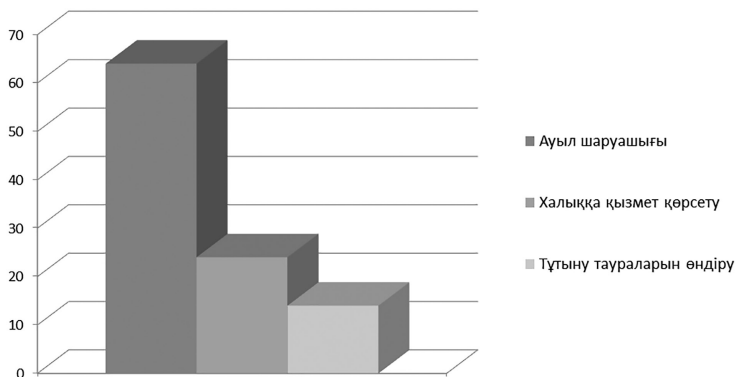


Диаграмма 5. Бизнесің таңдалған бағыттары

Еуропалық Қайта Құру және даму банкі (ЕҚДБ) Қазақстанның Ұлттық экономика министрлігінің қолдауымен Шағын және орта бизнесті басқаратын кәсіпкер әйелдер үшін **WECON – Women Entrepreneurship Conference ‘19** конференцияларын өткізеді.

WECON конференциясы – Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігін қолдауға бағытталған іс-шаралардың инновациялық форматы.

Бизнестегі әйелдер үшін **ЕҚДБ** 92 млн долларға тең сомада жергілікті валютада қаржыландыру тетіктерін ұсынып, 64,6 млн долларға тең сомада бес несие желісін бөлді.

2018 жылы консалтинг, бизнес-коучинг, менторинг және нарықты дамыту бойынша іс-шараларды қамтитын **«Бизнестегі әйелдер»** бағдарламасы бойынша көрсетілетін қаржылық емес қызметтерге 2,7 млн.доллардан астам қаражат бөлініп, игерілді. **WECON** конференциясы тәжірибе алмасу, бизнесті нығайтуға және дамытуға көмектесетін бизнес-құралдар туралы пайдалы ақпарат алу мақсатында ұйымдастырылған.

WECON-дағы іс-шара бағдарламасы жергілікті кәсіпкерлердің жетістіктерінің тарихымен танысуға, ЕҚДБ өкілдерінен бизнес-тренинг кезінде кеңес алуға, сондай-ақ тимбилдинг және нетворкинг сессиялары кезінде конференцияның басқа қатысушыларымен байланысуға мүмкіндік береді.

«Бизнестегі әйелдер» бағдарламасы Қазақстанда 2015 жылдан бастап жұмыс істейді және бұл бағдарламаны ЕҚДБ мен Қазақстан Республикасының Үкіметі қаржыландырады.

Бағдарламаның мақсаты – қаржылық және консультациялық құралдарға қол жеткізу арқылы Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігін ынталандыру және қолдау:

- Консалтингтік және коучинг жобаларға (бизнес-жоспарлау, маркетинг, HR, PR, компьютерлік жүйелерді енгізу, процестерді басқару, сапа менеджменті және тағы басқалар) шығындарын консалтингтік жоба құнының 60% мөлшерінде өтеу (10000 еуродан артық емес).
- Бизнесінің мұқтаждарына БЦК, Шинхан банк, Форте Банк, КМФ және Касса Нова банкілерінен несиені (жаңа кредит немесе ағымдағы несиені қайта қаржыландыру) алу және пайыз мөлшерін «Даму» Қоры арқылы кепілдендіру және субсидиялау мүмкіндігін пайдалану.
- Қазақстан бойынша әйелдер көшбасшылығы, қаржыны басқару, интернет-маркетинг, бизнесті автоматтандыру және шағын/отбасылық бизнесті басқару бойынша тренингтер өткізу.
- Бизнесінің күшті жақтарын және одан әрі даму мүмкіндіктерін анықтау, сондай-ақ компанияның көрсеткіштерін ел бойынша орташа көрсеткіштермен салыстыруға мүмкіндік беретін бизнестің онлайн-диагностикасын өткізу.
- Қатысушылар 9 ай ішінде тегін негізде тәжірибелі ментор, бизнес иесі немесе басшысымен өзара іс-қимыл жасайтын менторлық бағдарламалар өткізу.

ТРЕНИНГ. ӘЛЕУМЕТТІК МАҢЫЗЫ БАР ЖОБАЛАРДЫ ІСКЕ АСЫРУ

2.1 Тренинг 1. Жақсы іс кім үшін және неге қажет?

2.2 Тренинг 2. Жобаны жазу ерекшелігі

Бұл тарау қатысушыларға қоғам үшін маңызды және қажетті жобаны әзірлеу және жүзеге асыруға бағытталған. Сабақ барысында біз БҰҰ Мыңжылдық даму мақсаттары, сондай-ақ қазақстандық және шетелдік жетістікті әлеуметтік жобалар мен бизнес туралы білетін боламыз.

Тренинг 1. Жақсы іс кім үшін және неге қажет?

Міндеттер:

- **БҰҰ Мыңжылдық даму мақсаттарымен танысу**
- **Әлеуметтік мәселелердің түбірін және оларды шешу мүмкіндіктерін анықтау**

Тапсырма 1. «Бүкіл әлеммен бірге»

Мақсаты: Мыңжылдық даму мақсаттарының мәнін түсіну

Уақыты: 60 минут

Реквизит: қажеті жоқ

Время проведения: 40 минут

Реквизит: не требуется

Өткізу тәртібі:

➤ Мыңжылдықтың даму мақсаттары (Millennium Development Goals) – бұл БҰҰ-ға мүше болатын 193 мемлекет және 23 халықаралық ұйым 2015 жылға қарай жетуі тиіс сегіз халықаралық даму мақсаттары айқындаған халықаралық ұйым. Мақсаты: кедейшіліктің ауқымын қысқарту, балалар өлімін азайту, ЖИТС сияқты эпидемиялық аурулармен күрес, сондай-ақ дүниежүзілік ынтымақтастықты дамытуды қамтиды:

➤ Тренингке қатысушыларының осы мақсаттарды егжей-тегжейлі түсінуі үшін топты 8 командаға бөлу қажет және әр бір командаға бір мақсаттың қысқаша сипаттамасын беру қажет (қосымша А);

➤ Әр команда 10 минут ішінде мақсат шешуге бағытталған мәселені баяндайтын шағын театр қойылымын дайындау қажет:

- Әр команданың өнер көрсетуі 2-3 мин.
- Барлық сөз сөйлеулер аяқталғаннан кейін әрбір команда мәселенің неден жасалғанын, ал команданың өзі – сипатталған мақсат туралы айту керек.
- Әр команда қойылымды 2-3 мин көрсетеді.
- Барлық қойылымдар аяқталғаннан кейін әрбір команда мәселенің мазмұнын, ал команда – сипатталған мақсат туралы айту керек.
- Әр топ өзара талқылауға түсуі қажет, оның ішінде Қазақстанмен байланысты мақсаттар туралы талқылау. Мысалы: «Елімізде білім алу процесі қалай жүргізіліп жатыр? «Біздің отбасымызда ерлер мен әйелдер арасындағы теңсіздік бар ма?», «Тұрақты экологиялық дамуды қамтамасыз ету үшін елімізде қандай жобалар жүзеге асырылады?» және т.б. [3]

Тапсырма 2 «Түбіріне қара»

Мақсаты: алеуметтік мәселенің түбірін көре білу және оның пайда болу себебін түсіне білу

Өткізу уақыты: 20 минут

Реквизит: sticky notes, флипчарт, қағаз, маркерлер, қағаз скотч

Өткізу тәртібі:

- ***Әр қатысушыға желімделетін қағаздың бірнеше парағы беріледі. Біздің елімізде қазір бар мәселелерді жазып, оларды флипчартқа жабыстыру қажет.***
- ***Барлық проблемаларды жазып алу қажет. Егер мәселе қайталанса, оны атап өту қажет.***
- ***Жұмыс қорытындысы бойынша ең танымал мәселе таңдалады және осы мәселенің себептері анықталады.***
- ***Тренингке қатысушылар: «Бұл мәселені шешу оның түбіріне қалай байланысты болады?». Мысалы: егер мәселе «жұмысқа орналасу қиын» деп аталса, ал «білім сапасының төмендігі» түбірі ретінде аталса, онда ұсыныс «білім сапасын жақсарту» болуы мүмкін. Әрбір ұсыныс егжей-тегжейлі талқылануы керек, мысалы «білім беру сапасын жақсарту» мәселесін көптеген жолдармен шешуге болады: «шетелде білім алған мамандарды тарту», «білім беру процесіне жана әдістемелерді енгізу» және т.б.***
- ***Қатысушылар: «ұсынылған іс-әрекеттердің қайсысын өзіңіз іске асыраласыз, ал қай мәселені шешу үшін сізге мемлекет, бизнесмендер, университеттердің көмегі қажет?» және т.б. сұрақтарға жауап беруі тиіс.***

Тапсырма 3 «Біз қалайтын болашақ»

Мақсат: мәселелердің шешімдерін әзірлеу

Өткізу уақыты: 20 минут

Реквизит: флипчарт, маркерлер, қағаз скотч

Өткізу тәртібі:

- Ватмандарда «Жұмысқа орналастыру», «Білім беру», «Денсаулық» және т.б. мәселелер санатының жазбаларын дайындау.
- Қатысушылар маңызды мәселені таңдау керек.
- 10 минут ішінде әрбір команда осы мәселені шешудің максималды нұсқаларын ұсынуы тиіс. Шешім тек мемлекет, бизнеске ғана емес, сондай-ақ адамдардың өздеріне де байланысты болуы мүмкін.
- Уақыт өткеннен кейін әрбір топ басқа мәселеге ауысып, алдыңғы топтың жазғанына ұсыныс қосуы керек.
- Топ бастаған мәселеге дейін қозғалады.
- Әрбір қатысушы ұсынылған ең үздік бес шешімді таңдайды.
- Бұл шешім санынан 5 үздік шешім таңдалады (мысалы: мәселе – жұмысқа орналастыру, шешім – жас тәлімгерлердің жұмысын ұйымдастыру).

Тапсырма 4. «Кәсіпкерлік түсінігін қарастыру»

Мақсаты: кәсіпкерлік түсінігіне анықтама беру

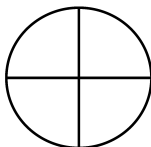
Өткізу уақыты: 40 минут

Реквизит: маркерлер, флипчарт, қағаз скотч

Өткізу тәртібі:

- Флипчартта «социум» сөзін жазу керек.
- Жанына «кәсіпкерлік» сөзін жазып олардың анықтамаларын жазу керек

Мемлекет



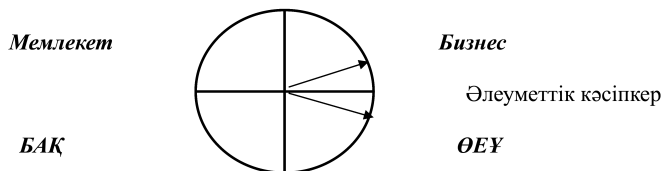
Бизнес

БАҚ

ӨЕҰ

- Осы екі сөздің арасындағы байланысты табыңыз. Мысалы: «Егер қоғамда қандай да бір мәселелер болса, оларды қандай құрылымдар шеше алады».

- Флипчартта шеңбер сызып оны 4 бөлікке бөліңіз (Мемлекет, Бизнес, БАҚ және ӨЕҰ).
- Әрбір қатысушымен шеңбердің әр бөлігіне талдау жасап, қандай анықтама беретінін түсіндіру қажет.
- Қатысушылардың ойынша «әлеуметтік кәсіпкерлік» қай бөлікте орналасуы қажет.
- Шеңберде әлеуметтік кәсіпкерлік қай жерде орналасуы керек.



- **Әлеуметтік кәсіпкерлер** – бұл қоғамдағы өзгерістерді қамтамасыз ететін агенттер, инновацияны құрушылар, үйреншікті статус-квоны сындыратын және әлемді жақсы жаққа ауыстыратын инновациялар.
- Қатысушылар 5 минут ішінде алдыңғы жаттығуда талқыланған және әлеуметтік кәсіпкерлік арқылы шешілуі мүмкін мәселелерге байланысты идеялар немесе мысалдар ойлап табу керек.
- Барлық жауаптарды топпен талқылау және идея «әлеуметтік кәсіпкерлік» анықтамасына нақты сәйкес келетініне көз жеткізу қажет.

Тренинг 2: Жобаларды дайындау

Жалпы уақыты: 120 минут

Міндеттері:

- **жоба тұжырымдамасын құру іскерлігін қалыптастыру**
- **мақсаты мен міндеттерін анықтау біліктерін қалыптастыру**

Тапсырма 1. «Ақылды тауға барады»

Мақсаты: SMART қағидаты бойынша жобаның мақсатын анықтау

Өткізу уақыты: 60 минут

Реквизите: қағаз, маркерлер, таратуға арналған материал, қағаз скотч

Өткізу тәртібі:

➤ Алдыңғы тренингтің 5 жаттығуында бар мәселелердің 5 шешімі таңдалып алынды. Топты 5 командаға бөлу қажет және әрбір командаға алдыңғы тренингтен қандай да бір шешім беріледі.

➤ Әр команда жоба дайындау керек. Ватманда осы жобаның мақсатын 5 минут ішінде нақты сипаттау қажет.

➤ Тренинг қатысушыларымен **«Мақсат дегеніміз не?»** сұрағын талдау қажет. **Мақсат** – ұмтылдыратын, қол жеткізгісі келетін іс әрекетке итермелеуш күш; қабылданатын іс-әрекеттердің мақсаты, мәні; орындалған жұмыс нәтижесінде қандай да бір жобаның қазіргі уақытта қалаған жағдайы. Мақсатқа қол жеткізу үшін, сізге қажетті нәтижеге жету үшін мақсатты қалай қою керек? Мақсат ақылды болуы мүмкін. Бұл нені білдіреді?

➤ SMART принципі туралы айту (2-қосымша). Басқару практикасында мақсатқа сай болуы тиіс SMART – критерийлер бар. SMART-ағылшын сөздерінің алғашқы әріптерімен құрылған аббревиатура:

- нақты (specific);
- өлшенетін (measurable);
- қол жетімді (attainable);
- маңызды (relevant);
- сәйкес (time-bounded).

Тапсырма 2. «Кері қайтару»

Мақсаты: Жобаны кері принцип бойынша жоспарлау

Өткізу уақыты: 60 минут

Реквизит: қажет емес

Өткізу тәртібі:

➤ Әр команданың қатысушылары ыңғайлы орналасып, көзді жауып, алдыңғы жаттығуда талқылаған жоба туралы ойлану керек.

➤ Жоба аяқталған сәтті елестетіңіз. Бұл күн жарық, жылу және жағымды эмоцияларға толы – өйткені ол сіздің барлық күш – жігеріңіздің нәтижесін білдіреді! Қандай нақты күш салынды? Бір күн бұрын оралыңыз және сіз жобаны аяқтау қарсаңындағы күйіңіз (ақыл-есіңіз, жүгіру, уайымдау және қиындықтар есіңізге түседі. Мұны болдырмау үшін не істей аласыз? Команда мүшелері арасында жұмысты қалай бөлдіңіз? Сіз қандай ресурстарды есепке алған жоқсыз, ал қазір оны іздеу кеш пе? Сіз бұл мәселені шешуге уақыт қалдырысыз ба?

➤ Жоба табысты болу үшін жобаның қандай ерекшеліктерін және қандай кезеңде екенің барынша ескеру қажет?

➤ Мақсат қойылған. Іс-қимыл жоспарын қалыптастыру қажет. Тиімді жоспарды жасаудың тамаша жолы – бұл кері жоспарлау. Осы әдісті пайдалану үшін, өз армандарыңызға қайта оралыңыз, осы сәтте тұрыңыз және «есте сақтаңыз». Мақсатқа жету жолында қандай маңызды кезеңдерден өттіңіз, қандай нәтижелерге қол жеткіздіңіз. Мақсатқа жетуден осы уақытқа дейін - кері ретпен есте сақтаңыз. Кері жоспарлау неғұрлым тиімді болуы үшін іс-әрекеттерге емес, аралық нәтижелерге назар аудару қажет

➤ Кері күнтізбелік жоспарлау жұмыстың орындалу мерзімін сақтауға және әрбір тапсырма бойынша оның көлемін нақты анықтауға мүмкіндік береді. Жоспарланған жұмысты құжаттаудың көптеген тиімді әдістері бар (мысалы, «Гант диаграммасы» және т.б.). Қатысушылар оларды өз бетінше зерттеуі керек.

➤ Әрбір команда ватманда уақыт координатын көлденеңінен салып, әр қадамды соңынан бастап ойлауы тиіс. 15-20 минут ішінде графикте міндетті түрде жұмысты орындауға арналған тапсырманы және уақытты көрсетіңіз.

➤ Әр команда өз графигін таныстырады және таңдалған тапсырма мен уақытты түсіндіреді.

ТРЕНИНГ ЖОБАЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ

Тренинг 1. Жоба бойынша жұмысқа дайындау

Тренинг 2. Жобаны өткізу

Тренингтің мақсаты-жобаларды ұйымдастыру және өткізуге үйрету.

Бұл тренинг әлеуметтік маңызы бар жобаны дұрыс дайындау және өткізуге бағытталған. Барлық жаттығулар өзара байланысты және қатысушыларды жобаларды іске асыруға дайындауға бағытталған.

Егер жобаға қатысушылар жобаны іске асыру саласын алдын ала таңдаған болса, осы тренингте жұмыс неғұрлым тиімді болады.

Тренинг 1. Жоба бойынша жұмысқа дайындалу

1 тапсырма. Жобалау тізбегі»

Мақсаты: жобаны іске асырудың барлық кезеңдерін игеру

Өткізу уақыты: 120 минут

Реквизит: газета, желім-карандаш, флип-чарт, маркерлер

Өткізу тәртібі:

➤ Топты 3-4 командаға бөлу.
➤ Әр командаға газеттер мен желім-қарындаштарды тең мөлшерде үлестіру.

➤ Ойын туралы айту: «Әрбір бала балалық шағында Жаңа жылда өз қолымен әшекейлер жасаған. Осындай әшекейлердің бірі түрлі-түсті қағаздан жасалған тізбек болды. Сіздің міндетіңіз – ең әдемі, ұқыпты және ұзын тізбекті жасау. Бірақ, жұмысты бастамай бұрын әрбір команда қағаз бен желімнің көлемін ескере отырып, олардың тізбегінде қанша буындар болатынын есептеу қажет.

➤ Командаларға тізбектегі буындардың жоспарланған санын есептеу үшін 2 минут беріміз. Сандарды флипчартқа жазамыз.

➤ Әр командадан 5 минуттан кейін жұмысты тиімді орындайтын бір қатысушыны шақырып алыңыз.

➤ 10 минуттан кейін жұмысты аяқтаңыз.

➤ Нәтижелері салыстырыңыз және талқылаңыз [3].

Талқылауға арналған сұрақтар:

➤ ***Мақсат. Мақсатты қою*** – жобаны іске асырудағы негізгі кезең. Мақсатты түсіну және оның дұрыс тұжырымдалуы сіздің жұмысыңыздың сапасын бағалауға көмектеседі.

➤ ***Ресурстарды бағалау.*** Жобаны жоспарлау кезеңінде қолда бар ресурстарды нақты бағалау өте маңызды: команда мүшелерінің саны, жобаны іске асыру уақыты, жобаны іске асыру құралдары.

➤ ***Жұмыстың оңтайлы бөлінуі.*** Команда жұмысында әр команда мүшесінің жеке ерекшеліктерін ескеру өте маңызды.

➤ ***Жұмыс кезеңдері.*** Жұмыстар нақты бөлінген жағдайда оның барлық кезеңдері сапасын жоғалтпай орындалады және жобаның аяқталуын тездетеді.

➤ ***Тәуекелдерді есепке алу.*** Бірінші типтегі тәуекелдер – сыртқы факторлар. Тәуекелдердің екінші типіне ішкі – олар команда және оның әрбір мүшесінен тәуелді.

➤ ***Мотивация.*** Жеңіске деген уәждеме немесе жақсы іс жасауға деген уәждеме жұмыста өте маңызды. Команда ретінде, сіз жобаны іске асыру барысында бір-бірін қолдап, қиындықтар туындаған кезде бір-біріне көмектесуіңіз керек.

➤ ***Жұмысты орындау барысында және соңында бағалау.*** Мониторинг жобаның кез келген кезеңінде жұмысты бағалауға және түзетулер енгізуге мүмкіндік береді. Соңында бағалау сіз мақсатқа қол жеткізгеніңізді немесе қол жеткізбегендіңізді түсінуге көмектеседі. Бұл өте маңызды кезең.

Тренинг. Жобаны өткізу

1 тапсырма. «Жобаның тұжырымдамасын құру»»

Мақсат: қатысушыларды жоба тұжырымдамасын жасауға үйрету

Өткізу уақыты: 120 минут

Реквизит: флип-чарт, маркерлер

Өткізу тәртібі:

➤ Сіздің жобаңызды түсіндіретін сауатты ресімделген құжатсыз, сіз оны потенциалды демеушілерге немесе серіктестерге жеткізе алмайсыз. Дәл осы үшін әрбір жоба жоспарлаудан басталып, ол туралы негізгі ақпаратты қамтуы тиіс. Алдыңғы жаттығуларда біз SMART принципі бойынша жобаның мақсаты мен міндеттерін және «кері»

жобасын жоспарлау принциптерін сипаттауды үйрендік. Сондай-ақ, біз әлеуметтік жобаны құру себебін – қоғамдағы әлеуметтік мәселені шешу қажеттігін талқыладық

Жоба тұжырымдамасының негізгі құрамдас бөліктерін қарастыру:

➤ ***Жобаның атауы*** – жобаның аталуы оның мәнін көрсету ғана емес, сонымен қатар қандай да бір мәселені қамтуы, сондай-ақ аудитория қызығушылық білдіруі тиіс.

➤ ***Жобаны іске асыру мерзімі*** – жобалардың әртүрлі – қысқа мерзімді немесе ұзақ мерзімді болуына қарамастан, олардың басталуы мен аяқталуы мерзімдері нақты белгіленеді. Бұл туралы нақты түсінік болу үшін жобаны жүзеге асыру мерзімін ең басында көрсетіңіз.

➤ ***Жобаны іске асыру орны*** – бұл мерзімдерді анықтау сияқты маңызды. Жобаның қай жерде жүзеге асырылатынын нақты белгілеу қажет – бір немесе бірнеше жерде.

➤ ***Жобаны іске асырудың мақсаты мен міндеттері.*** Егер мақсат жобаны іске асырудың соңғы нүктесі болып табылса, онда міндеттер – бұл сіздің мақсатқа қадамдарыңызды анықтайды және олар анық және өлшенетін болуы керек.

➤ ***Негіздеме*** – бұл осы жобаны неге іске асырғыңыз келетінін түсіндіретін бөлім. Қоғамда бар мәселелерді анықтаған кезде ***«Түбірине қара»*** жаттығуын есіңізге түсіріңіз. Оларды осында сипаттаңыз және осындай жоба неге осы мәселелерді шешуге көмектеседі деп түсіндіріңіз.

➤ ***Жұмыс жоспары*** – бұл жобаны табысты іске асыру үшін сіздің команданыз қабылдайтын әрбір қадамның сипаттамасы. Әрбір қадамды орындау мерзімін және осы кезеңді орындауға жауапты адамды көрсеткен жөн.

➤ ***Бюджет*** – осы жобаны іске асыру үшін қажетті барлық шығындарды есептеу.

➤ ***Жоба индикаторлары*** – «Сіздің жобаңыздың табыстылығын бағалауға не көмектеседі?». Индикаторларды жобаның міндеттеріне негізделе отырып, құру керек. Яғни, сіз жобаны іске асыруға нақты оқу орнының экономика факультетінде оқитын 100 студентті тартқыңыз келетінін көрсеттіңіз, онда индикатор осы факультеттің студенттерінің саны болып табылады және т.б.

➤ Әрбір команда кіші топтарға бөлініп, тұжырымдаманың барлық тармақтары бойынша жауап беруі тиіс.

Тапсырма 2. «Ақша есепті жақсы көреді»

Мақсаты: қатысушыларды жоба бюджетін жасауға үйрету

Өткізу уақыты: 20 минут

Реквизит: флип-чарт, маркерлер

Өткізу тәртібі:

➤ Көптеген адамдар ақша – бұл жобаны іске асыру кезіндегі негізгі ресурс деп ойлайды. Алайда, кейде тірі ақша қажет емес, тек өз тауарларымен немесе қызметтерімен шығындарды өтейтін демеушіні немесе серіктесті табу жеткілікті. Бірақ нақты қандай шығындар қажет екенін түсіну үшін бюджетті жасау қажет.

Атауы	Өлшем бірлігі	Бірлік саны	Құны, теңге	Сомасы, теңге
Карандаш	Бірлік	30	20	600
Фотосъемка	Қызмет/ сағат	2	5000	10000

Топтарда қатысушылар олардың жобалары бойынша барлық шығындардың пункттерін ойластыруы тиіс.

Тапсырма 3. «Жоба бойынша есеп»

Мақсаты: жоба бойынша қорытынды есеп дайындауды үйрету

Өткізу уақыты: 60 минут

Реквизит: флип-чарт, маркері

Өткізу тәртібі:

➤ **Жобаның аяқталуы – өте маңызды кезең.** Осы кезеңде сіз өткен барлық кезеңдер және сіз қол жеткізген нәтижелер туралы айту өте маңызды. Сіздің жобаңыз қалай өткені туралы айта аласыз: мақсатқа және барлық қойылған міндеттерге қол жеткізу мүмкін болды ма. Жобада қандай қауіп – қатерлерді ескердіңіз, ал қандай шешімдер сәтсіз болды?

➤ Әрбір команда презентация дайындауы керек. Презентацияда келесі сұрақтарға жауап беру керек. Жоба не үшін қажет? Сіз мұны қалай жасадыңыз? Сіз қанша ресурстарды пайдаландыңыз? (Дайындық 15 минут)

➤ Әр команданың презентациясын талқылау және қорытынды жасау.

ТЕСТ ТАПСЫРМАЛАРЫ

1. Әлеуметтік мәселелерді жұмсартуға немесе шешуге, әлеуметтік әсерге қол жеткізуге бағытталған кәсіпкерлік қызмет

- a) әлеуметтік кәсіпкерлік
- b) инновациялық кәсіпкерлік
- c) инвестициялық кәсіпкерлік
- d) жастар кәсіпкерлігі
- e) барлық жауаптар дұрыс

2. Азаматтардың және мемлекеттік емес заңды тұлғалардың табыс алуға бағытталған, азаматтардың өздерінің меншігіне немесе мемлекеттік емес заңды тұлғалардың меншігіне негізделген және азаматтардың немесе мемлекеттік емес заңды тұлғалардың атынан олардың тәуекелі мен мүліктік жауапкершілігі негізінде жүзеге асырылатын бастамашылық қызметі –

- a) инновациялық қызмет
- b) инвестициялық қызмет
- c) кәсіпкерлік қызмет
- d) маркетингтік қызмет
- e) барлық жауаптар дұрыс

3. Ұйымның миссиясы, қызметтің мақсаттары мен міндеттері, МТБ, өндірістік процестерді орындау технологиясы, құрылымы, құрамы және қызметкерлердің өзара қарым-қатынасы –

- a) ішкі орта элементтері
- b) сыртқы ортаның элементтері
- c) кәсіпкерлік субъектілері
- d) кәсіпкерлік объектілері
- e) дұрыс жауап жоқ

4. Ел экономикасы деңгейіндегі кәсіпкерлік ахуалды айқындайтын өзара байланысты жағдайлар мен ережелер кешені. Бұл географиялық, құқықтық, экономикалық, саяси, әлеуметтік және технологиялық жағдайлар –

- a) медиасреда
- b) макроорта
- c) микроорта

- d) дұрыс жауап жоқ
- e) кәсіпкерлік оюъектілері

5. Жеке кәсіпкерлер, олардың бірлестіктері мен қауымдастықтары; тауардың жеке және ұжымдық тұтынушылары, сондай-ақ тұтынушылар қауымдастықтары мен одақтары; келісім-шарт немесе өзге де негізде жұмыс істейтін жалдамалы қызметкерлер, олардың кәсіптік одақтары мен федерациялары; мәмілелердің тікелей қатысушылары болып табылатын мемлекеттік және муниципалдық органдар

- a) кәсіпкерлік субъектілері
- b) кәсіпкерлік объектілері
- c) медиаорта
- d) макроорта
- e) микроорта

6. Тиімді кәсіпкерлік қағидаттарына жатпайды

- a) экономикалық дербестік және тәуелсіздік
- b) іс-әрекет жоспары
- c) тәуекелдің жіберілетін деңгейінің
- d) іс-әрекеттің инновациялық сипаты
- e) нұсқаулылық

7. Инновациялық қызметті дамыту мен ынталандыруға бағытталған әлеуметтік-экономикалық саясаттың құрамдас бөлігі – бұл ...

- a) мемлекеттік инновациялық саясат
- b) инновациялық бағдарлама
- c) инновациялық жоба
- d) инновациялық инфрақұрылым

8. Инновациялық процестерді қамтамасыз ететін институттар жиынтығы – бұл...

- a) ұлттық инновациялық жүйе
- b) ұлттық инновациялық бағдарлама
- c) ұлттық инновациялық жоба
- d) ұлттық инновациялық инфрақұрылым
- e) барлық жауаптар дұрыс

9. Жеңілдікті кәсіпкерлік, ұзақ мерзімді іскерлік ынтымақтастық нысаны, оның барысында ірі компания жеке кәсіпкерге немесе

кәсіпкерлер тобына шартта белгіленген мерзімге және шарттарда шектеулі аумақта осы компанияның сауда маркасымен өнім өндіруге, сатуға немесе қызмет көрсетуге лицензия беру –

- a) франчайзинг
- b) факторинг
- c) жалға алу
- d) лизинг
- e) барлық жауаптар дұрыс

10. Әлеуметтік жауапкершілік туралы философиялық идея, оған сәйкес кәсіпкерліктің басты мақсаты – пайданы барынша көбейту және іскерлік ұйымның мүдделерін ескеру. Әлеуметтік жауапкершілік қоғам үшін ең төмен баға бойынша тауарлар мен қызметтерді өндіруді мақсат ретінде анықтайды ...

- a) мүдделі тұлғалардың философиясы
- b) дәстүрлі философия
- c) дискрециондық жауапкершілік
- e) барлық жауаптар дұрыс

11. Фирманың әлеуметтік әрекеттерін бағалау тәсілі келесі элементтерді қамтиды:

- a) кез келген әлеуметтік әрекеттер уақытша шаралар немесе туындаған мәселеге кеш реакция болмауы тиіс. Жыл сайын әлеуметтік іс-шаралар жоспары белгіленуге тиіс
- b) өнеркәсіптегі әлеуметтік мінез-құлықтың маңызды нормалары, яғни басқа компаниялардың әлеуметтік іс-шаралары қарастырылады
- c) тұрақты есептер арқылы фирманың әлеуметтік іс-әрекеттері туралы барлық мүдделі тұлғаларды үнемі хабардар ету
- d) әр түрлі амалдармен эксперимент жасау, фирманың әлеуметтік іс-әрекеттерге арналған шығындарын есептеу
- e) барлық жауаптар дұрыс

12. Кәсіпкерлік қызметтің мүдделері (Шумпетер бойынша):

- a) үстемдікке, билікке, ықпалға деген қажеттілік; жеңіске деген ерік, қарсыластармен және өзімен күресте қол жеткізілетін табысқа ұмтылу;
- b) табыс = кәсіпқойлық + парасаттылық

- c) билікті құрметте, адал және шыншыл бол, жеке меншік құқығын құрметте, адамды құрметте, өз сөзіңізге адал бол, мақсатқа ұмтылған болсын қаражатпен өмір сүре
- d) адамның белгілі бір бостандықтарымен басқа адамдардың бостандықтармен үйлесімді екенін бекітетін еркіндік принципі
- e) барлық жауаптар дұрыс

13. Негізгі этикалық тәсілдер:

- a) әлеуметтік, әділеттілік
- b) мүдделі адамдар философиясы
- c) дәстүрлі философия
- d) адамгершілік-құқықтық, әлеуметтік әділдік
- e) барлық жауаптар дұрыс

14. Осы философияға сәйкес, кәсіпкер компанияның мақсаттары мен мүдделеріне байланысты немесе байланысты болуы мүмкін белгілі бір топтарға жауапты болуы. Ол фирма жауапты әлеуметтік топтардың болуын мойындайды – бұл...

- a) мүдделі тұлғалардың философиясы
- b) дәстүрлі философия
- c) адамгершілік-құқықтық
- d) дискрециондық жауапкершілік
- e) барлық жауаптар дұрыс

15. Адамның немесе адамдар тобының әрекеттерін басқаратын адамгершілік принциптердің жиынтығы

- a) кәсіпкердің табыс формуласы
- b) іс жүргізу принциптері
- c) кәсіпкердің этикасы
- d) кәсіпкердің этикалық кодексі
- e) барлық жауаптар дұрыс

16. Әлеуметтік әділеттілік принциптері:

- a) адамның бостандықтары басқа адамдардың бостандықтармен үйлесімді болу екендігін бекітетін еркіндік принципі
- b) келіспеушілік принципі, егер шешімнің дұрыстығына күмән пайда болса, онда барлық әлеуметтік және экономикалық әділетсіздік тауарлар мен қызметтерді неғұрлым әділ бөлуге болатындай етіп жойылуы тиіс

- с) сот төрелігі принципі. Адамға қарым-қатынас раса, жынысы, дін, ұлты сияқты еркін сипаттамаларға байланысты өзгеруі тиіс емес
- д) табиғи міндеттер принципі көптеген жалпы міндеттемелерге назар аударады: көмек қажет адамдарға көмектесу, басқа адамдарға зиян келтірмеу және т.б.
- е) барлық жауаптар дұрыс

17. Кәсіпкер фирманың жалпы мүдделерін, жалпы қоғамның мүддесін ұстануына жауап беріп тұжырымдайтын философия. Ол кәсіпкерлерді фирма әрекет ететін қоршаған әлеуметтік ортадағы өзгерістерді болжауға міндеттейді. Бұл олардан компанияның мақсаттарын қоғамның жалпы және жеке мүдделерімен ұштастыруды талап етеді – бұл...

- а) мүдделі тұлғалардың философиясы
- б) дәстүрлі философия
- с) әлеуметтік философия
- д) адамгершілік-құқықтық философия
- е) барлық жауаптар дұрыс

18. Фирманың күш-жігерінің тиімділігі келесі салаларда бағаланады:

- а) экономикалық функция. Қоғамның өркендеуіне экономикалық үлес: кәсіптерді, жаңа жұмыс орындарын құрады, тауарлар мен қызметтерді өндіреді, жұмыс қауіпсіздігіне кепілдік береді
- б) өмір сапасы (жақсартады немесе нашарлатады). Жоғары сапалы тауарлар өндірісі, қоршаған ортаны ластаудан аулақ, өмір сапасын жақсартуға бағытталған
- с) әлеуметтік инвестициялар – әлеуметтік мәселелердің шешіміне салынған қаражат мөлшері
- д) мәселелерді шешу. Компания әлеуметтік мәселелердің себептерін жояды ма немесе « жай симптомдарын емдейді»
- е) барлық жауаптар дұрыс

19. Кәсіпкерлердің іс жүргізу принциптері:

- а) үстемдікке, билікке, ықпалға деген қажеттілік; жеңіске деген ерік, қарсыластармен және өзімен күресте қол жеткізетін табысқа ұмтылу;
- б) табыс = кәсіпқойлық + парасаттылық

- с) билікті құрметте, адал және шыншыл бол, жеке меншік құқығын құрметте, адамды сүйе және құрметте, өз сөзіңізге адал бол, мақсатқа ұмтылған болсын қаражатпен өмір сүре
- д) адамның белгілі бір бостандықтары бар, басқа адамдар ие бостандықтармен үйлесімді екенін бекітетін еркіндік принципі
- е) барлық жауаптар дұрыс

20. Кәсіпкер фирманың жалпы мүдделерін, жалпы қоғамның мүддесін ұстануына жауап береді деп тұжырымдайтын философия. Ол кәсіпкерлерді фирма әрекет ететін қоршаған әлеуметтік ортадағы өзгерістерді болжауға міндеттейді. Бұл олардан компанияның мақсаттарын қоғамның ортақ және жеке мүдделерімен ұштастыруды талап етеді

- а) мүдделі тұлғалар философиясы
- б) дәстүрлі философия
- с) әлеуметтік философия
- д) әлеуметтік жауапкершілік
- е) барлық жауаптар дұрыс

ГЛОССАРИЙ

Адам ресурстарын басқару – фирма қызметкерлерін жоспарлаумен, жалдаумен, пайдаланумен және дамытумен, олардың еңбегіне баға берумен және төлеумен байланысты бизнестің ерекше функциясы.

Айналым құралдары, аяқталмаған өндіріс, дайын өнім шығындары жаңа өнімдерді игеру, болашақ жылдың шығындары салынған ақшалай сипаттағы өндірістік қорлар. Айналым қорлары мен айналым қаражатынан тұрады.

Айналымдағы өндірістік қорлар – өндірісте пайдаланылатын еңбек заттары (шикізат, материалдар, отын, ыдыс, жөндеуге арналған қосалқы бөлшектер және т.б.). Әрбір өндірістік циклде толық тұтынылады және кәсіпорынның айналым қаражаты есебінен сатып алынады.

Активтер (assets) – фирмаға тиесілі мүлік пен ақша қаражатының жиынтығы. Олар ғимараттарды, машиналарды, жабдықтарды, материалдық қорларды, банк салымдарын және бағалы қағаздарға салынған салымдарды, меншік иелерінің қаражаты салынған патенттер мен авторлық құқықтарды қамтиды.

Акционерлік капитал – акционерлік қоғамның негізгі капиталы, оның мөлшері оның жарғысымен айқындалады, қарыз қаражаты және акциялар эмиссиясы (шығарылымы) есебінен құрылады.

Акционерлік қоғам (АҚ). 1. Капиталы пайшы-акционерлер мен құрылтайшылардың жарналарынан тұратын заңды тұлға болып табылатын Компания. Акцияларды сату жолымен ақша қаражатын тарту негізінде өндірісті ұйымдастыру нысаны. Жабық және ашық акционерлік қоғамдар бар. 2. Бағалы қағаздарды (акцияларды, облигацияларды) сату жолымен меншік иелерінің мүлкін, капиталын біріктіру нәтижесінде құрылған кәсіпорын.

Акция – акционерлік қоғам шығаратын, оның иесіне, акционерлік қоғамның мүшесіне оны басқаруға қатысуға және пайдадан дивидендтер алуға құқық беретін бағалы қағаз. Акцияларға белгіленген ақша сомасы, акцияның номиналды құны. Акция сатылатын баға – акция бағамы.

Акциялардың бақылау пакеті – олардың иелеріне акционерлік қоғамның қызметін бақылауға мүмкіндік беретін акциялардың жалпы құнының (санының) үлесі. Теориялық тұрғыдан бұл үлес акциялардың

барлық сомасының 51% мөлшерінде айқындалады, іс жүзінде әлдеқайда аз (дамыған елдерде акциялардың 33%-ы шамасында).

Арбитраж/Төрелік. 1. Тараптардың арбитражгерлерге (аралық судьяларға) жүгіну арқылы дауларды шешу тәсілі. 2. Тараптар (кәсіпорындар, ұйымдар) арасындағы дауларды шешетін ведомстволық немесе сот органы.

Атаулы акция – иесі көрсетілген акция, ашық жазылу тәртібімен таратылады, қарапайым және артықшылықты болуы мүмкін.

Артықшылықты акциялар – ұстаушылары акционерлік қоғам таратылған жағдайда дивидендтерді және мүлкін бөлу кезінде жай акцияларды ұстаушылар алдында артықшылығы бар акциялар. Әдетте дауыс беру құқығын бермейді, бірақ облигациялар сияқты дивидендтер мөлшері нақты белгіленіп, тіркеледі.

Ашық үлгідегі акционерлік қоғам (АОТҚ) – бірлескен шаруашылық қызмет мақсатында бірнеше азаматтардың және (немесе) заңды тұлғалардың бірлестігі. Осы қоғамның мүлкі ашық жазылу, алынған кірістер және басқа да заңды көздер нысанында акцияларды сату есебінен қалыптастырылады. Заңды тұлға болып табылады, оның ұйымдық-құқықтық нысаны көрсетіле отырып, өзінің атауы болады.

Аудит – есептіліктің сенімділігі мен жалпы қабылданған стандарттарға сәйкестігі тұрғысынан компанияның қаржылық есептілігін бағалау жөніндегі қызметтер.

Аутсорсинг – бизнестің қандай да бір функцияларын бөгде ұйымға беру. Өндіріс аутсорсингі – тәуелсіз фирмаға өнім өндірумен байланысты қандай да бір міндеттер (дайындамалар мен қосалқы бөлшектер аутсорсингі және өнім өндірісін қамтамасыз ету жөніндегі функциялар мен операциялардың аутсорсингі) берілетін кезде ажыратылады. Басқару аутсорсингі – тәуелсіз ұйымдарға басқару, көбінесе маркетингтік, өткізу функцияларын беру.

Әлеуметтену (ағылш. socialization; лат. socialis – қоғамдық) – индивидтің әлеуметтік тәжірибені, әлеуметтік байланыстар мен қатынастар жүйесін меңгеру процесі. Әлеуметтендіру процесінде адам қоғамда қалыпты өмір сүруге қажетті сенім, қоғамдық мақұлдаушы мінез-құлық түрлеріне ие болады. Әлеуметтендіру деп қоғамдық өмір мен қоғамдық қарым-қатынас тәжірибесін меңгерудің барлық көп қырлы процесін түсіну керек.

Әлеуметтік бейімдеу – қоғамның нормалары мен құндылықтары туралы түсініктерді меңгеру арқылы жүзеге асырылады (кең мағынада да, жақын әлеуметтік орта – қоғамдық топқа, еңбек ұжымына, отба-

сына да қатысты). Әлеуметтік бейімделудің негізгі көріністері – адамның қоршаған адамдармен өзара іс-қимылы (соның ішінде қарым-қатынас) және оның белсенді қызметі. Табысты әлеуметтік бейімделуге қол жеткізудің маңызды құралы жалпы білім беру және тәрбиелеу, сондай-ақ еңбек және кәсіби дайындық болып табылады.

Әлеуметтік жоба – нақты іс-қимыл бағдарламасы, оның негізінде шешуді талап ететін өзекті әлеуметтік мәселе жатыр. Оның іске асырылуы нақты аймақтағы әлеуметтік жағдайды жақсартуға ықпал ететін болады. Бұл маңызды әлеуметтік мәселелерді практикалық шешу арқылы қоғамдық өмірге қатысу тәсілдерінің бірі.

Әртараптандыру – өнімнің жалғыз түріне немесе жалғыз нарықта тәуелділікті жою жолымен кәсіпкерлік тәуекел дәрежесін азайту.

Баға – құнның ақшалай көрінісі. Нарықта сұраныс пен ұсыныс факторларының тең әсерімен туындайды, тиісті тауар өндірісінде еңбектің қоғамдық-қажетті шығындарын көрсетеді.

Баланс – қандай да бір құбылысты оның жекелеген жақтарын салыстыру немесе қарсы қою жолымен сипаттайтын көрсеткіштер жүйесі. Экономикалық баланстар әдетте ақшалай нысанда жасалады.

Банкроттық – сот белгілеген борышкердің борыш міндеттемелері бойынша төлеуге қабілетсіздігі. Банкроттық ресми жарияланғаннан кейін борышкер өз мүлкін дербес басқару және билік ету құқығынан айырылады.

Басқару – кәсіпорын (бірлестік) қызметінің барлық салаларында басты мақсатқа қол жеткізуге бағытталған шешімдерді дайындау, қабылдау және іске асыру.

Басқару қызметінің тиімділігі – оның пайдалы нәтижесінің (әсерінің) және осы үшін пайдаланылған немесе жұмсалған ресурстар көлемінің арақатынасы.

Басқару шешімі. 1. Басқару жүйесінде өтетін және іс-әрекеттің белгілі бір нұсқаларын дайындаумен, таңдаумен және қабылдаумен байланысты қызмет түрі. 2. Басқару жүйесінің басқарылатын жүйеге әсер ету формуласы. 3. Басқарылатын жүйедегі басқару жүйесінің ұйымдастырушы-лық-тәжірибелік қызметі.

Басқарудың ұйымдық құрылымы – жүйенің тұрақты байланыстарының арасындағы жиынтығын анықтайтын, оның тұтастығы мен өзіндік ұқсастығын, яғни әртүрлі ішкі және сыртқы өзгерістер кезінде негізгі қасиеттерді сақтауды қамтамасыз ететін өндірістік-шаруашылық ұйымдарды басқару жүйесінің құрылымы. Жүйе элементтері мен олардың арасындағы байланысты ұйымдастыру және өзара әрекеттесу

тәсілін көрсетеді; жүйе элементтері арасында болатын процестердің белгілі бір сипаттамасы болып табылады.

Бизнес – заңды кәсіпкерлік қызметтің табыс әкелетін кез келген түрі; табыс әкелетін экономикалық қызмет.

Бизнес-инкубатор немесе технопарк – университеттер мен ғылыми орталықтарға жақын орналасқан, ғалымдарға өздерінің ғылыми идеяларын іске асыруға, ал кәсіпкерлерге жаңа технологияларға қол жеткізуге мүмкіндік беретін арнайы жабдықталған аумақ.

Бизнес-жоспар – жаңалықтардың техникалық-экономикалық негізде-месі, компания қызметінің нақты мақсаттарына қол жеткізу жөніндегі нақты шаралар жоспары, күтілетін шығыстар мен табыстарды бағалауды қамтитын; маркетингтік зерттеулер негізінде әзірленеді (маркетингті қараңыз).

Бизнес немесе кәсіпкерлік – бұл өз тәуекелі және өз жауапкершілігі негізінде меншікті немесе қарыз қаражаты есебінен жүзеге асырылатын, пайда табу және өз ісін дамытуды мақсатқа алған бастамашылық экономикалық қызмет.

Бизнес операция – аяқталған бір бизнес циклының мазмұнын құрайтын іс-әрекеттер мен рәсімдердің жиынтығынан тұратын шаруашылық қызмет. Ол әдетте бизнес идеяны тұжырымдаудан, қажетті ресурстарды сатып алудан басталады және өнімді өткізумен, пайда алумен аяқталады.

Биржа – тұрақты жұмыс істейтін бағалы қағаздар мен тауарлар нарығының ерекше, неғұрлым дамыған нысаны; сатып алу-сату процесін бақылайтын және реттейтін мекеме.

Бейімделу (adaptare – бейімдеу) – сыртқы және ішкі жағдайларға икемделу процесі

Болжамдау – статистикалық, әлеуметтік, экономикалық және басқа да зерттеулер негізінде оқиғалардың немесе құбылыстардың болашаққа ықтимал дамуын ғылыми негізделген болжауы.

Брендинг – маркетинг құралдарының: тауар таңбасының, ораудың, жарнамалық өтініштердің және т.б. көмегімен тұтынушыға әсер етуге негізделген, бәсекелестер арасында тауарды бөлетін және оның бейнесін жасайтын, белгілі бір идеямен және бір үлгідегі ресімдеумен біріктірілген, тауарға ұзақ мерзімді артықшылық жасау жөніндегі қызметі.

Брокер – сатып алушылар мен сатушылар арасында мәмілелер жасасу кезіндегі сауда делдалы (заңды немесе жеке тұлға);

клиенттердің тапсырмасы бойынша және есебінен әрекет етеді, олардан сыйақы (брокер, куртаж) алады. Брокерлер тауарлардың немесе қызметтердің белгілі бір түрлері бойынша (мысалы, кемелерді жалдау, сақтандыру, бағалы металдар саудасы және т.б.) маманданған.

Бухгалтерлік баланс – кәсіпорынның мүлкінің жай-күйін, олардың көздері, мақсаты және қайтару мерзімі бойынша ақшалай сипатта көрсететін жиынтық ведомость.

Бұйымның өмірлік циклі – бұйымның бес өмірлік фазасының кезектесуі: әзірлеу, өндіру, нарыққа шығу, өсу, нарықтың қанығуы және моральдық қартаю.

Бірлескен кәсіпорын – екі немесе одан да көп компаниялардың күшімен құрылған және олардың бірлескен басқаруында әрекет ететін кәсіпорын.

Бюджет – белгілі бір кезеңге арналған мемлекеттің, кәсіпорынның, мекеменің ақшалай кірістері мен шығыстарының сметасы; адамның, отбасының белгілі бір уақыттағы табыстары мен шығыстарының жиынтығы.

Венчурлық компания – венчурлік қаржыландыру негізінде құрылған компания. Шағын бизнестің тәуекел фирмаларын ұйымдастыру нысаны.

Дивидендтер – компанияның акцияларына иелік ететін құқықтарға сәйкес оның акционерлеріне төленетін компания пайдасының үлесі.

Еңшілес фирма – басқа компанияға (холдингке) тиесілі фирма. Венчур – ірі фирмалардың шағын тәуекелді кәсіпорындарды қаржыландыру нысаны. Шағын тәуекелді кәсіпорындардың венчурлық капиталы акциялар пакеттерін ірі инвесторларға сату есебінен құрылады, олар жаңа технологияларға қол жеткізуге мүдделі немесе жоба сәтті іске асырылған жағдайда акциялар құнының күрт өсуіне үміттенеді. Венчурлік қаржыландыру шағын фирмаларға бастапқы капиталды тез жинауға, ал ірі фирмаларға болашақта ең аз тәуекелдерде үлкен пайда алуға мүмкіндік береді.

Еңбек ақы – 1) әрбір қызметкер жұмсаған еңбек көлемі мен сапасына байланысты олардың жеке тұтынуына түсетін ұлттық табыстың ақшалай баламада көрсетілген бөлігі; 2) еңбегі үшін сыйақы.

Еңбекті нормалау – белгілі бір ұйымдық-техникалық жағдайларда өнім бірлігін дайындауға немесе өнім өндіруге, берілген жұмыс көлемін орындауға немесе өндіріс құралдарына қызмет көрсетуге арналған еңбек шығындарының мөлшерін белгілеу.

Еркін экономикалық аймақ – шетелдік капиталдың инвестициялары үшін еркін режимі және оңайлатылған кедендік ережелері бар мемлекет аумағының бір бөлігі.

Жарнама (advertising) – нақты демеушінің атынан ұйымды, тауарды, қызметті немесе идеяларды жеке ұсынудың кез келген ақылы нысаны.

Жауапкершілігі шектеулі қоғам (серіктестіктер) – қатысушылар жарғылық капиталға белгілі бір пай жарнасын (салымды) енгізетін және өз салымдары шегінде шектеулі жауапкершілікте болатын кәсіпорындарды ұйымдастыру нысаны.

Жауапкершілігі шектеулі қоғам – серіктестердің қоғам істеріне жеке қатысуына негізделген кәсіпорындарды ұйымдастыру нысаны болып табылады.

Жедел есепке алу – белгілі бір ақпарат тасығышында (диаграммада, таспада, журналда, баянатта және т.б.) аспаптардың көмегімен немесе басқа да әдістермен өндірістің көрсеткіштерін осы жедел уақыт сәтіне (сәт, сағат, жартылай ауысым, ауысым, ауысым, тәулік) белгілеу және статистикалық (ағымдағы) есепке алу үшін мәліметтерді жинақтау.

Жабдықты жаңғырту – жұмыс істеп тұрған жабдықтың конструкциясына оның техникалық деңгейін арттыратын және техникалық және экономикалық сипаттамаларын жақсартатын елеулі өзгерістер енгізу. Жаңғырту моральдық тозудың екінші формасын жоюға ықпал етеді.

Жалға алу-меншік иесі (жалға беруші) – белгілі бір ақыға уақытша ішінара билік етуге өз мүлкін өзге субъектіге (жалға алушы-кәсіпорынға, бірлестікке, отбасына, жеке тұлғаға) беру шарты.

Жалпы кіріс – кәсіпорын қызметінің түпкілікті нәтижесін сипаттайды және жалпы түсім мен өнімді өндіру мен сатуға арналған барлық шығындар арасындағы айырмашылықтан тұрады.

Жалпы өнім – елде, салада, бірлестікте (кәсіпорында, фирмада) өндірілген өнімнің жалпы көлемін сипаттайтын құндық көрсеткіш; тірі заттанған еңбек шығындарын көрсетеді. Ағымдағы бағаларда, ал бір қатар жыл ішінде салыстыру кезінде салыстырмалы бағаларда есептеледі. Барлық өндірілген өнімді, өндірістік циклдің әртүрлі сатыларында тұрған өнімді (аяқталмаған өндірісті) қамтиды. Энергетикада жалпы өнімнің аналогы ретінде өндірілген энергия болып табылады, оның ішінде өзіндік мұқтаждыққа және тұтынушыға жеткізудегі жоғалтулар кіреді.

Жалпы ішкі (қоғамдық жиынтық) өнім – осы мемлекеттің аумағында орналасқан кәсіпорындардың қай ұлтқа жататынына қарамастан, ел экономикасының барлық салаларындағы тауарлар мен қызметтердің барлық көлемінің жиынтық нарықтық құны. Өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, құрылыс, сондай-ақ көлік, байланыс (өндіріске қызмет көрсететін), сауда өнімдерінің құнын қамтиды, ол айналым саласындағы өндірістің жалғасы және аяқталуы болып табылады (жүктерді тасымалдау, сақтау, өлшеп-орау, тауарларды буып-түю және т.б.).

Жаңашылдық (жаңа шешімдерді белсенді іздеу) – бұл кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыруға және жүргізуге жаңа идеяларды енгізу.

Жарғы – компанияның құрылу заңдылығын растайтын, оның қызметінің сипаты мен ережелерін, мүшелер арасындағы өзара қарым-қатынас негіздерін қамтитын ресми құжат.

Жарнама (advertising) – нақты демеушінің атынан ұйымды, тауарды, қызметті немесе идеяларды жеке ұсынудың кез келген ақылы нысаны.

Жинақтау қоры – өндірістік және өндірістік емес негізгі қорлардың, сондай-ақ айналым қаражаты мен резервтің өсуі үшін пайдаланылатын ұлттық табыстың бір бөлігі (кәсіпорындарда-таза пайданың бір бөлігі).

Заңды тұлға – азаматтық, оның ішінде шаруашылық құқықтары мен міндеттері субъектісі ретінде әрекет ететін, банкте дербес балансы, елтаңбалы мөрі және есеп айырысу шоты бар, жарғы немесе ереже негізінде әрекет ететін және банкроттыққа ұшыраған жағдайда оған тиесілі мүлікпен жауап беретін кәсіпорын.

Импортты алмастыру – қажетті жерде өндірісті ұйымдастыруға байланысты осы тауарды елге әкелуді тоқтату.

Инвестициялар (капитал салымдары сияқты) – жаңа кәсіпорындарды құру және жұмыс істеп тұрған кәсіпорындарды жаңғырту, жаңа технологиялар мен техниканы игеру, өндірісті ұлғайту және пайда алу мақсатында ел ішінде де, шетелде де қаражаттың ұзақ мерзімді жұмсалымы.

Инвестициялық саясат – экономиканың тиімділігін арттыру, шығындардың әрбір тенгесіне өнімнің және ұлттық кірістің өсуін қамтамасыз етуі тәуелді болатын неғұрлым басым күрделі салымдарды айқындау.

Инвестициялық кезең – инвестицияларды экономикалық бағалаудың заманауи әдістерінде қолданылатын ұғым, объектіні

жобалаудың басынан бастап оны толық жоюға дейінгі уақытқа тең. «Өнімнің өмірлік циклі» ұғымына сәйкес келеді.

Инвестор – пайда алу мақсатында қандай да бір іске ұзақ мерзімді капитал салуды жүзеге асыратын жеке кәсіпкер, ұйым немесе мемлекет.

Инжиниринг – коммерциялық негізде (келісім-шарт түрінде) инженерлік-консультациялық қызметтер ұсыну.

Инновация – жаңа енгізілімі, қоғамның даму әсерімен өзгертін адамның қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін жаңалықтарды (жаңа практикалық құралды) құру, тарату және пайдаланудың кешенді процесі.

Институттар – кәсіпкерлік қызметті реттейтін нормалар, тәртіп ережелері (формальды және формальды емес).

Импорты алмастыру – қажетті жерде өндірісті ұйымдастыруға байланысты осы тауарды елге әкелуді тоқтату.

Инфляция – ақшаның құнсыздануы, олардың сатып алу қабілетінің төмендеуі, ең алдымен бағаның жалпы өсімінде көрініс табады. Бір жағынан айналыстағы ақша массасының теңдігіне және рынокта ұсынылған тауарлардың жиынтық құнының бұзылуына байланысты туындайды. Бұл баланс ақша массасының айналым санына бөлу кезінде несиелік ақшаны («минус» белгісімен) ескеруге тиіс.

Инфляцияға қарсы реттеу ең алдымен инфляцияға қарсы күрестің екі негізгі әдісін қамтиды: бюджет тапшылығын қысқарту және бағалар мен тарифтерді реттеу. Басқа да әдістер қолданылады.

Инфрақұрылым – өндіріске қызмет көрсететін шаруашылық салаларының кешені. Жолдарды, арналарды, су қоймаларын, порттарды, көпірлерді, аэродромдарды, қоймаларды, энергетикалық шаруашылықты, көлік, байланыс, сумен жабдықтау, білім беру, ғылым, денсаулық сақтау және т.б. салуды қамтиды.

Капитал – жалдамалы қызметкерлердің еңбегін пайдалану кезінде қосымша құн әкелетін құн. Иеленушіге табыс, дивидендтер, пайда әкелетін кез келген ақша (өндіріске, бағалы қағаздарға немесе банкке салынған) капитал болып саналады.

Картель – бір саланың фирмаларының бірігуі, олар өнімді өткізуді реттеу мақсатымен бірлескен коммерциялық қызметіне байланысты келісім жасайды.

Кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік қолдау – кәсіпкерлік қызметтің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған заңнамалық, атқарушылық және бақылау сипатындағы шаралар жүйесі. Мемлекеттік

қолдау шаралары шаруашылық жүргізуші субъектілердің белсенділігін ынталандыруға және оларға шаруашылық қызметте жәрдем көрсетуге бағытталған. Мұндай шараларға жеңілдіктер, несиелер беру, мемлекеттік тапсырыстармен қамтамасыз ету және т.б. жатады.

Кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік реттеу – кәсіпкерлік қызметтің тәуекелін төмендетуге және тұрақтылығының өсуіне бағытталған заңнамалық, атқарушылық және бақылау сипатындағы шаралар жүйесі

Кәсіпкерлік орта – бұл фирманың жұмыс істеуіне әсер ететін және оларды жоюға не оларға бейімдеуге бағытталған шешімдер қабылдауды талап ететін сыртқы және ішкі факторлардың жиынтығы.

Кәсіпкерлік тәуекел – экономикалық қызмет жағдайларының кездейсоқ өзгеруіне, қолайсыз жағдайларға байланысты күтілетін пайданың күтпеген шығындарының туындау қаупі. Күтілетін пайданың шамасынан асып түсетін шығындардың белгілі бір деңгейінің туындау ықтималдығымен, жиілігімен өлшенеді.

Кәсіпорын – жалпы түрде қандай да бір шаруашылық мақсаттарға қол жеткізу үшін ұйымдастырылған мүліктік оқшауланған шаруашылық бірлік. Өнім (жұмыстар, қызметтер) өндіру және пайда алу үшін құрылған заңды тұлға, шаруашылық-құқықтық субъект болып табылады.

Кәсіпорынның акциялары – олардың иелеріне кәсіпорынды басқаруға қатысуға құқық бермейтін акциялар; кәсіпорындар, ұйымдар, банктер арасында таратылады; қосымша қаржы ресурстарын жұмылдыру құралы.

Келтірілген шығындар – күрделі салымдардың экономикалық тиімділігін бағалаудың дәстүрлі көрсеткіші (әдісі), бұл ретте инвестициялаудың салыстырмалы нұсқаларының тиімділік өлшемі болып келтірілген шығындардың минимумы табылады.

Коммерциялық кәсіпкерлік – бұл тауарларды сатып алу бойынша бизнес. Бұл бизнес түрінде кәсіпкер басқа тұлғалардан сатып алынған дайын тауарларды сата отырып, саудагер, коммерсант рөлін атқарады. Коммерциялық бизнестің мысалдары әртүрлі көтерме сатушылар мен делдалдар, дүкендер, бензоколонкалар, дәріханалар және т.б. бола алады.

Коммуникация – жалпы символдар жүйесі арқылы индивидтардың арасында ақпарат алмасуы. Коммуникация вербалды және вербалды емес құралдармен жүзеге асырылуы мүмкін.

Концерн – патенттік-лицензиялық келісімдер, қаржыландыру, тығыз өндірістік ынтымақтастық жүйесі арқылы байланысты дербес кәсіпорындардың бірлестігі. Концерн құрамына кіретін компаниялардың қызметін толығымен бақылайды.

Күрделі салымдар – негізгі қорларды қалпына келтіруге және өсіруге бағытталған материалдық, еңбек және ақша ресурстарының шығындары. Күрделі салымдардың өтелімділігі – күрделі салымдардың өндіріс процесінде пайдаланудан түскен экономикалық нәтижеге қатынасы ретінде анықталады.

Қажеттіліктерді дараландыру – тұтынушының қажеттілігін қанағаттандыруға қабілетті тауардың қосымша қасиеттерінің саны мен әртүрлілігін арттыру.

Қарапайым акциялар – дивидендтің мөлшері алдын ала тіркелмейтін және кепілдік берілмейтін, акционерлік қоғамның өткен жылғы шаруашылық қызметінің қорытындылары бойынша акционерлердің жалпы жиналысы айқындайтын акциялар. Сонымен қатар олар иелеріне осы қоғамды басқаруға қатысу құқығын береді: бір акция – бір дауыс.

Қаржылық кәсіпкерлік – бұл ақша айналымы мен несие саласындағы бизнес, ол банк қызметі, сақтандыру және венчурлық бизнес сияқты нысандарда орын алады.

Қаржылық менеджмент – бұл фирманың тиімді қызметі үшін ақша қаражатын тарту және пайдалануға байланысты қызмет.

Қаржы нарығы – (несиелік капитал нарығы) – капиталдың сұранысы мен ұсынысы негізінде делдалдардың көмегімен кредиторлар мен қарыз алушылар арасында капиталды қайта бөлу тетігі.

Қаржылық талдау – фирманың және оның кредиторының көзқарасы бойынша инвестициялық жобаның кірістілігін талдау (егер жоба несие алынса).

Қарыз капиталы – банк кредиттері есебінен немесе қарыз міндеттемелерін ұстаушылардан алынатын орта мерзімді және ұзақ мерзімді қаржыландыру қаражаты.

Қосылған құн – кәсіпорында өндіріс процесінде құрылған және шығарылатын нақты өнімнің құнын жасауға кәсіпорынның нақты үлесін көрсететін құн.

Қосылған құн салығы – тауар мен қызмет көрсету процесінде қосылған құн салығы.

Құрылтайшылық акциялар – акционерлік компания құрылтайшыларының арасында таратылатын кейбір басым құқық беретін акция-

лар. Оларды ұстаушылар акционерлердің жалпы жиналыстарында қосымша дауыс саны болады, олар қосымша шығарылған акцияларды кезектен тыс алуға құқығы бар. Құрылтайшылық акциялар иесінің үлесіне әдетте пайданың ең көп бөлігі келеді.

Қызмет көрсету саласындағы бизнес – бұл өндірушілер мен тұтынушыларға әр түрлі қызметтерді ұсыну бойынша қызмет. Дәстүрлі қызметтер түрлерін бөледі: шаштараз, кір жуу және т.б. және іскерлік қызметтер: консалтинг, маркетинг, инжиниринг және т.б.

Қызмет түрлерін лицензиялау – ұсынылған қызметтер нәтижелерінің белгіленген нормаларға сәйкестігіне кепілдік беру шартымен субъектінің белгіленген қызмет түрлеріне құқығын ресми растау рәсімі. Лицензия бағасы лицензиат алатын экономикалық әсерге байланысты болуы мүмкін, онда лицензия үшін төлемдер мерзімді аударымдар түрінде жүзеге асырылады – олар «ройялти» деп аталады және пайданың, өнімнің құнының, сату сомасының және т.б. 2-10% деңгейінде анықталады (орташа 3-5%). Басқа нұсқа мүмкін – лицензия бағасы алдын ала бекітілген, бұл «паушалдық төлем»деп аталады.

Лизинг – жалға берушіге меншік құқығын сақтай отырып, мүлікті ұзақ мерзімді жалға алуға, машиналарды, жабдықтар мен көлік құралдарын орта және ұзақ мерзімді жалға алуға негізделген инвестицияларды қаржыландыру тәсілі.

Лицензия – белгілі бір мерзім ішінде коммерциялық және өзге де ақпаратты өндіру үшін қажетті басқа тұлға немесе ұйым жасаған өнертабыстарды, технологияларды, технологиялық білімдер мен өндірістік тәжірибені, өндіріс құпияларын, сауда маркасын шартты сыйақыға пайдалануға рұқсат.

Логистика – фирманың материалдық қорын, дайын өнімдерін және қаржылық активтерін басқару процесі.

Мақсатты нарық (target market) – бір немесе бірнеше потенциалдық тұтынушылар топтарының, оларға ұйым өзінің маркетинг бағдарламасын бағыттайды.

Маркетинг – маркетингтік тұжырымдаманы әзірлеу мен іске асыруды, баға белгілеуді, нарыққа жылжыту мен идеяларды, тауарлар мен қызметтерді өткізуді қамтитын және жекелеген тұлғалар мен ұйымдардың мақсаттарына жауап беретін алмасуды қамтамасыз етуге арналған процесс.

Маркетингтік зерттеу (нарықты зерттеу) – қолданыстағы және әлеуетті клиенттер тарапынан тұтыну әдеттері, өмір салты, тұтыну

сипаты және тауарға қатысты бастапқы және қайталама ақпаратты жинау процесі.

Мемлекеттік бюджет – мемлекеттік шығыстар мен олардың қаржылық жабу көздерінің жылдық жоспары, ол тек орталық үкіметтің ғана емес, сонымен қатар барлық деңгейдегі билік орындарының шығыстары мен кірістерін қамтиды.

Мен-тұжырымдамасы – индивидтің өзі туралы түсінігінің қайталанбас жүйесі, оның негізінде ол басқа адамдармен өзінің өзара іс-қимыл жасайды.

Меншікті капитал – 1) инвестор жасаған жиынтық капитал салымдары; 2) компанияның барлық сыртқы міндеттемелерді (пассивтерді) төлегеннен кейінгі активтерінің құны, яғни пайдаланылатын активтер минус компанияның ұзақ мерзімді міндеттемелері.

Модельдеу – басқа жүйенің көмегімен физикалық немесе дерексіз жүйенің мінез-құлқының әртүрлі сипаттамаларын ұсыну.

Мониторинг – орта жағдайын бақылау жүйесі.

Монополист – нақты тауардың жалғыз өндірушісі, әдетте, бұл тауар үшін монополиялық жоғары бағаны тағайындайды, соның нәтижесінде тұтынушылар мен қоғам жоғары шығындарға ұшырайды.

Монополия – жақын алмастырғыштары жоқ өнімнің сатушысы болып жалғыз бір фирма табылады, жаңа фирмалардың салаға кіруіне тосқауылдар іс жүзінде еңсерілмес.

Монополияға қарсы заңнама – монополизмге және жосықсыз бәсекелестікке қарсы іс-қимыл жасай отырып, нарықтық экономикасы дамыған елдерде бәсекелестік ортаны қолдауға бағытталған құқықтық заңдар кешені.

Мотивация (motivation) – белгілі бір қажеттілікті қанағаттандыруға бағытталған іс-әрекеттерді тудыратын ынталандыру күші.

Мотивациялық талдау – маркетингтік зерттеулердің перспективалы бағыты, нарықтағы тұтынушының мінез-құлқын анықтайтын және ең алдымен әлеуметтік психология жазықтығында жатқан себептер мен жағдайларды іздеу.

Нарықты мемлекеттік реттеу – қоғамдық өндірісті дамытуға перспективалы ықпал ету және түрлі экономикалық тетіктер (ресурстық қамтамасыз етуі бар мақсатты бағдарламалар, салықтар мен кедендік тарифтер, мемлекеттік тапсырыстар, субсидиялар, кредиттер, кепілдіктер, ақпараттық-маркетингтік қамтамасыз ету, мемлекеттік баға белгілеу) көмегімен мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық, валюталық-қаржылық, құрылымдық-инвестициялық саясат және

ғылыми-техникалық прогресс арқылы нарықтың қызмет етуіне араласуы.

Нарықты сегменттеу – бұл үлкен нарықты жеке немесе институционалдық тұтынушылардың ұсақ топтарына бөлу, оларға кейбір жалпы сипаттамалар, мінез-құлық түрі, талаптар немесе мұқтаж-дықтар тән.

Негізгі өндірістік емес қорлар – қоғамда өндірістік емес тұтынуға қызмет көрсететін ұзақ уақыт қолданылатын заттар. Оларға кәсіпорынның балансындағы тұрғын үйлер, емханалар, клубтар, санаторийлер, стадиондар және т.б. жатады.

Негізгі өндірістік қорлар – өнім өндіру процесінде қолданылатын еңбек құралдары (ғимараттар, құрылыстар, машиналар, жабдықтар, көлік құралдары және т.б.). Олар ұзақ уақыт қызмет етеді, өндіріс процесінде өзінің табиғи пішінін сақтайды және өз құнын тозуына қарай дайын өнімге бөліп шығарады. Күрделі салымдар есебінен толықтырылады.

Негізделген тәуекел – бизнесті жүргізудің табысты және қолайсыз жағдайлардың (ішкі, сондай-ақ сыртқы) басталуының есептелген ықтималдығы.

Несие одағы – ортақ мүдделермен біріктірілген тұлғалардың қауымдастығы (мысалы, бір фирманың жұмысшылары мен қызметшілері немесе бір кәсіподақтың мүшелері сияқты), ол өз мүшелеріне акция сатады (олардан салымдар қабылдайды) және оларға несие береді.

Ноу-хау («қалай істеу керектігін білемін») – өнімді өндіру және өткізу процесінде пайдаланылатын ғылыми-техникалық, басқарушылық, коммерциялық, қаржылық және өзге де сипаттағы білім мен тәжірибе.

Облигациялар (табыстық, артықшылықты, жинақтау) – әдетте үлкен партиялармен шығарылатын мемлекеттің, корпорацияның борыштық міндеттемелері.

Олигополия (oligopoly) – бірнеше компания саладағы сатудың елеулі бөлігін бақылайтын, мақсатты нарықтарды, бюджетті және маркетинг бағдарламасын анықтайтын бәсекелестік жағдай.

Опцион – алдын ала келісілген баға бойынша болашақта қандай да бір сәтке тауарды немесе қаржы құралын сатып алу немесе сату құқығы.

Өзін-өзі ақтаудың динамикалық мерзімі – инвестициялардың эконо-микалық тиімділігін бағалаудың заманауи көрсеткіші (әдісі).

Қолма-қол ақша ағыны белгіні минусынан плюске ауыстыратын, яғни бастапқы салынған қаражат (инвестициялар) толығымен қайтарылып, инвестициялау объектісі таза пайда бере бастаған кезеңді сипаттайды.

Өзін-өзі анықтау – өзін, қоғамдағы өз орнын және өмірде өзінің мақсатын түсінудің белсенді процесі. Өзін-өзі анықтау өзін-өзі тану, өз қабілеттерін, қызығушылығы мен жеке ерекшеліктерін білу, сыртқы жағдайларды білу негізінде жүзеге асырылады.

Өзін-өзі бағалау – адамның өз мүмкіндіктерін, қасиеттерін, қадір-қасиетін, кемшіліктерін, басқа адамдар арасындағы орындарын бағалауы.

Өндіріс – адамдар реттейтін өнімдер (бұйымдар, энергия және қызметтер) жасау үдерісі. Өндіріс факторларын (жұмыс күшін, энергиясын, құралдардың, материалдардың әр түрлі қызметтерін) пайдалануды болжайды, техникалық шарттар мен ережелерді сақтауды, сондай-ақ әлеуметтік-этикалық нормаларды есепке алуды талап етеді.

Өндіріс бағасы – өндіруші белгілеген, өндірістік шығындарды (шығындар, өзіндік құн) жабуға және нарық жағдайында өмір сүру үшін қажетті ең төменгі пайдасы болуға мүмкіндік беретін өндірілетін өнімнің бағасы. Тиісінше, өзіндік құн сомасына және өнім бірлігіне ең аз меншікті пайда сомасына тең. Өзіндік құны төмен болған сайын, өндіріс бағасы төмен және егер ол өнімнің нарықтық бағасынан төмен болса, өндіруші неғұрлым көп пайда ала алады.

Өндірістік кәсіпкерлік материалдық өндіріс саласында жұмыс істейтін бизнес. Оның негізгі функциясы – өндірісті ұйымдастыру. Өндірістік бизнес бизнестің ең көп түрлі, күрделі және тәуекелді түрлерінің бірі болып табылады.

Өндірістік цикл – шикізатты тұтынудың соңғы өніміне айналдыру бойынша аяқталған іс-қимылдар тізбегі.

Өндірісті зылыми-технологиялық дайындау – өндірісті конструкторлық, технологиялық дайындауды және өнімді өндіріске енгізу жүйесін регламенттейтін нормативтік-техникалық іс-шаралар кешені.

Өндірістің кооперациясы – еңбекті қоғамдық (немесе халықаралық) бөлу нәтижесінде пайда болатын және өнім өндіру процесінде мамандандырылған кәсіпорындар арасында белгіленетін ұзақ, ұтымды өндірістік байланыстардың нысаны.

Өндірістің мамандануы – салалар, кәсіпорындар арасындағы, сондай-ақ салалар мен кәсіпорындар ішіндегі еңбекті өндірістік процестің әртүрлі сатыларында қоғамдық бөлу нысаны; өнімнің және

технологиялық процестің біртектілігімен, ерекше жабдықпен және тиісті мамандандырылған кадрлармен сипатталады.

Өнеркәсіп – өнеркәсіп тауарларын өндірумен және өндірістік қызмет көрсетумен байланысты халық шаруашылығы секторы.

Өнеркәсіптік өндіріс – адамдар белгілі бір өндірістік қатынастарда бола отырып, еңбек құралдары мен заттарын пайдалана отырып, қоғамға қажетті өндірістік және жеке тұтыну өнімдерін өндіру үдерісі.

Өнімділік – фирма енгізілетін өндірістік ресурстарды дайын өнімге айналдыратын тиімділік өлшемі. Ең көп таралған көрсеткіш болып еңбек өнімділігі табылады (бір қызметкер өндіретін өнімнің көлемі). Ол өнім бірлігіне қайта есептегенде жұмыс күшіне арналған шығындардың мөлшерін бағалауға мүмкіндік береді. Өнімділік жоғары болған сайын, осындай шығындардың деңгейі төмендейді.

Өнім дифференциациясы (product differentiation). Қен маңынада – тұтынушы бәсекелестердің тауарларымен салыстырғанда нақты тауардың айырмашылықтары мен артықшылықтарын көруі үшін компания қолданатын әртүрлі маркетингтік әрекеттерді пайдалану стратегиясы. Тар мағынада – нарықтың әр түрлі сегменттерінде сату үшін тауардың екі немесе бірнеше варианттарын өндіру.

Өнімді өндіру мен бөлудің салааралық балансы (Леонтьев матрицасы) – матрицалық нысанда, заттай немесе құндық мәнде жасалған баланс. Ел экономикасында немесе жекелеген өңірде әртүрлі салааралық байланыстарды көрсетеді, материалдық өндіріс салалары бойынша және өндірістік емес салада жиынтық қоғамдық өнімді қалыптастыру және пайдалану процесі туралы көрнекі түсінік береді.

Өнімді позициялау (product positioning) – ұсынылатын өнім бәсекелес тауарларды тұтынушылардың санасында алатын орынды анықтау.

Өнімнің өмірлік циклі – зерттеу басталғаннан бастап оны құру мүмкіндігін зерттеу мен тұтынуды тоқтатуға дейінгі кезендерді (жобалау, дайындау, айналысқа жіберу; өнімді тұтыну немесе пайдалану және кәдеге жарату сатысын) қамтитын белгілі бір түрдегі өнімнің өндірістік процестерінің және тұтынудың жиынтығы.

Өнімнің рентабельділігі – өнімді сатудан түскен пайданың оның өзіндік құнына қатынасымен анықталатын өндіріс тиімділігінің көрсеткіші (пайызбен).

Өтеу қоры – өнім өндіру процесінде жұмсалған еңбек заттары мен өндіріс құралдарын өтеуге бағытталған жалпы қоғамдық өнімнің бір бөлігі.

Өтімділік – компанияның өзінің ағымдағы қарыздарын төлеу қабілеті.

Патент – жаңа өнім немесе технологиялық өнім болсын, өнер-табыс затын айрықша пайдалану немесе өндіру құқығы.

Ротация – әртүрлі еңбек операцияларды орындау үшін қызметкердің орнын ауыстыру. Ротацияның мақсаты қызметкердің ой-өрісін кеңейту және бір текті еңбектен шаршауды азайту болып табылады.

Салықтар – мемлекеттік бюджетке немесе бюджеттен тыс қорларға заң актілерінде белгіленген тәртіппен және шарттарда жасалынатын міндетті жарналар.

Саланың құрылымын талдау – инвестицияларға пайда нормасын арттыру мен төмендетуді айқындайтын және сол арқылы компаниялар үшін саланың тартымдылық дәрежесіне әсер ететін саладағы бәсекелестіктің аса маңызды компоненттерін анықтайтын талдау.

Сараптамалық бағалар – тікелей өлшеуге келмейтін процестер мен құбылыстардың сандық және (немесе) реттік бағалары. Мамандардың (сарапшылардың) пікірлеріне негізделеді.

Сауда маркасы (брэнд) (brand name) – бір компанияның өнімін бәсекелес тауарлардан ажыратуға болатындай етіп қолданылатын кез келген сөз немесе құрал (бейнелеу, нысан, дыбыс немесе түс).

Сенім серіктестігі – кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін екі немесе бірнеше адамның бірлестігі, онда қатысушылардың бір тобы (толық жолдастар) серіктестіктің істері бойынша өз үлесімен де, өзінің барлық мүлкімен де жауап береді, ал басқалары тек өз үлесімен ғана жауап береді.

Синдикат – акционерлік қоғам (АҚ) немесе жауапкершілігі шектеулі қоғам (ЖШҚ) нысанында құрылатын бірыңғай өткізу органы арқылы оның қатысушыларының өнімдерін өткізуді көздейтін картельдік келісімнің бір түрі.

Слоган – қысқа, оңай есте қалатын фраза, хабарламаның мәнін білдіреді. Команда имиджін жасайтын, үнемі қолданылатын фирмалық ерекше ұран.

Стандарт – өнімді әзірлеуге, дайындауға және пайдалануға қойылатын нормаларды, ережелер мен талаптарды белгілейтін нормативтік-техникалық құжат.

Статистикалық (ағымдағы) есеп – статистикалық есеп және есептілік – өндіріс жағдайын зауытішілік есеп беру құжаттарында және сыртқы нысандарда, оның ішінде жоспарлы кезеңде (апта, декада, ай, тоқсан, жыл) мемлекеттік статистикалық есептілікте көрсету.

Сұранысты әртараптандыру – қосымша тұтыну қасиеттерін есепке алу есебінен тауарға сұраныс құрылымының күрделенуі.

Сыныптаушы – сыныптау топтарының және (немесе) сыныптау объектілерінің атаулары мен кодтарының жүйелендірілген жиынтығын ұсынатын нормативтік құжат.

Сыртқы кәсіпкерлік орта – нақты фирманың қызметіне қарамастан, қоршаған ортада пайда болатын, бірақ оған елеулі әсер ететін немесе әсер етуі мүмкін және сондықтан басқарушылық шешімдерді талап ететін жағдайлар мен факторлардың жиынтығы.

Сыртқы экономикалық қызметтегі өнеркәсіптік кооперация – екі немесе бірнеше елдің шетелдік әріптестерінің қатысуымен келісілген және/немесе бірлескен өндірісті ұйымдастырудың заманауи әмбебап нысаны, өнім шығару бағдарламаларын бөлуге, ынтымақтастықтың коммерциялық шарттарының бірлігіне, тәуекелдердің өзара кепілдігіне, шетелдік инвестициялар мен өнеркәсіптік секторларды қорғауға негізделген.

Талдау (басқару функциясы ретінде) – басқару қызметінің салыстырмалы түрде оқшауланған, танымдық түрі, оның мәні оның дамуын дұрыс түсіну, қозғаушы күштер мен нақты мүмкіндіктерді, сондай-ақ экономикалық өсуге кедергі келтіретін қайшылықтар мен қиындықтарды анықтау мақсатында басқарылатын объектінің құрылымы, жалпы және ерекше қасиеттері туралы ақпаратты шығармашылық зерттеу, жүйелеу, қорыту және бағалау.

Таза (нормативтік-таза) өнім – өндіріс көлемін сипаттайтын көрсеткіштердің бірі, сатылған өнімнің сомасы мен материалдық шығындар айырмасына тең. Экономикалық мәні – тірі еңбекпен жаңадан құрылған құн. Еңбек ақы қоры мен кәсіпорынның пайдасын қамтиды. Энергетикада таза өнім аналогы тапсырыс берушінің материалдарынан және жабдықтарынан орындалатын жөндеу кезіндегі жұмыс көлемі.

Тауар өнімі – белгілі бір кезеңде өндірілген және өткізуге арналған өнімнің (дайын бұйымдардың, жартылай фабрикаттардың және қызметтердің) жалпы көлемі. Аяқталмаған өндірісті шегере отырып, жалпы өнімге тең.

Тауар таңбасы (trademark) – компанияның сауда маркасын немесе фирмалық марканы пайдалануға арналған негізгі құқығының заңдастырылған белгісі.

Тауарлар дифференциациясы – бір компанияның тауарына оны басқа компанияның ұқсас тауарынан ерекшелейтін қасиеттер беру.

Технология (technology) – бастапқы материалды соңғы өнімге айналдыру тәсілдерінің, әдістерінің жиынтығы.

Толық серіктестік – табыс табу мақсатында кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін мүшелері серіктестік істеріне жеке өзі қатысатын және салынған капитал ғана емес, өзінің барлық мүлкімен де толық материалдық жауаптылықта болатын екі немесе одан да көп адамдар бірлестігі.

Трансакциялық шығындар – ресурстарды іздеу және ұстап қалу, өз құқықтары мен меншігін қорғау, келісім-шарттар жасасу, контрагенттер және т.б. туралы қажетті ақпаратты іздеу шығындары.

Трансферттік бағалар фирмаішілік коммерциялық есептесу кезінде белгіленеді.

Трест – әртүрлі кәсіпорындар өзінің заңды және шаруашылық дербестігін жоғалта отырып, бірыңғай өндірістік кешенге құйылатын бірлестік. Трест нысаны құрамдастырылған өндірісті ұйымдастыру үшін ыңғайлы, яғни шикізатты, материалдарды, жартылай өнімдерді, өнімдерді өндеудің тізбекті сатыларын құрайтын өнеркәсіптің әр түрлі салаларының кәсіпорындарын бір компанияда біріктіру: немесе басқа кәсіпорынға көмекші рөлді атқару – жөндеу, құрылыс, жөндеу, құюмен, құрал-саймандармен қамтамасыз ету және т.б.

Тұрақты шығындар – мөлшері өндіріс көлеміне байланысты емес шығындар

Тұтыну қоры – қоғам мүшелерінің (еңбек ұжымының) материалдық және мәдени қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін пайдаланылатын ұлттық табыстың бір бөлігі (кәсіпорындарда-таза пайданың бір бөлігі).

Түйіндеме, өмірбаян (resume) – үміткердің жұмыс орнына біліктілік деңгейінің, тәжірибесі мен өмірлік мүдделерінің қысқаша сипаттамасы. Ол жұмыс берушіге осы бос лауазымға үміткердің кандидатурасының қолайлылығы туралы ақпарат береді. Өмірбаянда сілтемелерге және ұсынымдардың ықтимал көздерін көрсетуге, кейіннен жұмыс берушінің өкілімен жеке әңгімелесу үшін негіз қалауға тиіс.

Ұдайы өндіру – өндіріс процесінің үздіксіз қозғалысы және жаңаруы. Материалдық игіліктерді, жұмыс күшін және өндірістік қатынастарды қалпына келтіруді қамтиды.

Ұлттық табыс – ел ауқымында бір жыл ішінде жаңадан құрылған құн, бұл осы жылдың материалдық өндірісі мен қызметтерін қоғамның әл-ауқатына қосты. Жалпы қоғамдық өнім мен өтеу қорының

айырмашылығын білдіреді. Бұл қоғамның таза табысы. Тұтыну және жинақтау қорларын, сондай-ақ резервті құруға бағытталады.

Ұсынушыға арналған акция – оны ұстаушының аты көрсетілмеген, акция қарапайым және артықшылықты болуы мүмкін.

Холдинг компаниясы – басқару, басшылық ету және дивидендтер алу мақсатында басқа компаниялар акцияларының бақылау пакеттерін сатып алу үшін өз капиталын пайдаланатын акционерлік компания.

Фандрайзинг (ағылш. Fundraising) – ақша қаражатын және өзге де ресурстарды тарту процесі. Қаражат жеке тұлғалардан, коммерциялық және басқа да ұйымдардан, қорлардан түсуі мүмкін.

Франчайзинг (franchising) – компания мен адам немесе фирма арасындағы келісім-шарт келісімі, ол франшиза алушыға аты белгілі бизнестің белгілі бір түрімен айналысуға және осы фирманың технологиясын ақылы негізде пайдалануға мүмкіндік береді. Франшизаның объектісі болуы мүмкін: фирмалық атауы, лицензиардың коммерциялық белгісі, коммерциялық ақпарат, тауар белгісі, қызмет көрсету белгісі және т.б. Франчайзинг шағын фирмаларға нарыққа танымал маркамен шығуды қамтамасыз етеді. Маркетингтік және жарнамалық қызмет шығындарын төмендетеді. Ең танымал франчайзингтердің бірі МакДональдс фирмасы.

Франшиза – кәсіпорын қызметі негізделген және табысты жұмыс істейтін басқа компанияның атын, логотипін және технологиясын пайдалану құқығын беретін лицензия.

Фирма – заңды тұлғалар болып табылатын және бір басқарумен (және жалпы фирмалық атауымен) тауарларды өндіру мен өткізуді біріктіретін кез келген меншік нысанындағы кәсіпорын немесе мамандандырылған ұйымдардың жиынтығы.

Функционалдық кіші жүйе басқарушылық қызметтің мамандануымен (басқарудың нақты функциясымен), басқару мақсаттарымен, басқарудың осы нақты функциясы бойынша арнайы функциялардың құрамымен, әрбір арнайы функция бойынша басқару міндеттерінің құрамымен және оларды басқару органдары бойынша бөлумен сипатталады.

Шаруашылық шарт – тараптардың шаруашылық байланыстарын құқықтық ресімдеу мақсатында және осы байланыстардан туындайтын өзара міндеттемелердің заңды тұлға ретінде әрекет ететін екі немесе одан да көп тараптардың келісімі. Шарт ұйымдардың, кәсіпорындар мен азаматтардың мүдделерін құқықтық қорғауды

қамтамасыз ететіндіктен, тараптардың өзара міндеттемелері бір жақты тәртіппен қайта қаралмайды.

Ішкі кәсіпкерлік орта – фирманың ішіндегі факторлардың жиынтығы. Ол негізінен басқару шешімдерінің нәтижесі болып табылады. Оған: мақсаттары, құрылымы, технологиясы және адамдар жатады.

Ішкі рентабельділік (ішкі кірістілік, ішкі пайыздық мөлшерлеме) – инвестициялардың тиімділігін бағалау кезінде қолданылатын замануи әдіс (көрсеткіш). Қолма-қол ақша ағыны нөлге тең болатын белгісіз банк пайызы (кредиттер мен депозиттер бойынша) ретінде есептеледі.

Экономикалық нәтиже – капитал салымдарының тиімділігін бағалаудың дәстүрлі көрсеткіші (әдісі). Шығынның және келтірілген (яғни экономикалық тиімділіктің нормативтік коэффициентіне көбейтілген) қосымша капитал салымдарының (соның арқасында бұл үнемдеу алынған) үнемделу айырмасына тең. Нарық жағдайында қосымша пайданың (қосымша капитал салымдарының арқасында алынатын) және сол капитал бере алатын нормативтік пайданың айырмасы ретінде бағалануы мүмкін. Кірістіліктің орташа нормасы бойынша немесе (қолданыстағы өндіріс үшін) нормативтік рентабельділік бойынша.

Экономиканы мемлекеттік реттеу – қолданыстағы әлеуметтік-экономикалық жүйені тұрақтандыру және өзгеріп отыратын жағдайларға бейімдеу мақсатында құқықтық мемлекеттік мекемелер мен қоғамдық ұйымдар жүзеге асыратын заңнамалық, атқарушылық және бақылау сипатындағы үлгілік шаралар жүйесі.

Экономиканы монополиясыздандыру – монополистік қызметтің алдын алу, шектеу және жолын кесу (монополисті қараңыз) және бір мезгілде бәсекелестік пен кәсіпкерлікті дамыту негізінде нарықтық қатынастарды қалыптастыруға жәрдемдесу

Smart / Smarter – мақсаттарды анықтау және міндеттерді қою үшін менеджментте және жобалық басқаруда қолданылатын аббревиатуралар.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексі (жалпы бөлім) (01.07.2019 ж. өзгертулер мен толықтырулар енгізілген)
2. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі (11.01.2020 ж. өзгерістер мен толықтырулар енгізілген).
3. Жеке дамуға және әлеуметтік маңызды жобаларды іске асыруға жәрдемдесетін тренинг сабақтарын өткізу бойынша нұсқаулық. «I-SEED: инновациялар-әлеуметтік кәсіпкерлік және білім» жобасы. British Council. Chevron
4. Г.К.Нарбаева, Г.Д.Алимжанова. Предпринимательство. Оқу құралы. С.Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университеті, Астана, 2015.
5. Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы. Қазақстан Республикасының 28.02.2007 ж., №234-111 заңы (03.07.2019 ж. өзгерістер мен толықтырулар енгізілген). www.zakon.kz
6. Бастапқы есепке алу құжаттарының нысандарын бекіту туралы. Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2012 жылғы 20 желтоқсандағы № 562 Бұйрығы. (28.03.2018 ж. өзгерістер мен толықтырулар енгізілген).
7. К.К.Атабаева, П.Р.Ақылова. «Бухгалтерский учет и аудит». Пәннің оқу әдістемелік кешені. С.Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университетінің электрондық кітапхасы, Астана, 2015.
8. «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы «ҚР Кодексін (Салық кодексі) қолданысқа енгізу туралы. 25.12.2017 ж. № 121-VI ҚРЗ. (08.01.2019 ж. өзгерістер мен толықтырулар енгізілген) www.zakon.kz
9. <https://pro1c.kz/hotline/tipovye-resheniya/uproshchennaya-deklaratsiya-osnovnye-otlichiya-pri-zapolnenii-formy-910-00-yuridicheskimi-litsamito>
10. <https://egov.kz/cms/ru/articles/taxation/edinyiplatezh>
11. Л.М.Киреева, А.Б.Кулекешова, «Налоговый учет». Пәннің оқу әдістемелік кешені, С.Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университеті, 2015.
12. В.П.Проскурина. Пособие по налоговому учету ИП, применяющих специальный налоговый режим. – А.; 2019.
13. Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары. «Табыс салығы бойынша есеп «(ҚЕХС 12).//<http://www.минфин.kz>

14. В.П.Проскурина Учет деятельности ИП и ТОО по МСФО. Практикалық құрал, – А.; 2013.
15. Р.Е. Джаншанло Анализ финансового положения организации. – А.; 2016.
16. А.Х. Лобков. Реорганизация и ликвидация юридических лиц в Республике Казахстан. – А.; 2019.
17. Э.О.Нурсеитов, Д.Э.Нурсеитов МСФО в Казахстане: Принципы перехода и применения. – А.; 2018.
18. В. П. Проскурина. Учетная политика для ТОО в Республике Казахстан. Практикалық құрал. – А.; 2019.
19. М. В. Юрченко. Индивидуальный подоходный налог в Республике Казахстан. – А.; 2019.
20. Бабенкова Е.О. Сравнительный анализ налоговых систем России и зарубежных стран. Жас ғалым № 45 (231) қараша 2018.
21. <http://worldtaxes.ru/nalogi-v-mire/>
22. <https://visasam.ru/emigration/vybor/nalogi-v-mire.html>
23. <http://www.nb-forum.ru/social/>
24. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
25. <https://www.britishcouncil.kz/ru/i-seed>
26. <https://www.zakon.kz/4970172-nalogooblozhenie-organizatsiy.html>
27. <https://www.buh.kz>.
28. <https://uchet.kz>.
29. Сафаров С.М. Основы социального предпринимательства. – Иваново: «Роща» баспасы, 2014.
30. В.Баринаова. Зарубежный опыт развития социального предпринимательства и возможность его применения в России / В. Баринаова – М.: Институт Гайдара баспасы, 2018.
31. <https://the-steppe.com> › lyudi › socialnyy-predprinimatel-emin-askerov
32. <http://www.nb-fund.ru/>
33. <https://mybuh.kz/useful/trudoustroystvo-invalidov-na-kakikh-usloviyakh-i-kakie-nalogi-platit.html>
34. <http://www.ccb.kz/>
35. Сеильбекова С.Д. Нурбекова Ж.А. Особенности женского предпринимательства в Казахстане. 2018.
36. Каримова Ж.К. Теоретико-методологические основы исследования социальных траекторий женщин//Жаршы. «Әлеуметтік және саяси ғылымдар» сериясы – Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ, 2011. – № 1 (33).

37. Барсукова С.Ю. Женское предпринимательство: специфика и перспективы //Социологические исследования. – 1999. – №. 9
38. Маххамад Юнус, Алан Жоли. Создавая мир без бедности: Социальный бизнес и будущее капитализма. – М.: Альпина Паблшерз, 2010. – 312 с. 2 «Наше будущее» қорының сайты.
39. Школа лидерства. – Орта Азияның Евразия қоры, 2010.
40. Еріктілерге арналған әдістемелік нұсқаулық. – Барнаул: «Сибирская инициатива» ОО, 1998.
41. Жастарға арналған тренинг өткізу нұсқаулығы. – ОО «Равный-Равному», 2010.
42. Борисов А. Роскошь человеческого общения. – М.: RISC, 1998.
43. Зинкевич-Евстигнеева Т. Эффективная команда: шаги к созданию. – СПб: Речь, 2003.
44. В. П. Проскурина. Бухгалтерский учет от азов до баланса. Оқу құралы. – А.; 2016.

S M A R T принципі

	Мәні	Түсініктеме
S	<i>SPECIFIC</i> (нақты)	Қандай мақсатқа қол жеткізу қажет екені түсіндірілед. Мысалы «меншікті кәсіпорынның таза табысын арттыру»
M	<i>MEASURABLE</i> (өлшенетін)	Нәтиже немен өлшенетіні түсіндіріледі. Егер көрсеткіш сандық болса, онда өлшем бірлігін, егер сапалық болса-қатынас эталонын анықтау қажет. Мысалы, «ағымдағы жылдың таза пайдасына қатысты кәсіпорынның табысын 25%-ға арттыру»
A	<i>ATTAINABLE</i> <i>ACHIEVABLE</i> (қол жетімді)	Жоспарланған мақсаттарға жету мүмкіндігі түсіндіріледі. Мысалы, «өнімнің өзіндік құнын төмендету, ресурстарды қажетсінетін операцияларды автоматтандыру және автоматтандырылған операцияларды зерттеумен айналысатын қызметкерлер штатын ағымдағы саннан 80%-ға қысқарту есебінен ағымдағы жылдың таза пайдасын 25%-ға ұлғайту»
R	<i>RELEVANT</i> (өзекті)	Мақсаттардың шынайылығын анықтау. Осы міндетті орындау қалаған мақсатқа жетуге мүмкіндік бере ме? Бұл міндетті орындау шын мәнінде қажет екеніне көз жеткізу қажет. Мысалы, SMART мақсаттары бойынша мақсатты белгілеу» автоматтандырылған операцияларды орындайтын қызметкерлердің штатын 80%-ға қысқартуды көздеу, компанияның табыс әкеле алатын қызметкерлерін өзге де лауазымдарға ауыстыруға, егер сақтандыру компаниясын қарастыратын болсақ, жұмыстан босатудың орнына, қызметкерлерге агент ретінде жұмысты жалғастыруды немесе қаражатты автоматтандыруға жұмсауды, жай ғана өндіру нормасын арттыру туралы ұсыныс жасауға болады

T	TIME-BOUNT (<i>нақта мерзімге сәйкес</i>)	Уақыт триггерін/аралықты анықтау, оның басталуы/ аяқталуы аралығында мақсатқа қол жеткізілуі тиіс (тапсырма орындалды). Мысалы, «келесі жылдың екінші тоқсанының аяқталуына қарай өнімнің өзіндік құнын төмендету, ресурстарды қажетсінетін операцияларды автоматтандыру және автоматтандырылған операцияларды орындаумен айналысатын қызметкерлер штатын ағымдағы саннан 80%-ға қысқарту есебінен ағымдағы жылдың таза пайдасына қатысты кәсіпорынның табысын 25%-ға ұлғайту
---	---	---

Мақсатқа қол жеткізу оның тұжырымдамасына байланысты және істің жетістігіне алғашқы қадам – дұрыс тұжырымдалған мақсаттар.

➤ **Мақсат** – ұмтылдыратын, қол жеткізгісі келетін іс әрекетке итермелеуш күш; қабылданатын іс-әрекеттердің мақсаты, мәні; орындалған жұмыс нәтижесінде қандай да бір жобаның қазіргі уақытта қалаған жағдайы. Мақсатқа қол жеткізу үшін, сізге қажетті нәтижеге жету үшін мақсатты қалай қою керек? Мақсат ақылды болуы мүмкін. Бұл нені білдіреді?

Басқару практикасында мақсатқа сай болуы тиіс SMART – критерийлер бар. SMART-ағылшын сөздерінің алғашқы әріптерімен құрылған аббревиатура:

Нақты – SPECIFIC

Өлшенетін – MEASURABLE

Қолжетімді – ATTAINABLE

Өзекті – RELEVANT

Нақты мерзімге сәйкес – TIME-BOUNDED

Smart сөзі орыс тіліне аударғанда «ақылды» дегенді білдіреді. Осылайша, мақсатты дұрыс қою мақсат нақты, өлшенетін, қол жетімді, маңызды болып табылатындығын және нақты мерзімге сәйкес келетінін білдіреді.

Нақтылық

Орындаушыға міндет қоя отырып, ең алдымен өзіне сұрақ қою керек: сіз осыны орындау нәтижесінде неге жетесіз? Неге бұл критерий маңызды? Сізде міндетті орындау нәтижесінің көрінісі қалыптасады (идея бір – И1). Нәтижесінде сізде және қызметкерде қойылған мақсаттың екі түрлі нұсқасы қалыптасады (екінші идея –

И2). Нәтижесінде сіз және қызметкер бір мақсатты (яғни И1 және И2) басқаша елестетесіз. Мұндай жағдай орын алмас үшін кері байланыс қажет, қызметкердің алдына қойылған міндетті дұрыс түсінгеніне көз жеткізу керек. Яғни, тапсырманы орындау нәтижесінде не алу керек деген сұраққа жауапты бір мағыналы түсінуге қол жеткізу. Бұл ретте әдепкі түсініктердің мүмкіндігінше аз болуына ұмтылу қажет. Әйтпесе, жаңа және стандартты емес жағдайларда ойластырылған нәрсеге қол жеткізу қаупі артады.

Өлшемділігі

Мақсатты өлшеу қойылған мақсатқа қол жеткізілді ме және қандай дәрежеде қол жеткізгенін анықтауға мүмкіндік беретін өлшемдердің (өлшеуіштердің) болуын көздейді. Егер өлшеуіш жоқ болса, жүргізілген жұмыстың нәтижелерін бағалау өте қиын.

Мақсатқа қол жеткізу өлшемдері ретінде пайдалануға болады:

➤ пайыздар, арақатынастар (бұл критерий қайталанатын оқиғаларды жоспарлау және талдау мүмкіндігі бар жағдайларға қолданылады, мысалы, сатылым көлемін арттыру мақсатын қою кезінде өлшеуіш ретінде сатылым көлемін 30 пайызға арттыру қолданылады);

➤ сыртқы стандарттар (сырттан баға алу қажеттілігі орын алған жағдайларда қолданылады, мысалы, «қызмет көрсету-деңгейін арттыру» міндетін орындау кезінде оны орындау критерийі болып клиенттің жағымды пәкірі табылады);

➤ өтіп жатқан іс-шаралардың жиілігі (мысалы, сатулармен айналысатын менеджердің жұмысы табысты болады, егер оның қызметіне әрбір екінші, үшінші, бесінші клиент қайтадан жүгінетін болса);

➤ орташа көрсеткіштер (бұл өлшеуіш қызмет нәтижелерінде серпіліс қажет болмаған кезде, тек тұрақтылықты қамтамасыз ету және жұмыс сапасын қолдау қажет жағдайларда пайдалануға болады, мысалы, сауда өкілі айына үш, бес, он рет дүкенге барады);

➤ уақыт (белгілі бір мерзімде қандай да бір нәтижелерге қол жеткізу қажет, мысалы, сату көлемін 30-ға ұлғайту %);

➤ тыйым салу (бір нәрсе жасауға болмайды, әйтпесе жаза болады; бұл ерекше критерий, бірақ кейде оны табысты пайдалануға болады, мысалы, мақсат – жұмысқа кешігуді азайту, критерий – әрбір кешігу үшін айыппұл);

➤ корпоративтік стандарттарға сәйкестігі (ұйымның стандарттары, өз өлшемдері, сәйкестік критерийлері әзірленеді – ұйымда қабылданған тәртіп бойынша жұмысты қабылдауды ұйымдастыру);

➤ басшылықтың бекітуі (яғни басшымен келісілуі тиіс; бұл субъективті пікір болуы мүмкін, алайда, егер қызметкер тапсырманы қою сәтінде бағалаудың дәл осындай критерийі қолданылатынын білсе, онда ол жұмысты орындау процесінде кері байланыс алуға ұмтылады; мысалы, міндет – 20 қаңтарда кеш қалдырмай маркетингтік іс-шаралардың жобасын әзірлеу, критерий-басшыда бекіту).

Қолжетімділігі

➤ Міндеттерді қою кезінде өз қызметкерлерінің кәсіби мүмкіндіктері мен жеке қасиеттерін ескеру қажет, яғни: жұмыстың шиеленісуі мен нәтижеге қол жеткізу арасындағы тепе-теңдікті қалай ұстап тұру керек деген сұраққа жауап беру керек? Бұл жерде мақсаттар планкасын орнату механизмі көмектеседі. Оның мәні қызметкерлерге олардың тәжірибесі мен жеке ерекшеліктеріне сәйкес мақсаттар қою болып табылады. Бұл ретте планка төмендетіліп, жұмыстың қарқынды ырғағы сақталуға тиіс емес. Бұл жағдайда, ұжымның жалпы көрсеткіштерін арттыру қажет, жоғары нәтижелері бар қызметкерге және бар нормаларды әрең орындайтын қызметкерге әр түрлі тәсіл қолдану қажет. Сондай-ақ, мұны компанияда бұрыннан жұмыс істеп келе жатқан қызметкерлер мен жаңа қызметкерлерге де қатысты айтуға болады. Мақсат контекстіне қатысты **«қол жетімділік»** сөзін дәлірек түсіндіру «жеке-қол жетімді» параметрі туралы айтуға мүмкіндік береді, яғни мақсат әрдайым шақыруларды тастау, қызметкерді жайлылық аймағынан шығару және оны өсу аймағына батыру, бұл ретте қызметкер тарапынан күш салу кезінде іске асыру қабілетін сақтап алу тиіс.

Ұжымдағы қызметкерлер түрлері:

- тәжірибелі қызметкер – **өрішіл «жұлдыз»**;
- тәжірибелі қызметкер – **ынталы, орташа өрішіл**;
- тәжірибелі қызметкер – **тұрақтылықты, рухты жақтаушы**;
- бұрыннан жұмыс істейтін қызметкер – **ынтасыз, өзіне сенімсіз**;
- жаңа қызметкер – **компанияға енді келген**.

Екінші нұсқа – мүмкіндіктер шегіне жақындап, қызметтің нәтижелілігін арттыруды қажет ететін мақсатты қою. Мұндай міндет қойылған міндеттерді табысты орындайтын, компанияда ұзақ жұмыс тәжірибесі бар ұжым мүшелеріне келеді, алайда олар жаңалықты іздемейді және ерекшеленуге ұмтылмайды. Еңбек өнімділігін арттыруға тікелей нұсқаулық қызметкер тарапынан біраз қарсылық

тудырса да, бірақ оның құзыреттілігіне байланысты толық орындалады.

Мақсатты орнатудың **үшінші нұсқасында** жұмыс көрсеткіштерін айтарлықтай арттыру және шекті көрсеткіштерге жақындау міндеті қойылады. Мансаптық өсуге ұмтылатын тәжірибелі және ынталы қызметкерлер барынша шиеленісіп жұмыс істеуге және жоғары нәтижелерге қол жеткізуге дайын.

Төртінші нұсқа – мақсатты мүмкіндік шегінен жоғары қою. Мұндай мақсат ұжымның ең амбициялық және көп қол жеткізген мүшелеріне лайық деген қорытынды жасау әбден қисынды. Бұл қызметкерлердің жоғары жұмыс нәтижелері бар, бірақ бірінші болып қалу үшін, олар сондай-ақ планканы көтеру, олар шешкен мәселелерден қиын міндеттер қою қажет.

Осылайша, қол астындағылардың тәжірибесі мен жеке ерекшеліктерін ескере отырып, жұмыс ырғағында қызметкерлерге оларға қол жеткізе алатындай мақсат қоюға болады.

Маңыздылығы

Мақсатты тұжырымдау кезінде оны орындау не үшін қажет екенін алдын ала анықтау қажет. Мақсаттың дұрыс тұжырымдалуы мен дұрыстығын тексерудің басқа тәсілі **«неге?»**. Мысалы, сіз өзіңіз **«көп ақша тапқым келеді»** деген мақсат қоясыз. Бұл ретте бірден «неге» деген сұрақ қою керек? Жауап: **«өзіме сатып аламын...!»** **Не үшін? ...үшін! Неліктен?** және осылай бұдан әрі. Бұл тізбектің соңында мынадай жауап болуы керек **«өйткені бұл мені бақытты етеді»**. Егер бұл сізді бақытты етсе, онда сіз дұрыс жолдасыз. Бірақ олай болмаған жағдайда, егер осы тізбектің соңында сіз белгісіздікке сүйеніп, тағы бір **«ал маған бұл керек пе?»** деген сұрақ туындаса – қойылған мақсаттың тұжырымдамасын жедел өзгерту керек, себебі белгіленген мақсаттың нәтижесі жоқ. Тексеруді **«екінші мақсатпен тексеру»** көмегімен жасауға болады. Сізге келесі мақсатты тұжырымдауға болады және бұл мақсат сондай-ақ шексіз сұрақтар бойынша тест өту керек.

**УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ
В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

ПРЕДИСЛОВИЕ

Развитие предпринимательства является стратегической необходимостью повышения политической, экономической и социальной стабильности общества. Оно способствует увеличению налогооблагаемой базы для бюджетов всех уровней, снижению уровня безработицы, насыщению рынка инвестиционными ресурсами. Высокая приспособляемость бизнеса и охват практически всех сфер рынка страны обеспечивают устойчивость развития экономики и способствуют стабильности политического климата. Чем шире и мощнее будет предпринимательский сектор, тем более полно он удовлетворяет те или иные потребности населения, способствует росту жизненного уровня людей.

В современных условиях формирование предпринимательского мышления является одним из неперенных условий подготовки квалифицированных специалистов. Предлагаемое учебное пособие представлено в двух томах. В первом томе данного пособия раскрыто содержание наиболее часто встречающихся организационно-правовых форм и видов предпринимательской деятельности в Казахстане. Изучены вопросы выбора налогового режима, ограничения в выборе специального налогового режима, источники выплаты индивидуального подоходного налога, исчисление пенсионных взносов, а также субъекты предпринимательской деятельности, освобожденные от выплаты налогов и имеющие право на снижения налоговой ставки.

В данном томе пособия рассмотрены системы налогообложения США, Великобритании и Германии, особенности уплаты подоходного налога в странах мира. Изучены практика поддержки социальных предпринимателей за рубежом, опыт развития социального и женского предпринимательства в Казахстане, особенности налогообложения организаций, осуществляющих деятельность в социальной сфере.

Вашему вниманию предложены тренинговые занятия, по изучению вопросов реализации социально-значимых проектов и тестовые задания.

Предназначено для преподавателей и студентов учебных заведений, а также для предпринимателей.

ГЛАВА 1. СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ СТРАН

1.1 Системы налогообложения США, Великобритании и Германии

1.2 Уровень подоходного налога в странах мира

1.1 Системы налогообложения США, Великобритании и Германии

Налоговая система США.

США – страна, ориентирующаяся на либеральную модель экономики и являющаяся федеративным государством. Налоговая система США считается одной из наиболее развитых систем налогообложения. Здесь используется трехуровневая налоговая система: **федеральные налоги, налоги штатов, местные налоги.**

Органом, занимающимся администрированием налогов в Соединенных Штатах, является Служба внутренних доходов (**Internal Revenue Service, IRS**), являющаяся самым крупным структурным подразделением Министерства финансов США (*caim* – <https://www.irs.gov/>). Специфика состава и структуры налоговой системы США определяется масштабами использования всех видов прямого налогообложения.

Основную часть доходов федерального бюджета составляет **подоходный налог с населения (income tax)**, субъектами которого выступают физические лица, индивидуальные предприятия и партнерства, не имеющие статуса юридического лица [21].

Подсчет выполняется в 3 этапа:

➤ подсчитывается валовой доход, который может состоять из: заработной платы, аннуитета, пенсии, алиментов, доходов по ценным бумагам, вознаграждений, бонусов, ренты и роялти, фермерского дохода, социального пособия и пособия по безработице, стипендии, доходов от трастовых операций и недвижимости и т.д.;

➤ валовой доход корректируется за счет вычетов из него разрешенных затрат и льгот. К ним относятся торговые или производственные затраты, убытки от продажи или обменных операций с ценными бумагами, пенсионные взносы лиц, уплаченные алименты, авансовые налоговые взносы и т.д.;

➤ из суммы скорректированного валового дохода исключаются классифицированные, или стандартные, вычеты. Полученная величина является налогооблагаемым доходом. К основным вычетам относятся: необлагаемый минимум на каждого иждивенца налогоплательщика; стандартные скидки, дополнительные скидки для лиц старше 65 лет и инвалидов; расходы по переезду на новое место жительства, связанному с повышением квалификации; командировочные, благотворительные взносы и др. Указанные вычеты могут производиться в размере не более 50% с откорректированного валового дохода, а оставшиеся 25% могут быть вычтены из доходов в течение 5 лет.

Один из важнейших видов налогов в системе подоходного обложения – **налог на прибыль корпораций** (*corporation income tax*). Величина данного налога претерпела существенные изменения в результате известных налоговых реформ 1980-1990-х гг.

Главным принципом налогообложения корпораций в США является взимание налога с чистой прибыли, как окончательного объекта обложения. Плательщиками этого налога являются, прежде всего, акционерные компании. Примерно 85% налога взимается на федеральном уровне, а 15% – штатами и местными органами власти.

Объект обложения определяется в 3 этапа:

➤ определяется валовой доход компании, состоящий из валовой выручки от реализации и всех внереализационных доходов и расходов;

➤ из валового дохода вычитаются: заработная плата работников, расходы на ремонт, безнадежные долги, рентные платежи, уплаченные местные и штатные налоги, амортизация, проценты за кредит, расходы на рекламу, взносы в пенсионные фонды, убытки от стихийных бедствий, благотворительные взносы, операционные убытки, расходы на НИОКР, расходы на капитальный ремонт и т.д. В налоговом законодательстве тщательно оговариваются все расходы, которые можно включать в издержки производства при определении корпорационного налога. Международные стандарты, лежащие в основе этих законов, имеют достаточно либеральный характер. Как правило, в индивидуальный перечень разрешается включать все затраты компании, связанные с ее текущей производственно-коммерческой деятельностью. Ограничения незначительны и в основном касаются запрета на включение в издержки «чрезмерных» представительских расходов;

➤ после вычета из валового дохода издержек, дополнительных расходов и уплаченных налогов из него вычитают те льготы, кото-

рые направлены непосредственно на уменьшение налогооблагаемой прибыли. Заключительный этап связан с решением проблем двойного обложения той части прибыли, которая направляется на выплату дивидендов.

Налоговые льготы.

Налоговые системы развитых стран используют налоги в качестве средства поддержания и стимулирования бизнеса. С этой целью существуют определенные льготы для предпринимателей. Важнейшими льготами являются: ускоренная амортизация, инвестиционный налоговый кредит и скидка на **«истощение недр»**.

Фермерские хозяйства в США имеют огромные льготы, благодаря которым в ряде ситуаций (особенно в засушливые годы) некоторые компании сводят налоговую базу к нулю.

После **«фермерских»** льгот большое внимание уделяется вопросу льготного обложения индивидуальных инвесторов, вкладывающих средства в малый инновационный бизнес. Так, для лиц, ставки подоходного налога которых установлены в размере 28, 31, 36 и 39,6%, фактическая ставка обложения прироста капитала находится на уровне 14%. Для инвесторов, обычная ставка которых равна 15%, реальная составляет только 7,5%.

Ступенчатое налогообложение имеет чрезвычайно важное значение для средних и малых предприятий. Доходы, обеспечиваемые поступлениями от взносов на **социальное страхование (social insurance tax)**, имеют тенденцию к росту. Комбинированная ставка для наемных работников и работодателей составляет 15,3%. **Налоги с наследств и дарений (inheritance and gift taxes)** физические лица платят по ставке от 18 до 55% (если стоимость имущества превышает \$600 тыс.). Их доля в общем объеме федеральных налоговых поступлений невысока (12%) и имеет тенденцию к снижению за счет повышения значимости этого налога на местном уровне.

Структура налоговых доходов 50 штатов США существенно отличается от федеративной. В целом, собственные поступления составляют приблизительно 80% общих доходов, оставшиеся 20% – это федеральные субсидии (гранты). Доля в общем объеме поступлений **налога с продаж (sales tax)** достигает 30-40%. Объектом его обложения является стоимость товаров и услуг. Ставки налога устанавливаются штатами и варьируются в диапазоне 48%. Подоходный налог с населения взимается в 44 штатах, в остальных он «переходит» органам местного самоуправления. Ставки налога варьируются в диа-

пазоне от 2 до 10%. С целью унификации и удобства использования большинство штатов исчисляют свои ставки как определенный процент от базового федерального налога. При этом в них имеется своя форма налоговой декларации, а суммы уплаченного налога штата вычитаются при определении обязательств субъектов налогообложения по федеральному налогу. Декларация подаётся с 1 января по 15 апреля.

Наряду со штатами в качестве административных образований в США насчитывается почти 85 тыс. районов, подпадающих под юрисдикцию местных органов власти. Почти все штаты разделены на графства, в них существует примерно 20 тыс. муниципалитетов. Графства, муниципалитеты, тауншипы (специфические территориальные образования) имеют свои органы управления, являющиеся правительствами общего назначения и предоставляющие свои услуги в пределах данной территории. Каждый орган самоуправления может формировать свой собственный бюджет, вводить налоги и реализовывать различные действия по обеспечению поступлений в него.

Налог на прибыль корпораций.

Это вид налога, уплачиваемый на доходы акционерных обществ. Данный налог широкое распространение получил после Второй мировой войны. Обложению подлежит чистая прибыль, то есть валовая прибыль, уменьшенная на сумму разрешенных вычетов и налоговых льгот. Налог является прогрессивным. Этот налог взимается ступенчато, что имеет большое значение для малых и средних предприятий с невысокими валовыми доходами. Фирма платит 15% за первые 50 тыс. долл. налогооблагаемого дохода, 25% за последующие 25 тыс. долл., 34% за следующие 25 тыс. долл., 39% за следующие 235 тыс. долл., и при превышении дохода 335 тыс. долл. фирма будет платить 34%.

Система налоговых кредитов.

Система налоговых кредитов является одной из наиболее распространенных льгот бизнесу. Этим термином принято обозначать вычеты, которые производятся непосредственно из начисленной суммы налога, в отличие от вычетов и исключений, разрешенных при определении налоговой базы. Различают три части инвестиционного кредита: регулярный налоговый кредит (стимулирует частные вложения), инвестиционный налоговый кредит на восстановление старых зданий и энергетический налоговый кредит. Опыт показал, что его отмена уменьшает инвестиции и конкурентоспособность, что замедляет экономический рост.

Органы местного самоуправления имеют в своем распоряжении сравнительно ограниченное число налоговых источников, во многом однотипных с налогами штатов. Наибольшее значение среди местных налогов принадлежит поимущественному налогу. Налог взимается один раз в год с физических и юридических лиц, владеющих собственностью. Базой для определения этого налога является оценочная стоимость собственности. Почти в половине штатов взимается местный налог с продаж, являющийся дополнением к одноименному штатному налогу. Доходы от этого налога собираются в штате, а затем возвращаются тому органу местного самоуправления, на территории которого они были получены.

Косвенные налоги занимают в США значительно меньшую долю по сравнению с прямыми. Среди косвенных налогов предпочтение отдается налогу с продаж и акцизам. Акцизы вводятся на определенные товары. На федеральном уровне – на алкогольные напитки, на табачные изделия, телефонные переговоры, авиабилеты и др. НДС в США не практикуется, хотя в европейских государствах он является основным источником доходов государства [21].

Таблица 1

Структура налоговых поступлений в США, % к итогу

Уровень налогообложения	Подходный налог с физических лиц	Налог с корпораций	Социальное страхование	Акцизы	Налог на имущество	Прочие	Итого
Федеральный	50	6	34	8	—	2	100
Штаты	21	6	27	37	1	9	100
Местный	4	1	6	14	71	4	100
Все уровни	37	6	27	15	10	4	100

Личный подоходный налог.

Самый крупный источник доходов федерального бюджета. Взимается он с личного дохода населения, включая доход от индивидуального бизнеса. Подоходный налог предполагает наличие необлагаемого

минимума и определенных скидок, а также разнообразных личных расходов (например, транспортные издержки, взносы в благотворительные фонды, расходы по уходу за детьми, расходы на медицинское обслуживание в определенных пределах и др.). Ставки налога прогрессивные, после реформы Клинтона они составляют для семейных пар: при доходе до 36,9 тыс. долл. – 15 %; 36,9-89,2 тыс. долл. – 28 %; 89,2-140 тыс. долл. – 31 %; 140-250 тыс. долл. – 36 %; свыше 250 тыс. долл. – 39,6 %.

Налог на прибыль также взимается почти во всех штатах и не столько имеет фискальную направленность, сколько используется в качестве метода воздействия на экономическую ситуацию. Практически во всех штатах взимается налог на имущество, который уплачивают как физические, так и юридические лица. Ставки налога различаются и варьируются в размерах от 0,5 до 5%. Кроме того, штатами взимается налог на наследство, всевозможные акцизы, налог на капитал и лицензионные сборы, а работодатели производят обязательные отчисления на выплату пособий по безработице.

Налоговая система Великобритании.

Система налогообложения Великобритании имеет ряд отличий от других стран, благодаря которым Туманный Альбион зачастую называют *«налоговой гаванью»*. Подоходные налоги здесь относительно невысоки – и касаются лишь доходов, полученных на территории Великобритании, но не в других государствах. Так, между Российской Федерацией и Соединенным Королевством действует Конвенция об отсутствии двойного налогообложения: если налоги уже заплачены в России, то денежные средства могут свободно ввозиться в Великобританию, необходимости платить налоги второй раз нет. Это привлекает большой поток капитала в страну. Налоговый год в Великобритании начинается 6 апреля, а заканчивается 5 апреля следующего года.

С 2015 года система налогообложения Великобритании претерпела ряд перемен, нерезиденты должны платить налог на прирост капитала, которым раньше облагались лишь граждане страны. Также с 1 апреля 2015 года изменился порядок расчетов налога на прирост капитала для недвижимости стоимостью выше £2 млн: теперь это не фиксированная ставка, как раньше, а прогрессирующая, которая может достичь 12%. Эксперты отмечают, что нововведения не остановили инвесторов: и по-прежнему состоятельные граждане многих стран приобретают здесь недвижимость и переезжают в Великобританию на ПМЖ.

Виды налогов Великобритании.

Общегосударственные: **прямые налоги (Direct taxes)** – подоходный налог с физических лиц, корпоративный подоходный налог, налог на прирост капитала, налог на доходы от нефти, налог на наследство; а также **косвенные налоги (Indirect taxes)** – налог на добавленную стоимость, пошлины и акцизы, гербовые сборы. Местные: налог на имущество.

Подоходный налог.

Подоходный налог (Income tax) является основным налогом в Великобритании. Он рассчитывается на основе дохода индивидуума и является прогрессивным – чем выше доход, тем выше ставка налога. Например, доходы ниже £34 370, облагаются по ставке 20%, а не превышающие £42 475 – по ставке 40%. Ранее подоходный налог для сумм, превышающих этот порог, составлял 50%. В 2013-2014 годах эта ставка была понижена до 45%. Сумма необлагаемого налогом дохода на сегодняшний день составляет £9205.

Взносы по **национальному страхованию (National insurance contributions)** оплачивают как сами налогоплательщики, так и работодатели. Сумма выплат колеблется от 9% до 13,8% от суммы дохода.

Налог на добавленную стоимость (Value Added Tax, VAT) на сегодняшний день в Великобритании составляет 20%.

Налог на прирост капитала.

Прирост капитала – это прибыль от продажи так называемых **«капитальных активов»**, то есть недвижимости, ценных бумаг, франшиз, гудвилла (деловой репутации компании) и др. Сумма налога рассчитывается с учетом периода времени, в течение которого актив находился в собственности, а также уровня доходов налогоплательщика. Необлагаемый годовой минимум доходов от сделок с капитальными активами с апреля 2015 года составляет в Великобритании £11 000.

Налоги на недвижимость.

Гербовый сбор государству (Stamp duty) при приобретении недвижимости или земельных участков в Великобритании выплачивается единовременно в момент совершения сделки как резидентами, так и нерезидентами страны и зависит от суммы сделки. Для физических лиц гербовым сбором облагаются сделки, сумма которых превышает £125 000.

С 4 декабря 2014 года гербовый сбор рассчитывается по прогрессивной шкале: его сумма зависит от разницы между стоимостью

недвижимости и установленным порогом ставки (ранее вся собственность облагалась гербовым сбором по единой ставке). При этом покупатель вправе выбрать порядок расчетов гербового сбора по старым или новым тарифам в случае, если подписание договора купли-продажи произошло до 3 декабря 2014 года.

Ставки гербового сбора для физических лиц в Великобритании, составляют:

- 0% с первых £125 000 от стоимости недвижимости;
- 2% со следующих £125 000;
- 5% со следующих £675 000;
- 10% со следующих £575 000;
- 12% с оставшейся части стоимости (более £1,5 млн).

Так, при покупке недвижимости стоимостью £275 000, гербовый сбор составит £3750, или:

- £0 с первых £125 000;
- £2500 со следующих £125 000;
- £1250 с оставшихся £25 000.

Для юридических лиц при сделках с недвижимостью стоимостью более £500 000 ставка гербового сбора составляет 15%.

Эксперты отмечают, что увеличение гербового сбора на дорогую недвижимость делает особенно выгодным вклад средств в строительство – в сравнении с приобретением уже готового жилья. Инвестируя в дом на этапе строительства, собственник может заработать от 20% от его стоимости и выше. При покупке участка земли расчет сбора основывается на стоимости участка, но не стоимости дома, который будет на нем построен. Так, при стоимости готового дома в £15 млн, величина гербового сбора составит £1 713 500. При самостоятельном строительстве на участке стоимостью £7,5 млн и стоимостью строительства £7,5 млн, величина гербового сбора составит уже £813 750. Данный вид инвестиции предоставит не только экономию в £900 000 на гербовом сборе, но и возможность поэтапного финансирования строительства с тем, чтобы избежать выплат девелоперам, самостоятельно осуществляющим застройку, кредита английским банкам (6%), что поможет выиграть дополнительные £450 000.

В Шотландии с 1 апреля 2015 года при покупке недвижимости гербовый сбор не взимается. Но, покупатель недвижимости должен уплатить **Налог на сделки с землей и строениями (Land and Buildings Transaction Tax)**, который также рассчитывается по прогрессивной шкале и составляет от 2% до 12% от суммы сделки.

Особые условия выплаты гербового сбора.

Особый порядок уплаты гербового сбора применяется в случае: покупки двух и более объектов недвижимости у лиц, с которыми покупатель состоит в родственных или партнерских отношениях, покупки недвижимости в долевую собственность; перехода права собственности в результате заключения брака, гражданского партнерства, развода, по завещанию или к компании. Также гербовый сбор уплачивается по новым ставкам и порогам, если недвижимость используется для:

- сдачи в аренду в качестве коммерческой недвижимости;
- строительства или перепродажи;
- проживания постояльцев на коммерческой основе;
- сдачи в аренду в качестве жилой недвижимости.

Например, если стоимость сдаваемой в аренду недвижимости составляет более £125 000, гербовый сбор уплачивается в размере 1% от разницы между стоимостью недвижимости и порогом £125 000.

С 1 апреля 2015 года физические лица-нерезиденты Великобритании должны платить налог на прирост капитала при продаже жилья в том же объеме, что и граждане страны. Изменения не касаются корпоративных инвесторов. Правительство надеется при помощи этой меры предотвратить появление пузыря на рынке недвижимости, сохранить доступность покупки жилья самими гражданами Великобритании, а также увеличить доходность бюджета на £700 млн.

Также изменилась структура расчета налога на прирост капитала на недвижимость Великобритании стоимостью свыше £2 млн. Если раньше вся недвижимость, имеющая цену от £2 млн, облагалась налогом 5%, то сегодня в действие вступила прогрессивная шкала налогообложения, когда недвижимость большей стоимости облагается и большим налогом. Его ставка может достигать 12%. Для юридических лиц (резидентов и нерезидентов) эта ставка составит 28%. Представители ведущих риэлторских агентств отмечают, что нововведение не повлияло на спрос со стороны состоятельных покупателей из других стран, так как налог на прирост капитала выплачивается единовременно, а инвестиционный потенциал недвижимости в Великобритании очень высок.

Покупка недвижимости в Великобритании.

При приобретении недвижимости в Великобритании инвестор также должен учесть: комиссию риэлторского агентства (1%-2%), юридическое сопровождение сделки (менее 0,1% от стоимости недвижимо-

мости), муниципальные сборы (около £400). В случае привлечения ипотечного кредита стоимость услуг налогового консультанта составит 0,5%-2% от суммы ипотеки. Законодательство Великобритании не требует привлечения юриста и нотариуса для купли-продажи недвижимости, однако, согласно статистике, около 90% сделок происходит с их участием.

Ежегодного налога на недвижимость в Великобритании не существует. Вместо него выплачивается *ежемесячный муниципальный сбор (Council tax)*. Его размер зависит от стоимости недвижимости: для жилья стоимостью выше £320 000 сбор составит £900-£3000 в год, в зависимости от местоположения (район, муниципалитет).

Эксплуатационные сборы (Service charge) выплачиваются муниципалитету ежемесячно за ремонт и обслуживание объекта недвижимости. На объем сборов влияет несколько факторов: оснащенность здания, его изношенность, наличие консьержа, бассейна, парковки и др. В среднем сумма эксплуатационных сборов составляет £30-£150 за 1 кв. м, при этом, в нее не входят коммунальные платежи (Utility bills) – оплата воды, электричества, газа, от £50 в месяц.

Система наказания неплательщиков в Великобритании весьма строга и работает как часы. После нескольких напоминаний и предупреждений, при отсутствии оплаты, задолженность взыскивается через суд.

Налог на наследство и дарение.

Налогом на наследство и дарение (Inheritance tax) облагается имущество и/или денежные средства в случае смерти владельца – и уплачивается его прямым наследником. Налогом не облагается наследство, общая стоимость которого оценивается в £325 000. Все имущество и активы, оцениваемые в более высокую сумму, облагаются по ставке 40%. Данный налог является одним из самых высоких в Европе. Для супружеских пар, в случае смерти одного из супругов, с 2007 года необлагаемая база на наследство и дарение составляет £650 000.

Налогообложение в Германии.

Основной принцип немецкого налогообложения звучит так: **«налоги должны соответствовать величине услуг оказываемых государством».**

В Германии принята сложная и разветвленная налоговая система. Обо всех налогах, которые должны выплачивать граждане и не граждане Германии будут сообщать каждый месяц: на почту приходят

письменные извещения налоговых органов. Помощь специалистов при оплате налогов – обычное дело в Германии. Новым предпринимателям и иностранным предпринимателям, а также тем, кто получает дополнительные доходы, всегда рекомендуется обратиться к экспертам при заполнении первых налоговых деклараций (например, налоговым консультантам, адвокатам, присяжным ревизорам, аудиторам и финансовым инспекторам).

Налоги в ФРГ обеспечивают около 80% бюджетных доходов. Именно поэтому они рассматриваются правительством как главное средство воздействия государства на развитие экономики. Всего в Германии 45 видов налога, включая такие как налог для владельцев собак, налог на уксусную кислоту, церковный налог, налог на игристые вина, энергию, увеселительные мероприятия, кофе, пиво, охоту, второй дом или квартиру, спирт и многие другие.

Дополнительно в госбюджет входят доходы немецкого Центробанка и госпредприятий. Бюджеты земель, изначально неравномерные, распределяются вертикально и горизонтально для финансовой *«равности»* – от высокодоходных регионов (*Бавария, Вюртемберг, Северный Рейн-Вестфалия*) в пользу *«менее развитых экономически (Саксония, Шлезвиг-Гольштейн)* проходит перераспределение налоговых сборов, дополнительно финансово *«слабые»* земли получают государственные дотации.

Общие правила налогообложения в Германии регулируются *Законом «Порядок взимания налогов» – Abgabenordnung.*

Все налоги в Германии можно разделить на три основные группы:

- налоги на доходы;
- налоги на имущество;
- налоги на сделки и потребление.

Основные виды налога на доходы:

- подоходный налог с физических лиц – *Einkommensteuer*;
- налог на прибыль предприятий – *Körperschaftsteuer*;
- налог на хозяйственную деятельность – *Gewerbesteuer*.

Основные налоги на имущество:

- налог на землю – *Grundsteuer*;
- налоги на дарение и наследство.

Основные налоги на сделки и потребление:

- налог на приобретение имущества;
- НДС.

1. Подоходный налог с физических лиц является основным источником государственных доходов – он дает около 40% всех налоговых поступлений. Налогом облагается доход физических лиц из разных источников (в том числе с доходов, полученных и в других странах, если они ещё не были обложены налогом).

В подоходный налог входит:

- налог на заработную плату;
- налог на доходы с капитала.

Подоходным налогом также облагаются все доходы промышленной и сельскохозяйственной деятельности, самостоятельного и несамостоятельного труда, владения капиталом, сдачи жилья, сдачи в аренду какой-либо собственности и т.д., вплоть до доходов со спекулятивных соглашений. Он является прогрессивным налогом. Его минимальная ставка – 19%, максимальная – 53%.

Необлагаемый налогом минимум составляет в год 5616 евро (для одиноких) и 11232 евро (для семейных пар). Для доходов, которые не превышают для одиноких 8153 евро и 16307 евро для семейных пар действует пропорциональное налогообложение со ставкой 22,9%. Далее налог взимается по прогрессивной шкале до объёма доходов в 120041 евро (для одиноких) и 240083 евро (для семейных пар). Все доходы выше облагаются по максимальной ставке 51%.

Супруги могут выбрать как совместное, так и раздельное налогообложение при выполнении трех условий:

1. Оба супруга несут неограниченную налоговую обязанность по уплате подоходного налога (являются налоговыми резидентами Германии). Следует отметить, что начиная с 1 января 1996 года закон допускает совместное декларирование супругами, один из которых является гражданином страны-члена Европейского союза (т.е. не является налоговым резидентом Германии) при условии, что не менее 90% объединенного «мирового» дохода супругов подлежит налогообложению в Германии, либо сумма их объединенного «мирового» дохода, не подлежащего обложению в Германии, не превышает 24 000 немецких марок.

2. Супруги проживают совместно. В случае совместного декларирования супругами, один из которых является гражданином страны-члена Европейского союза, обязательным условием является нахождение постоянного места жительства супругов либо в Германии, либо в стране-члене ЕС, резидентом которой является второй супруг.

3. Вышеперечисленные условия имели место к началу либо наступили в течение налогового периода, за который супруги подают совместную декларацию.

Обязательным условием права супругов совместного налогообложения является действительный брак супругов. Оба супруга должны представить в налоговый орган письменное согласие на совместное налогообложение.

При совместном налогообложении супругов объединяются все доходы, полученные каждым из супругов. Из объединенного валового дохода супругов вычитаются все расходы, вычеты и скидки, на которые по закону имеет право каждый из супругов. Полученный в результате этого общий налогооблагаемый доход супругов делится пополам между супругами. С каждой половины общего дохода исчисляется подоходный налог по прогрессивным ставкам, едиными для всех налогоплательщиков. Совместное налогообложение супругов является отличительной чертой налогообложения в Германии.

Действуют Налоговые льготы для детей, возрастные льготы, льготы по чрезвычайным обстоятельствам (болезнь, несчастный случай) и другие.

2. Налог на добавленную стоимость (НДС).

Налогом на добавленную стоимость облагается любая услуга, которую предприниматель осуществляет за плату в процессе своей предпринимательской деятельности. Объектом налогообложения является любая услуга, не предназначенная для личного потребления, а также ввоз предметов из стран, не являющихся членами ЕС. Объектом обложения этим налогом является оборот, то есть поставки товаров, оказание услуг, ввоз товара и его приобретение. Практически – это общий акциз в отношении частного и общественного потребления.

Как и любой другой косвенный налог, он ложится бременем на потребителя, а юридические лица являются его техническими сборщиками. Налог включается в цену товара с обязательным отдельным указанием его суммы в счетах.

Ряд товаров и услуг освобожден от обложения налогом на добавленную стоимость. К ним относятся экспортные поставки, отдельные обороты морского судоходства и авиатранспорта, а также ряд других услуг, связанных с ввозом, вывозом и транзитными экспортно-импортными операциями. По этим товарам и услугам предусмотрен предварительный вычет НДС. К другой группе освобожденных товаров и услуг, не предусматривающей предварительного вычета, относятся

услуги врачей и представителей других лечебных профессий, услуги общества федерального страхования, услуги большинства больниц, летних школ, театров, музеев, а также предоставления кредитов и сдаче в аренду земельных участков и некоторые другие.

Согласно Закону о НДС в Германии действуют две налоговые ставки: *общая Налоговая ставка*, составляющая 19% и пониженная – 7%.

Пониженная налоговая ставка применяется главным образом при поставках, личном пользовании и ввозе большинства продуктовых товаров (за исключением напитков) и в сфере деятельности заведений общественного питания. Определенные льготы предусмотрены и для мелких предприятий. НДС не взимается, например, с экспортных поставок и давальческой обработки предметов, предназначенных для экспорта, с поставок в рамках ЕС, с предоставления кредита, передачи в аренду и аренды земель, с оборотов в медицинской и социальной сферах.

3. Налог с корпораций уплачивают юридические лица (акционерные общества, различные товарищества, а также государственные организации, в том случае, если они занимаются частной хозяйственной деятельностью). Объектом налогообложения является их прибыль в течение календарного года.

При формировании объекта налогообложения широко используется ускоренная амортизация. Проценты по ссудам не облагаются налогом. В отношении налога с корпораций существует ограниченная и неограниченная налоговая повинность. Неограниченная налоговая повинность распространяется на все доходы тех юридических лиц, дирекция которых или местонахождение располагается на территории Германии (юридическое лицо является налоговым резидентом Германии). Ограниченную налоговую повинность несут те юридические лица, которые получают доходы в Германии, но постоянное представительство имеют за ее пределами.

Базовая ставка налога с корпораций составляет 30%. В том случае, если прибыль корпораций не распределяется, используется ставка в 45%. Таким образом стимулируется распределение прибыли корпораций.

Проблема двойного налогообложения, возникающая повсеместно при включении дивидендов, выплачиваемых акционерам из чистого дохода корпораций в облагаемый личный доход физического лица, решена в Германии посредством зачета суммы налога, уплаченного

корпорацией при формировании налогооблагаемой базы у акционеров по подоходному налогу.

Промысловый налог в Германии относится к числу основных местных налогов [21].

По доходной составляющей промыслового налога под налогообложение, кроме прибыли, подпадает сумма, равная 0,5% от величины процентов за пользование заемными средствами капитального характера, взятыми на длительный срок. Учитываются также убытки, полученные от деятельности других предприятий (при долевом участии в нем налогоплательщика).

Предусмотрен ряд вычетов: на сумму, равную 1,2% стоимости земельных участков, суммы прибыли, полученные от деятельности других предприятий, а также от деятельности заграничных филиалов. При наличии прошлых лет налогооблагаемая база уменьшается на их сумму.

Для остальных налогоплательщиков ставка промыслового налога в его доходной части равна 5%.

Вторая составляющая промыслового налога в качестве объекта обложения, как уже указывалось, была представлена капиталом.

Окончательная сумма налога определяется путем умножения на ставку (тариф), устанавливаемую каждой землей самостоятельно.

Земельным налогом облагаются в Германии земельные участки, находящиеся в собственности юридических и физических лиц. Взимание налога осуществляются общинами. Ставка налога состоит из двух частей, одна из которых устанавливается централизованно, другая – представляет собой надбавку общины. Размер централизованной ставки дифференцирован по землепользователям, что получает формальное отражение в существовании двух видов земельного налога:

«А» – для предприятий сельского и лесного хозяйства;

«В» – для земельных участков вне зависимости от их принадлежности.

От уплаты налога освобождаются учреждения, финансируемые из государственной казны, церкви, различные некоммерческие предприятия, а также земли, используемые в научных целях, и общественного назначения.

Величина налога зависит от ценности земли и размера ставки. Размер ставки по налогу «А» составляет 0,246%, по налогу «В» – 0,423%.

При окончательном расчете суммы налога существенное значение принадлежит корректирующим ставкам общины, которые диф-

ференцированы в зависимости от назначения земель (для лесного и сельского хозяйства – 0,6%), а также интенсивности использования земельного участка под жилые дома и стоимости сооружений на нем зданий.

У юридических лиц, плательщиков данного налога, разрешено вычитать земельный налог в качестве издержек при налогообложении прибыли.

Важное место в налоговой системе Германии занимают *поимущественные налоги*, история которых насчитывает уже более 920 лет. Налогом на имущество облагается собственность юридических и физических лиц. Как и в случае подоходного налога, при взимании этого налога различается ограниченная и неограниченная налоговая повинность. Базой для исчисления по этому налогу является стоимость совокупного имущества налогоплательщика к началу календарного года, уменьшенная на необлагаемый минимум. Ставка поимущественного налога для юридических лиц 0,6% ежегодно от стоимости налогооблагаемого имущества, для физических лиц – 1,0%.

Налог на наследство и дарение взимается по ставкам, дифференцированным в зависимости от степени родства и стоимости приобретенного имущества.

Акцизы в Германии направляются в федеральный бюджет (кроме пива). В число подакцизных товаров и услуг входят: жидкое и минеральное топливо, игристые вина, кофе, пиво, табак и табачные изделия, спирто-водочные изделия.

Социальные отчисления от фонда заработной платы составляют 6,8%. Сумма отчислений, как и в США, делится в равной пропорции между работодателями и работником.

Дополнительные функции налогов.

Иногда установление новых налогов в Германии преследует чисто регулирующие цели. Классическим примером может служить введенный еще в начале века и сохранившийся до сих пор налог на уксусную кислоту. Его тогда породила необходимость создать искусственную уксусную кислоту и прекратить расходовать на эти цели вино. Денежные поступления от данного налога едва-едва покрывали расходы на его взимание, но техническая задача была решена и экономическая цель достигнута. Налог сохраняется нынче как историческая реликвия, принося бюджету Германии несколько миллионов марок.

Решение с помощью роста налога уже не экономической, а социальной задачи. После резкого увеличения акциза на табак некурящих

стало значительно больше, чем в ходе длительной пропагандистской кампании о вреде курения.

Через налоги решаются и проблемы экологии. В свое время промышленность страны сопротивлялась оснащению автомобилей катализаторами. Тогда был резко снижен налог на автомобили, оснащенные ими, понижен акцизный сбор на те виды бензина, которые используются в машинах с катализаторами. Так «компенсировались» дополнительные расходы на внедрение катализаторов.

1.2 Уровень подоходного налога в странах мира

Подоходный налог – налог на доходы физических лиц – основной вид прямых налогов. Исчисляется в процентах от совокупного дохода физических лиц за вычетом документально подтверждённых расходов, в соответствии с действующим законодательством. [21]

Среди государств, которые освободили своих граждан от подоходного налогообложения, прежде всего, фигурируют богатые сырьевые страны. Это Объединенные Арабские Эмираты, Катар, Бахрейн, Оман и Кувейт. Жители Саудовской Аравии уплачивают небольшой налог – всего 2,5% с любой получаемой прибыли. На статус настоящего *«налогового рая»* претендует княжество Монако, Багамы и Бермуды. В этих государствах, безусловно, есть некоторые налоговые исключения. Например, на Багамах и Бермудах гражданам приходится самостоятельно уплачивать страховые взносы, а в Монако налогами облагаются граждане Франции. Однако в общем порядке подавляющее большинство граждан от налогов фактически освобождено.

Во многих странах, где действует прогрессивная шкала налогообложения, граждане с низкими доходами подоходный налог не платят. К их числу можно отнести австралийцев, чей доход ниже 4,6 тыс. \$ в год, австрийцев с ежегодным доходом ниже 12,5 тыс. \$, бразильцев, зарабатывающих в год менее 5,3 тыс. \$, немцев с доходом менее 9 тыс. \$ шведов, которые заработали за год менее 2,2 тыс. \$. Сумма, ничтожная для Швеции, но кто заработал меньше, тот налоги не платит. Определены подобные необлагаемые налогом пределы и в Сингапуре. Там используется территориальная система налогообложения, однако все, кто заработал менее 16 тыс. \$ в год или заработал за пределами Сингапура, от налогов освобождается.

Подходные налоги:

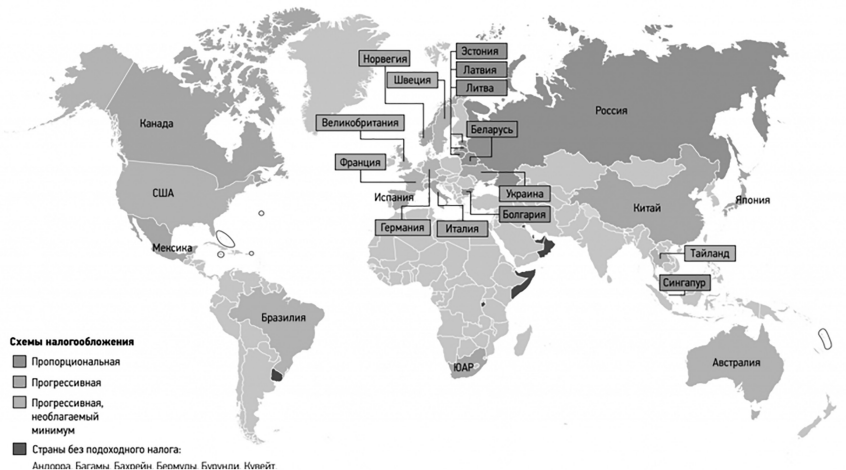


Рисунок 1. Карта подоходных налогов в мире

Похожая схема действует и в Великобритании. Минимум, который налогом не облагается – 11 тыс. £. При этом примечательно то, что данная сумма не облагается налогами, даже если гражданин зарабатывает значительно больше: при доходе до 100 тыс. £, необлагаемая налогом сумма вычитается из налоговой базы. Подоходный налог уплачивается лишь с оставшейся суммы. Например, заработав за год 15 тыс. £, налоги будут платиться всего с 4 тыс. £. При этом ставки прогрессивного НДФЛ очень даже существенные и составляют 20% при доходе до 35 тыс., 40% при доходе до 150 тыс., 45% для всех доходов, которые выше указанного ценза.

Необходимо отметить, что прогрессивные ставки подоходного налога определены во многих развитых странах как Европы, так и Запада в целом. Например, в США, колебания налоговых ставок происходят в пределах от 10 до 39,6% в зависимости от получаемого дохода. По нижней налоговой ставке платят все лица, чей годовой доход не превышает 9,2 тыс. \$. Верхние пределы для лиц с высоким уровнем доходов, превышают 418 тыс. в год. Эти пределы для одиноких граждан, семейные пары платят по совершенно другим ставкам и лимитам.

Кроме того, в США используется система налоговых вычетов. Это, в частности, наличие иждивенцев, оплата образования (своего или ребенка), наличие ипотечных займов или оплата налога на недвижимость. При этом «фишка» в том, что граждане обязаны одновременно платить налоги как в федеральный бюджет, так и бюджет штата.

Не менее жесткой считается налоговая система Франции. Сами граждане постоянно жалуются на огромные налоговые поборы, от которых многие даже успели сбежать из страны (как, например, Жерар Депардьё, который получил российское гражданство). Декларация о налогах традиционно подается практически всеми гражданами в феврале, и в ней обычно указываются совершенно все доходные поступления. Скрытие доходов, вроде поступлений от сдачи имущества в аренду или продажи машины обычно обнаруживается налоговиками, после чего гражданам приходится платить серьезные штрафы.

Подходный налог во Франции имеет некоторые специфические особенности. Например, *налоги на доходы взимаются не с конкретного гражданина, а с домохозяйства*. То есть налог уплачивается с общего дохода семьи. Причем, от количества членов семьи применяются отдельные коэффициенты. Так, к одиноким применяется коэффициент 1, к супружеским парам, соответственно – 2, если у них есть ребенок – коэффициент будет 2,5 и т.д. Данный коэффициент применяется для деления на него налогооблагаемую базу домохозяйства, после чего высчитывается налог. Получается, что чем больше членов семьи без дохода, например, детей, то тем меньше будет налогооблагаемая база, следовательно, и уплаченные налоги. Кроме этого, налоговые вычеты предоставляются для благотворителей и инвесторов, тех, кто оплачивает обучение, имеет иждивенцев, участвует в системах энергосбережения и т.д.

Что касается ставок, годовой доход домохозяйства до 9710 евро (или 809 евро в месяц) не облагается налогом. Домохозяйства с доходом до 26 тыс. евро в год (2234 евро в месяц) платят налог по ставке 14%, до 71898 евро – 30%, до 152898 евро – 41%, свыше 152260 – 41%. Помимо этого высокие доходы облагаются дополнительным налогом. От 250 до 500 тыс. евро – 3%, от 500 тыс. евро – 4%. Знаменитый налог на миллионеров, по которому у обладателей дохода свыше 1 млн. евро, государство забирало 75% доходов, отменен.

Порядок взимания подоходного налога в каждой конкретной стране индивидуален. Так, например, в России действует единая для всех (вне зависимости от уровня дохода) ставка 13%. Это так называемая пло-

ская шкала подоходного налога.

В большинстве развитых стран действует прогрессивная ставка подоходного налога. Также существуют страны, где подоходный налог и вовсе отсутствует. В основном это либо крохотные княжества на территории Европы, либо небольшие островные государства, либо страны Ближнего Востока.

Некоторые страны, которые желают привлечь больше иностранных инвестиций и состоятельных граждан, могут предлагать специальные налоговые режимы. Эти специальные льготные налоговые режимы для новых налоговых резидентов могут длиться сколько угодно долго (Швейцария, Великобритания, Мальта) или быть ограниченными во времени (например, Канада или Португалия) [22].

Таблица 2

Самые низкие подоходные налоги
в странах мира для физических лиц

Место в рейтинге налогов	Название страны	Ставки налогов (в % от общего дохода предприятия)
1	2	3
1.	Албания	10
2.	Босния и Герцеговина	10
3.	Болгария	10
4.	Казахстан	10
5.	Белорусь	12
6.	Макао	12
7.	Россия	10
8.	Иордания	14
9.	Коста-Рика	15
10.	Гонконг	15
11.	Литва	15
12.	Маврикий	15
13.	Сербия	15
14.	Судан	15
15.	Йемен	15

1	2	3
16.	Венгрия	16
17.	Румыния	16
18.	Ангола	17
19.	Украина	18
20.	Черногория	19
21.	Словакия	19

Источник: <https://visasam.ru/emigration/vybor/nalogi-v-mire.html>

Страны с самыми высокими подоходными налогами:

Аруба. Налоговая ставка равна 58,95%. В данную ставку входит **социальный налог**, который, в свою очередь, включает **пенсионный взнос**. Выплачивается как работодателем, так и рабочим. Работник обязан отчислять 4%, а работодатель выплачивает 9,5%. **Страховой взнос**. Выплачивается также работодателем в сумме 8,9% и наемным рабочим в сумме 2,6%.

Швеция. Ставка подоходного налогового платежа равна 56,6%, из которых 7% – это социальный взнос.

Дания. Ставка – 55,4%. До 2008 года на территории Дании действовала ставка подоходного налога в размере 62,3%, но правительство приняло решение уменьшить размер налога. В стране уклониться от выплаты налоговых платежей практически невозможно. Налогами облагается даже церковь, которая отчисляет до 1,5% от дохода.

Бельгия. Подоходный налог – 53,7%. Социальный взнос – 13%. Муниципальный – 11%.

Нидерланды. Ставка подоходного налогового платежа равна 52% (ранее данный налог достигал 72%). Помимо подоходного налогового платежа, граждане страны обязаны отчислять налог на пользование землей в размере 6% и налог при получении наследства в размере 40%.

Австрия и Япония. Сумма подоходного налога в этих странах равна 50%.

Финляндия. Ранее фиксированная ставка равнялась 53,5%, но в 2004 году по решению правительства налогообложение физических лиц снизилось до 49,2%.

Ирландия является одной из стран с самой высокой ставкой подоходного налога, которая равна 48%. Данная ставка намного выше сред-

него подоходного налога на всей территории северной части Европы, который равняется на сегодняшний день 40%.

Великобритания. Правительством страны в 2010 году было принято решение об увеличении ставки подоходного налогового платежа на 10% (в 2010 году ставка с учетом повышения равнялась 50%). Но повышение себя не оправдало, и с 2013 года она равняется 45%, то есть стала ниже на 5%.

ГЛАВА II. ОПЫТ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО И ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

- 2.1 *Сущность социального предпринимательства*
- 2.2 *Практика поддержки социальных предпринимателей за рубежом*
- 2.3 *Опыт развития социального предпринимательства в Казахстане*
- 2.4 *Налогообложение организаций, осуществляющих деятельность в социальной сфере*
- 2.5 *Особенности развития женского предпринимательства в Республике Казахстане*

2.1 Сущность социального предпринимательства

В основе социального предпринимательства лежит понятие *«предпринимательство»*, то есть инициативная самостоятельная деятельность (самоорганизация по сути) граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица [29].

Социальное предпринимательство – это новаторская деятельность, изначально направленная на решение или смягчение социальных проблем общества на условиях самокупаемости и устойчивости. Особенностью социального предпринимательства является то, каким образом оно работает, то есть формы и механизмы его воплощения. Здесь центральную роль занимают понятия *«предпринимательство»* и *«инновации»*. Задачей социального предпринимательства является решение социальных проблем инновационным методом, за счет создания самовоспроизводящегося механизма предоставления социальных благ. По сути, это источник синергетического эффекта взаимодействия имеющихся ресурсов предпринимателя и потребностей приобретателей социальных услуг. Результатом социально ориентированной предпринимательской деятельности является социальная инновация, то есть новый способ решения социальной проблемы. Значимость социальной инновации – ее ценность – *опре-*

деляется способностью к удовлетворению социальных потребностей получателя услуги новым, удобным для него, способом.

Важнейшим результатом социального предпринимательства является рост социальной добавленной стоимости инновации – *повышение качества жизни населения за счет:*

- соблюдения (достижения) минимальных стандартов качества жизни;
- нахождения новых способов решения социальной проблемы;
- синергетического эффекта взаимодействия ресурсов и самоорганизации потребителей услуг.

Пограничное состояние социального предпринимательства (между предпринимательством и благотворительностью) обуславливает необходимость выделения критериев, присущих социальному предпринимательству как феномену.

Таковыми критериями являются:

- социальная миссия;
- предпринимательский подход;
- инновационность (новаторство в решение социальной проблемы, новая комбинация ресурсов, новая услуга для региона).

Социальная добавленная стоимость – способность товара открывать доступ к определенным потребительским потребностям, тиражируемость, самокупаемость и финансовая устойчивость.

Отправной точкой развития бизнеса является социальная проблема, которую пытается решить предприниматель. Для достижения поставленных целей он должен обладать способностью видеть ситуацию по-новому и использовать новые возможности, эффективно использовать имеющиеся ресурсы, обладать необходимой активностью и мотивацией. Многие социальные проблемы не решаются в рамках стандартных подходов. Поэтому успешность социально ориентированного бизнеса в значительной степени основана на использовании инновационного (в данном случае – социокультурного) подхода. Имеется в виду использование новых подходов в решении конкретной социальной проблемы, использование новой комбинации ресурсов, вывод на рынок новой услуги, (использование сил самоорганизации населения, использование потенциала ТОС). Масштаб бизнеса является одним из условий его успешности. Поэтому одним из критериев социального предпринимательства является возможность его тиражирования (максимальное развитие в грани-

цах текущей территории, охват новых территорий). Успешный бизнес должен обеспечивать постоянный денежный поток, быть самокупаемым и финансово устойчивым. Социально ориентированный бизнес предполагает определенный баланс между социальными целями и коммерческой составляющей. Деньги здесь являются не самоцелью, а средством достижения социальных целей организации. Прибыль в основном реинвестируется с этими целями в бизнес или в местное сообщество, а не перетекает в карманы акционеров и владельцев. Областью реализации потенциала социального предпринимательства является некоммерческий сектор.

Целью деятельности некоммерческих организаций является удовлетворение преимущественно бытовых и духовных потребностей. Преимущественными сферами деятельности некоммерческих организаций являются культура, здравоохранение, оказание юридических и образовательных услуг, наука, спорт. Это те сферы деятельности, которые в недостаточной степени финансируются государством. В свою очередь, чисто коммерческие организации не готовы вкладывать средства в данные сферы деятельности в силу экономической нерентабельности инвестиций. Напротив, целью деятельности некоммерческих организаций является смягчение существующих социальных проблем за счет использования преимущественно механизма самоорганизации. Получение прибыли не является целью деятельности указанных организаций. Работа осуществляется на границе благотворительности и прибыльности. Вырученные средства направляются на дальнейшее развитие организаций. Использование ресурса самоорганизации позволяет не только снизить издержки на оказание социальных услуг по сравнению с действующими коммерческими организациями (например, агентствами по предоставлению услуги няни/сиделки), но и повысить качество жизни населения за счет выявления и удовлетворения потребностей населения в тех услугах, которые в принципе не оказываются в рамках действующей социальной инфраструктуры (например, оказание услуг по доставке продуктов и лекарств на дом). Таким образом, *роль социального предпринимательства в экономике заключается в повышении общей экономической эффективности за счет введения в экономический оборот тех ресурсов и механизмов, которые ранее в таком качестве не использовались* (например, более развитый уровень культуры управления собственностью). Это касается неиспользуемых материальных и человеческих ресурсов, а также новых комбинаций наличных ресурсов.

2.2 Практика поддержки социальных предпринимателей за рубежом

Первой страной, законодательно закрепившей *социальное предпринимательство*, как вид деятельности, стала Италия. Италия ввела новый статус – *«социальный кооператив»*. Эта новая правовая форма оказалась успешной и дала толчок развитию социальных кооперативов не только в стране, но и далеко за ее пределами. Опыт Италии был воспринят и другими европейскими странами. В 1995 г. в Бельгии появился термин *«предприятие с социальными целями»*, в Португалии в 1998 г. – *«совместное социальное предприятие»*, в Греции в 1999 г. – *«социальные кооперативы с ограниченной ответственностью»* [30].

На сегодняшний день социальное предпринимательство распространено по всему миру. В 2015 г. лидеры стран *«большой двадцатки»* учредили *«Систему G20 по инклюзивному бизнесу»*, а в 2016 г. была запущена *«Глобальная платформа по инклюзивному бизнесу» (Global Platform on Inclusive Business)*. Согласно данной программе, *инклюзивный бизнес – это коммерческие организации, которые оказывают помощь людям, интегрируя их в цепочку стоимости основного вида деятельности предприятий в качестве поставщиков, дистрибьюторов, ритейлеров или потребителей*. Они также могут преследовать более широкие социоинтеграционные цели и призваны способствовать экономическому, социальному и экологическому развитию.

Развитие социального предпринимательства стимулируется в рамках существующих *объединений предпринимателей. Сообщества*, в том числе международные, публикуют информацию, аналитические материалы и отчеты. Некоторые организации поддержки предпринимательства предлагают наставничество и коучинг для социальных предпринимателей. В случае участия в объединении органов местного самоуправления и представителей региональных властей политика по поддержке социального предпринимательства формируется с непосредственным участием сообществ.

RIPeSS (Межконтинентальная сеть по продвижению социального предпринимательства) участвует в этом процессе с 1997 г. и до настоящего времени. *RIPeSS* объединяет общества экономики социальной солидарности по всему миру.

В ноябре 2000 г. была запущена постоянная конференция *SEE*. Европейская обсерватория социальной экономики определяется как

платформа для информации о социальном предпринимательстве и ее анализа для частных и государственных организаций, интересующихся этой формой альтернативной экономики.

REVES (Европейская сеть городов и регионов и социальной экономики) была создана в 2006 г. и является уникальной европейской организацией, основанной на партнерстве между местными и региональными властями и территориальными организациями социальной экономики. Члены **REVES** – это те местные органы власти и организации социальной экономики, которые в настоящее время разрабатывают или готовы разрабатывать политику, направленную на поощрение экономики социальной солидарности.

Международная инициативная группа по социальному предпринимательству – аналитический центр, который продвигает экономику социальной солидарности в рамках плюралистической экономики на всех континентах. За более чем 10 лет работы эта международная сеть зарекомендовала себя как настоящий экспертный центр, который собирает предпринимателей для обмена опытом, содействует созданию устойчивых проектов, прежде всего путем реализации местных инициатив, и оказывает влияние на политику.

Экспертную группу по социальному предпринимательству, созданную в 2012 г., консультирует комиссия по вопросам разработки, подготовки и осуществления всех мероприятий, упомянутых **SBI**, и дальнейшего развития социального предпринимательства и социальной экономики.

Подгруппа GECES по измерению социального воздействия была создана в 2012 г. с тем, чтобы согласовать методологию измерения социально-экономических выгод, создаваемых социальными предприятиями.

CIRIEC (Международный центр исследований и информации по социальному предпринимательству и социальной экономике) – это неправительственная международная научная организация, имеющая сетевую форму.

В 2013 г. была создана **TFSSE (Межучрежденческая рабочая группа ООН по экономике социальной солидарности)**, призванная повысить весомость социального предпринимательства в международных академических и политических кругах. **TFSSE** объединяет агентства **ООН** и другие межправительственные организации, а также зонтичные ассоциации сообществ социальных предпринимателей в качестве членов и наблюдателей.

В Великобритании работает *независимый финансовый институт поддержки социального предпринимательства – Big Society Capital (BSC)*. Институт функционирует одновременно и как инвестиционный фонд, и как институт развития, который распространяет лучшие практики, налаживает связи между инвесторами и предприятиями, популяризирует социальное предпринимательство. Другие страны также активно работают над продвижением социального предпринимательства, учреждая конкурсы и премии (например, *Annual Social Enterprise Awards в Великобритании*).

Во Франции сложились различные финансовые инструменты для социального предпринимательства, в качестве альтернативы банковским кредитам и ссудам выпускаются гарантии, сертификаты.

Евросоюз определяет несколько приоритетов в развитии социального предпринимательства, в соответствии с которыми реализуются программы поддержки:

➤ доступ к финансам. Социальные предприятия испытывают трудности в поиске финансирования в связи с достаточно часто встречающимся недопониманием их роли и функций, а также малым размером: чаще всего социальные предприятия относятся к сфере малого и среднего предпринимательства (включая микропредприятия). Еврокомиссия рекомендовала странам-членам ЕС определить приоритеты деятельности социальных предприятий в рамках государственных программ хозяйственной деятельности на период с 2014 по 2020 г.;

➤ низкая степень признания. Еврокомиссия финансирует проекты по пересмотру законодательства, обмену передовым опытом, просветительские мероприятия, а также проекты по сбору статистических данных для кооперативов и обществ взаимопомощи и социальных предприятий;

➤ различные условия регулирования в странах-членах ЕС и связанные с их деятельностью препятствия для отдельных нормативно-правовых форм предприятий социальной экономики. С целью разработки надлежащих мер Еврокомиссия рассматривает наиболее оптимальные способы реагирования на проблемы в сфере господдержки, госзакупок или правового регулирования;

➤ отсутствие предпринимательских навыков. Руководители социальных предприятий и начинающие предприниматели допускаются к участию в программе Еврокомиссии по обмену опытом «*Эразмус для молодых предпринимателей*». В США также существуют примеры реализации целенаправленной политики по развитию социального

предпринимательства. В феврале 2007 г. в Луизиане с целью ликвидации последствий ураганов было создано *Управление по делам социального предпринимательства*.

Техасский фонд *Onestar*, квазигосударственный орган, проводящий политику Корпорации национальных и местных добровольческих программ в штате, сотрудничает с губернатором Техаса. Созданный *Onestar* фонд развития социального сектора работает на государственных и частных средствах, стремится стимулировать социальные инновации, предпринимательство и инвестиции в некоммерческий сектор штата.

В Северной Каролине введена в законодательство новая форма – *низкодоходное товарищество с ограниченной ответственностью (Low-Profit, Limited Liability Partnership Company – L3C)*, которая позволяет социальным предприятиям стереть границы между коммерческим и частным секторами. Поддержка развития социального предпринимательства становится повесткой дня государственного масштаба. Деятельность организации *College Summit* направлена на устранение неравенства в системе образования в США – на помощь школьникам из малообеспеченных семей в поступлении в колледж. Организация начала работать со средними школами с 2003 г. и добилась увеличения доли выпускников школ, поступающих в колледж, с 47% в 2003/2004 учебном году до 67% в 2005/2006 учебном году. Организация получает финансирование исключительно от частных лиц, однако без участия государства она способна помочь лишь не более чем 2% детей из семей с низкими доходами в США.

Луизианское управление по делам социального предпринимательства – пример института поддержки социального предпринимательства, который работает в разных секторах и использует принципы бизнеса для создания, измерения и масштабирования наиболее инновационных, эффективных и успешных решений социальных проблем, стоящих перед общинами по всему штату. На собраниях с участием некоммерческих и частных организаций обсуждаются причины наиболее острых социальных проблем штата Луизиана. Управление занимается выявлением и продвижением успешных моделей социального предпринимательства, обучением и созданием сетей для социальных предпринимателей, обеспечением доступа к финансовым и нефинансовым ресурсам. Управление также организовало *государственно-частный фонд социальных инноваций*.

Луизианское управление по делам социального предпринимательства является одним из первых государственных учреждений, созданных для поддержки и продвижения социального предпринимательства.

Форум социальных инноваций (Social Innovation Forum) является примером конкурсного отбора проектов в некоммерческом секторе, в рамках которого проверенные на практике решения социальных проблем получают доступ к ресурсам. Каждый год форум в сотрудничестве с местными фондами и корпорациями выявляет социальных инноваторов, которые демонстрируют перспективные подходы к решению конкретных социальных проблем в Бостоне. Организация предоставляет таким инноваторам стратегический консалтинг, обучение руководителей ведущими менеджерами из частного сектора, знакомит их с местным сообществом инвесторов социальных проектов. С 2003 по 2008 г. форум выделил и перечислил более 2 млн долл. организациям, которые решают проблемы домашнего насилия, защиты окружающей среды, занимаются подготовкой трудовых ресурсов, развитием молодежи.

Лидеры государственного, частного и некоммерческого секторов штата Вирджиния создали проект *«Феникс»*, который реализуется в границах штата для ускорения развития социального предпринимательства как способа борьбы с бедностью и другими важными социальными проблемами.

Инвестиционная компания малого бизнеса *Администрации по делам малого бизнеса* – это пример фонда, который объединяет государственное и частное финансирование и демонстрирует, как государственночастный фонд социальных инноваций может работать конструктивно. Инвестиционная компания малого бизнеса ориентирована на обеспечение доступности инвестиционного капитала на начальном этапе становления малого бизнеса, который еще не в состоянии привлечь венчурные инвестиции. В 2005 г. в рамках финансирования малого бизнеса было выделено 23 млрд долл., 12 млрд из которых были получены из частных источников.

Администрация по делам малого бизнеса отбирает инвестиционные компании, которые уже обладают навыками управления фондами, ориентированными на определенные организации. После этого собирается капитал для инвестирования, и фирма приступает к управлению им, осуществляя инвестиции и предоставляя отчеты о результатах в достижении определенных показателей эффективно-

сти в *Администрацию по делам малого бизнеса*, а также перечисляя доход на инвестированный капитал. Заслуживает внимания механизм использования социального венчурного капитала, предусматривающего долговое инвестирование или вложение в акционерный капитал коммерческих организаций, чья деятельность связана как с решением социальных задач, так и с получением прибыли [30].

Наиболее известными организациями, предоставляющими социальный венчурный капитал, являются *Acumen Fund, Good Capital, Investors Circle u The New Schools Venture Fund*. В последнее время активными вкладчиками в социально-ориентированные компании стали фонды акций роста, которые действуют так же, как и инвестиционные банки. К ним относятся *Growth Philanthropy Network, Nonprofit Finance Fund*.

New Schools Venture Fund фактически предоставляет как гранты, так и инвестиции для некоммерческих и коммерческих организаций, действующих в области образования.

Capital Partners u Sea Change Capital, который был создан бывшими руководителями *Goldman Sachs*. Что касается вовлечения волонтеров, то в США среди крупных, действующих на национальном уровне организаций можно выделить *City Year, Habitat for Humanity* и *ITNAmerica*, которые в значительной степени полагаются на волонтеров для обеспечения жизнеспособности своей модели развития.

Федеральное правительство возглавляет и руководит целыми программами (например, *meriCorps and Senior Corps*), которые направляют волонтеров на работу в определенные организации или проекты. Социальные предприниматели, стремящиеся масштабировать результаты своей деятельности, могут получить поддержку от правительства и образовательных организаций в вопросе привлечения волонтеров.

Вопрос об участии предприятия в программах поддержки решается в зависимости от законодательной базы конкретной страны. Поддержку получает в основном «*третий сектор*» (*НКО – некоммерческие объединения*), поскольку социальные предприятия крайне трудно выделить из общей массы предприятий. Распространенной практикой поэтому является создание дочерних фирм в новой организационной форме: коммерческие предприятия для получения доступа к господдержке создают дочерние НКО, НКО могут создавать коммерческие фирмы для получения дополнительных источников доходов, которые иначе противоречат уставу коммерческих организаций.

В некоторых странах поддержка социального предпринимательства специфицирована по особым видам предприятий, которые специально создаются как субъект социального предпринимательства: например, «социальный кооператив», «предприятие с социальными целями», «совместное социальное предприятие», «социальные кооперативы с ограниченной ответственностью», «низкодоходное товарищество с ограниченной ответственностью» и другие.

В 2005 г. была создана новая организационная форма – *CIC (Community Interest Company)*. Юридически *CIC* должна соответствовать следующим критериям: удовлетворение общественных интересов, действие на благо общества и отсутствие при этом статуса благотворительной организации. Тем не менее, благотворительная организация может зарегистрировать *CIC* для получения дополнительного источника дохода.

В некоторых других странах критерии получения поддержки привязаны к решению проблем определенной социальной группы (бывшие заключенные, люди, бывшие долгое время безработными, инвалиды).

В Бельгии предприятие может получить статус социального предпринимательства в том случае, если оно больше сконцентрировано на получении пользы для конкретных групп населения, чем на собственных экономических интересах.

Закон 1995 г. (*Societe à Finalité Sociale – Venture for Social Purpose*) устанавливает, что не более 6% прибыли такого предприятия может распределяться как доходы соучредителей и собственников, а в случае ликвидации оставшаяся прибыль должна быть реинвестирована в другую благотворительную или социальную организацию.

Во Франции в 2002 г. была создана организационная форма «*the collective interest cooperative society*», а в 2014 г. был принят *Закон о социальной и экономической взаимной ответственности*, который определил социальное предпринимательство. Туда вошли исторически сложившиеся НКО в форме ассоциаций, взаимных обществ, кооперативов и фондов, а также новые формы социального предпринимательства – коммерческие компании, которые преследуют социально значимые цели и отвечают следующим критериям: наличие совместного управления (*participatory governance*), необязательно связанного исключительно со взносами; обязательное распределение прибыли и ее излишков на развитие предприятия и реализацию его основных целей; наличие социально значимой цели, отличной от цели извлече-

ния прибыли. Предполагается, что ассоциации, кооперативы, фонды и общества взаимопомощи (*mutual societies*) автоматически удовлетворяют этим условиям в соответствии с их уставами, поэтому де-юре они считаются социальным предпринимательством. Чтобы коммерческому предприятию получить этот статус, необходимо внести изменения в устав, структуру управления и доказать свою социальную полезность.

В Германии к возможности пользоваться единой льготной ставкой налога прибегают фирмы организационной формы «*gemeinnuetzige aktiengesellschaft*» (*charitable stock company*).

В Италии к социальному предпринимательству относится множество фирм: корпорации, кооперативы, НКО (ассоциации и фонды). В стране к социальному предпринимательству предъявляются следующие критерии: это частная юридически оформленная фирма (не ИП), которая в своей предпринимательской деятельности делает акцент на решении социальных проблем.

В Финляндии сфера социального предпринимательства определяется с помощью перечисления групп населения, положение которых улучшает деятельность организации. Закон о социальных предприятиях 2004 г. устанавливает, что минимум 30 сотрудников этой организации должны быть инвалидами или стоять на учете как безработные в течение длительного времени.

В США социальное предпринимательство существует в формах *L3C (low-profit limited liability company)* и *B-Corp. L2C* – это стандартное ООО (*limited liability company*) с благотворительными или образовательными целями, извлекающая прибыль и тем не менее пользующаяся налоговыми льготами как организация, имеющая благотворительные цели деятельности. Критерии для *B-Corp* следующие: общественная польза, прописанная в уставе как цель организации, подотчетность директоров и менеджеров акционерам, прозрачность деятельности, выражающаяся в предоставлении ежегодного отчета о прибылях и убытках с последующим внешним аудитом [30].

Анализ международного опыта развития социального предпринимательства свидетельствует о том, что данное явление широко распространено в мире, однако ввиду своей неоднозначности и наличия множества подходов с трудом поддается статистическому анализу.

2.3 Опыт развития социального предпринимательства в Республике Казахстан

Социальное предпринимательство набирает известность во всем мире. Предназначение социального бизнеса – это решение острых социальных проблем. Социальные предприниматели действуют на стыке благотворительности и традиционного бизнеса, решая социальные проблемы, популяризируя благотворительность и филантропию, и придавая бизнесу человеческое лицо. Часто социальное предпринимательство путают с благотворительностью. Конечно, тут есть некие его элементы. Но все же, это не совсем благотворительность [30].

Тем временем главная черта этой деятельности проста и логична: она обязательно влечет за собой какие-либо социальные преобразования. Если предприниматель вкладывает деньги, знания, ресурсы в определенное предприятие и ожидает прибыли, *то социальный предприниматель – это тот, кто в состоянии увидеть проблему в социальной сфере и решить ее предпринимательским путем*. Это не благотворитель в классическом понимании. Реализовать себя в решении социальных проблем и при этом «делать бизнес», ориентированный на создание ценности и получение прибыли – совмещение этих двух сущностей отличает предпринимателя от благотворителя.

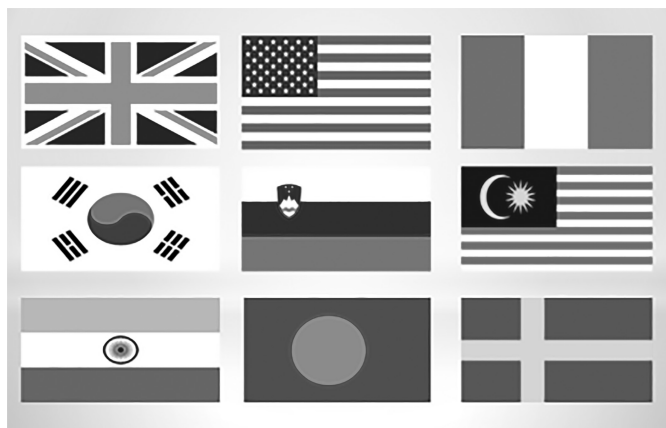
Социальный предприниматель пытается решить вопрос посредством развития бизнеса. Когда исчезает проблема, то, соответственно, отпадает необходимость продолжать предпринимательство. Вместо него приходит бизнес с элементами корпоративной социальной ответственности или социальный проект без предпринимательского подхода. Другими словами, *социальное предпринимательство – это баланс социальных целей и коммерческой составляющей, где деньги выступают не самой целью, а средством достижения этих социальных целей*. Оно позволяет бизнесмену оставаться устойчивым и независимым от постоянных донорских вливаний, то есть от государственных заказов [30].

Социальное предпринимательство нацеленно на смягчение или решение социальных проблем, достижение социального эффекта. От предпринимательства оно отличается своими целями, ориентацией на социальные изменения и разрешение социальных проблем общества; от благотворительности – предпринимательским характером деятельности. Но всё же, это именно коммерческая деятельность, прибыль от которой реинвестируется, а не распределяется между акционерами

предприятия. Она направляется на такие острые вопросы, как социальная незащищённость, безработица, защита окружающей среды, права человека.

В современном виде социальное предпринимательство возникло в 1980-е годы и вступило в фазу бурного развития в 1990-е, вследствие комплекса причин, главными из которых называются рост и активизация некоммерческих организаций, развитие транспорта и инфраструктуры, появление новейших средств связи. К числу тех, чья деятельность может служить прообразом социального предпринимательства, исследователи и энтузиасты относят основателя ордена францисканцев **Святого Франциска Ассизского; Роберта Оуэна, основателя кооперативного движения; Флоренс Найтингейл, основательницу первого училища для медсестёр в Великобритании, разработавшую прогрессивные стандарты работы медсестёр и способствовавшую их широкому распространению; Винобу Бхаве, основателя индийского движения «Земля в дар».**

Социальное предпринимательство набирает обороты во всех странах – каждое 11-ое новое предприятие в ЕС представляет собой социальное предприятие. Лидерами в области развития социального предпринимательства считаются **Великобритания, США, Италия, Словения, страны Скандинавии, Республика Корея, Малайзия, Индия, Бангладеш,** некоторые страны Африки.



Наиболее известной организацией в области социального предпринимательства, функционирующей в странах Азии, является **банк**

Grameen. Данный банк был создан **Мухаммадом Юнусом**, первым в мире человеком, воплотившим в жизнь принципы социального предпринимательства, предпринимателем из Бангладеш. Особенность банка заключается в том, что он обеспечивает кредитами (причем в ряде случаев – без каких бы то ни было поручительств) наиболее бедные слои населения. Концепция Grameen базируется на убеждении М.Юнуса в том, что полученные в кредит деньги пойдут на создание товара, часть дохода от продажи которого, в свою очередь, будет использована как раз на погашение кредита. В настоящее время Grameen bank имеет всемирную сеть (более 50 партнеров в 22 странах), что способствовало оказанию помощи примерно 11 млн. человек в странах Азии, Африки, обеих Америках, и на ближнем Востоке. Помимо внедрения идеи микрокредитования в мировую банковскую практику, Мухаммад Юнус известен также тем, что создал компанию, обеспечивающую нищие слои населения услугами связи. Кроме того, изучается возможность строительства недорогих лечебных учреждений в провинции с возможностью проведения операций посредством видеосвязи. За достижения в области развития социального предпринимательства Мухаммад Юнус в 2006 г. был удостоен Нобелевской премии мира.

Социальные предприниматели на сегодняшний день становятся активной частью общества и бизнеса, они готовы рисковать, открывать и развивать бизнес, создавая рабочие места, формируя культуру отказа от иждивенчества, решая социальные проблемы. В казахстанских условиях это достаточно молодое явление. В основном они ведут деятельность в Алматы, Нурсултане, Шымкенте, Костанайе, ВКО. Количество небольшое, но тем заметнее успешные примеры.

В Казахстане этот вид бизнеса начал развиваться в 2014 году. В данное время стране насчитывается около 250 социальных предпринимателей. Но на законодательном уровне социальный бизнес не защищен. Усилия по внедрению культуры социального бизнеса среди казахстанских некоммерческих организаций были начаты **Фондом социального развития «Самрук-Казына»**. Между тем, в середине июня 2019 года в Казахстане стартовал проект «ЭРЕКЕТ», направленный на развитие социального предпринимательства среди некоммерческих организаций. Проект проводится в восьми регионах страны.

Наши предприниматели также успешно работают за счет проектов зарубежных стран. Благодаря российскому фонду **«Навстречу переменам»**, успешно работают 12 социальных предпринимателей. 5514

гражданам Казахстана оказана помощь. *«Навстречу переменам»* – это филиал международной некоммерческой организации *Reach for Change*, которая реализует инновационные социальные и бизнес-проекты, направленные на решение острых проблем детей в 17 странах. В каждый проект казахстанского социального предпринимателя было инвестировано от 700 тыс. до 4 миллионов тенге. В то же время в развитие каждого предпринимателя были вложены индивидуальные инвестиции в размере 3-4 млн. тенге. Фонд ведет свою деятельность с 2012 года. Фонд работает в Казахстане с 2013 года, 16 социальным и финансовым проектам была оказана финансовая и ресурсная поддержка.

«I-SEED: Инновации – социальное предпринимательство и образование» – партнерский проект British Council и компании «Шеврон», реализуемый с 2013 года в Алматы и Астане. С 2017 года проект I-SEED реализуется в г. Атырау в рамках *«Программы развития молодежи г. Атырау» корпорации «Шеврон»*, которая предлагает молодежи Атырау инновационную и интерактивную программу обучения. Проект I-SEED направлен на оказание поддержки социально активной молодежи в Казахстане и создание условий для устойчивого решения социальных проблем через продвижение социального предпринимательства. Проект содействует развитию культуры социального предпринимательства в Казахстане среди активных молодых людей. Участники проекта – молодежь в возрасте от 12 до 25 лет, желающая внести позитивные изменения в своих сообществах. Проект также помогает молодым людям развить жизненные навыки и стать более конкурентоспособными на рынке труда.

Высокий уровень безработицы среди социально уязвимых слоев населения (людей с ограниченными возможностями, матерей-одиночек, выпускников детских домов) является актуальной проблемой в наши дни. Основными барьерами для трудоустройства людей из социально уязвимых групп являются отсутствие необходимого образования и нежелание работодателей нанимать «трудных» сотрудников. Именно для решения данной проблемы в Казахстане в 2015 году было создано предприятие *Green TAL – социальная мастерская по производству мебели, сувенирной и швейной продукции и оказанию IT-услуг*.

Green TAL обучает людей с ограниченными возможностями и предоставляет им рабочие места. Основатель социальной мастерской *Green TAL*, Эмин Аскеров – социальный работник во втором поколе-



нии, который знаком с основными острыми проблемами нашего общества с детства, поэтому идея создания социального проекта зародилась у него давно. Более серьезно над проектом, который будет помогать людям и при этом приносить доход, Эмин начал задумываться с 2014 года. Изучив рынок, Эмин решил создать мастерскую по изготовле-

нию изделий из ивовой лозы. Для начала необходимо было обучить сотрудников – людей с ограниченными возможностями и выпускников детских домов – искусству плетения лозы. Все сотрудники социального предприятия, не имеющие специального образования, сначала проходят обучение, затем присоединяются к команде мастеров. Постоянно проводятся курсы повышения квалификации для работников. Сегодня в мастерской работают 42 человек. Социальная мастерская помогает им реализовать свой потенциал.

На протяжении многих лет отсутствие специализированных программ поддержки выпускников детских домов, их профориентации, обучения и последующего трудоустройства остается актуальной проблемой. Оказавшись вне стен детского дома, без родных и близких и без соответствующих жизненных навыков, выпускники оказываются в очень тяжелой ситуации, без реального выбора дальнейшего пути. Основатель СП «Шанырак» **Геннадий Франк** – выпускник детского дома. В 2010 году Геннадий создал первый производственный цех на территории детского дома, зарегистрированный как ИП. Затем в 2013 году было создано **Общественное объединение «Западно-Казахстанский Союз выпускников детских домов и школ-интернатов «Нур»**, а в 2014 году само социальное предприятие «Шанырак».



«Шанырак» – социальное предприятие, деятельность которого направлена на поддержку выпускников детских домов, решение проблем занятости, а также вовлечение в предпринимательскую деятельность. Свою миссию «Шанырак» видит в создании площадки для само-

реализации выпускников детских домов и школ-интернатов. На сегодняшний день социальное предприятие работает по следующим направлениям: производство и оказание услуг, школа практического обучения, агентство по трудоустройству. Прибыль данное социальное предприятие получает за счет производства, налаженного в кузнечном, кузовном, швейном и сварочным цехах, а также за счет оказания клининговых услуг населению. Так, швейный цех производит мягкие игровые модули для детей, принимает заказы на пошив спецодежды, текстиля, обшивки салонов автомобилей и многое другое. За годы своей деятельности СП «Шанырак» стало реально действующим и рентабельным социальным предприятием, благодаря которому 92 выпускника детских домов прошли трудовую адаптацию, и из них 39 трудоустроились через кадровое агентство, 38 выпускников прошли обучение в цехах, 7 выпускников стали индивидуальными предпринимателями, и создано 13 рабочих мест в самом «Шаныраке». Геннадий Франк считает, что в этой области есть большие возможности и, самое важное, в создание рентабельного и конкурентоспособного предприятия, ориентированного на решение проблемы социально-уязвимой группы, это тот же самый предпринимательский подход, который использует любой бизнес, стремящийся стать успешным и устойчивым.

Ярким представителем социального предпринимателя является известный *британский повар и телеведущий Джейми Оливер*. Джейми Оливер использует талант не только для приготовления великолепных блюд, но и для обучения людей, которые хотят овладеть этим искусством в ресторане «Fifteen». В этом ресторане проводятся занятия для молодых людей с серьезными проблемами употребления наркотиков. Все льготы направляются в специальный фонд помощи другим людям. Джейми Оливер открыл благотворительные рестораны «Fifteen» в Лондоне, Амстердаме, Корнуолле и Мельбурне. В июне 2003 года он был награжден орденом Британской империи за вклад в продвижение питания и правильного питания. В ноябре 2013 года он получил почетную стипендию и был принят в Королевский колледж врачей общей практики за пропаганду борьбы детского ожирения и правильного питания.



В России же социальное предпринимательство возникло ещё на рубеже XIX-XX вв. Примером такого предпринимательства можно назвать *Дом трудолюбия, основанный отцом Иоанном Кронштадтским*. 26 июля 2019 года в России вступил в силу Закон № 245-ФЗ «*О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»* в части закрепления понятий «*социальное предпринимательство*», «*социальное предприятие*».



На сегодняшний день в России есть несколько крупных организаций, которые занимаются поддержкой социального предпринимательства. Так, долгое время основным фондом поддержки социального предпринимательства был фонд «*Наше будущее*» *Вагита Алекперова*. Эта организация ежегодно проводит *Всероссийский конкурс социальных проектов*, по результатам которого выдаёт долгосрочные беспроцентные займы, а также помогает начинающим предпринимателям, предлагая им услуги по подготовке бизнес-плана. В общей сложности фонд оказал поддержку 75 социальным предпринимателям на общую сумму более 150 млн руб. Конкурсы проектов по социальному предпринимательству в России проводит также благотворительный фонд *Reach for Change*, представительство которого открылось в России в декабре 2011 г., а также Межрегиональная общественная организация «*Достижения молодых*».

Если посмотреть на конкретные проекты в области социального предпринимательства, то окажется, что им уже охвачены самые разнообразные отрасли. К примеру Тихомирова Анна Владимировна – российский социальный предприниматель, основатель проекта в области социального предпринимательства, книжного магазина и бамперного книжного клуба «Бампер». Цель состоит в том, чтобы сделать современную детскую литературу доступной для всех людей, в том числе живущих в сельской местности, вдали от крупных центров. С 1990



года она работала с общественными кругами, в том числе с несовершеннолетними. Во время исследования она решила открыть книжный магазин, зная, что подростки не будут тратить много времени на чтение книг в детстве. Она 20 лет

работала со «сложными» детьми. С 2010 года «Бампер» проехал 80 000 километров в России и 50 городов по всему миру. Есть более 1500 книг по специальным выборам психологов. Особенность «Бампера» в том, что он помогает выбрать книгу, которая нужна каждому ребенку. Там можно прочитать любую книгу. Вы можете пригласить автобус «Бампер» в школу, детские сады, библиотеки и различные культурные дома.

«Мастерская Черниковых». В многопрофильной мастерской валяют валенки и обучают технике войлоковаления, производят шапки и шарфы по старорусским мотивам. Реализация проекта позволит разработать различные просветительские программы, направленные на возрождение русских традиций. Еще одна цель проекта – пропаганда здорового питания. В Мастерской выпекают бездрожжевой цельнозерновой хлеб, делают натуральные еловые напитки, варят варенье.



натуральные еловые

Проект «Либерти». Проект ориентирован на людей с ограниченными возможностями передвижения. На российском рынке туристических услуг отсутствуют предложения для инвалидов. Заняв пустующую нишу, компания разрабатывает и реализует уникальный туристический продукт для людей с особыми нуждами. Предоставляемый продукт – это экскурсионные туры для инвалидов-колясочников с использованием спецсредств (транспорта, предназначенного для инвалидов, пандусов, базы данных культурных объектов, доступных для посещения инвалидами). В турфирме работает специально подготовленный персонал.



Опыт показывает, что роль социального предпринимательства в решении вопросов повышения уровня жизни социально уязвимых групп населения возрастает. Поиск новых или неожиданных ресурсов путем решения социальных проблем социальными предпринимателями может быть либо решением проблем людей с ограниченными возможностями, либо решением проблем, связанных с созданием рабочих мест для одиноких матерей, или решением проблем, связанных с загрязнением окружающей среды. Социальные проблемы растут, и социальные предприниматели, решая их, повышают общую экономи-

ческую эффективность страны, поскольку она вводит ранее неиспользованные ресурсы в экономический оборот.

2.4 Налогообложение организаций, осуществляющих деятельность в социальной сфере

В соответствии с Кодексом Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 25 декабря 2017 года № 120-VI организации, осуществляющие деятельность в социальной сфере не подлежат налогообложению корпоративным подоходным налогом при условии, что доходы от такой деятельности с учетом доходов в виде безвозмездно полученного имущества и вознаграждения по депозитам составляют не менее 90 процентов совокупного годового дохода таких организаций (организации осуществляющие деятельность в области социальной защиты и социального обеспечения детей, престарелых и инвалидов организаций, в которых средняя численность инвалидов за налоговый период составляет не менее 51 процента от общего числа работников, расходы организаций по оплате труда инвалидов за налоговый период составляют не менее 51 процента (в специализированных организациях, в которых работают инвалиды по потере слуха, речи, а также зрения – не менее 35 процентов) от общих расходов по оплате труда [8, статья 290, п 2,3].

Освобождаются от налога на добавленную стоимость обороты по реализации товаров, работ, услуг (кроме оборотов по реализации подакцизных товаров), если в налоговом периоде, в котором осуществлена реализация, а также за четыре предшествующих налоговых периода соблюдается одно из следующих условий:

- средняя численность инвалидов составляет не менее 51 процента от общего числа работников;
- расходы по оплате труда инвалидов составляют не менее 51 процента (в специализированных организациях, в которых работают инвалиды по потере слуха, речи, зрения, – не менее 35 процентов) от общих расходов по оплате труда.

Освобождаются от уплаты социального налога специализированные организации, в которых работают инвалиды с нарушениями опорно-двигательного аппарата, по потере слуха, речи, зрения, численность инвалидов за налоговый период составляет не менее 51 процента от общего числа работников; расходы по оплате труда инва-

лидов за налоговый период составляют не менее 51 процента (в специализированных организациях, в которых работают инвалиды по потере слуха, речи, а также зрения, – не менее 35 процентов) от общих расходов по оплате труда.

По инвалидам I, II, III группы в соответствии с Кодексом при исчислении индивидуального подоходного налога из доходов физического лица, подлежащих налогообложению, исключаются доходы за год в пределах 882-кратного минимального размера месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на начало соответствующего финансового года.

В целях налогообложения к организациям, осуществляющим деятельность в социальной сфере, относятся налогоплательщики, соответствующие определенным критериям.

Критерии, в соответствии с которыми налогоплательщики могут рассматриваться как организации, осуществляющие деятельность в социальной сфере, определены статьей 135 Налогового кодекса Республики Казахстан и подразделяются:

- *по виду деятельности;*
- *по наличию наемных работников-инвалидов.*

Однако, к организациям, осуществляющим деятельность в социальной сфере, не относятся организации, получающие доходы от деятельности по производству и реализации подакцизных товаров.

По критерию *«вид деятельности»* к организациям, осуществляющим деятельность в социальной сфере, относятся организации, осуществляющие нижеуказанные виды деятельности, доходы от которых с учетом доходов в виде безвозмездно полученного имущества и вознаграждения по депозитам составляют не менее 90 процентов совокупного годового дохода таких организаций.

К деятельности в социальной сфере относятся следующие виды деятельности:

- оказание медицинских услуг, за исключением косметологических, санаторно-курортных;
- оказание услуг по начальному, основному среднему, общему среднему образованию, техническому и профессиональному, послесреднему, высшему и послевузовскому образованию, осуществляемых по соответствующим лицензиям на право ведения образовательной деятельности, а также дополнительному образованию, дошкольному воспитанию и обучению;

- деятельность в сфере науки (включая проведение научных исследований, использование, в том числе реализацию, автором научной интеллектуальной собственности), осуществляемая субъектами научной и (или) научно-технической деятельности, аккредитованными уполномоченным органом в области науки, спорта (кроме спортивно-зрелищных мероприятий коммерческого характера), культуры (кроме предпринимательской деятельности), оказания услуг по сохранению (за исключением распространения информации и пропаганды) объектов историко-культурного наследия и культурных ценностей, занесенных в реестры объектов историко-культурного достояния или Государственный список памятников истории и культуры в соответствии с законодательством РК, а также в области социальной защиты и социального обеспечения детей, престарелых и инвалидов;
- библиотечное обслуживание.

По критерию **«наличие наемных работников-инвалидов»** к организациям, осуществляющим деятельность в социальной сфере, также относятся организации соответствующие следующим условиям:

- численность инвалидов за налоговый период составляет не менее 51% от общего числа работников;
- расходы по оплате труда инвалидов за налоговый период составляют не менее 51% (в специализированных организациях, в которых работают инвалиды по потере слуха, речи, а также зрения, – не менее 35%) от общих расходов по оплате труда [33].

Основные налоги, предусмотренные Налоговым Кодексом Республики Казахстан:

Корпоративный подоходный налог.

Подоходным корпоративным налогом облагается налогооблагаемый доход налогоплательщиков, определяемый как разница между совокупным годовым доходом (с учетом разрешенных корректировок) и допустимыми вычетами, установленными Налоговым Кодексом.

Налогоплательщики, являющиеся организациями, осуществляющими деятельность в социальной сфере, при определении суммы корпоративного подоходного налога, подлежащей уплате в бюджет, уменьшают сумму исчисленного корпоративного подоходного налога на 100 процентов при соблюдении определенных условий.

Для организаций, осуществляющих деятельность в социальной сфере, признанных по критерию **«вид деятельности»** предусмотрено освобождение от КПП в случае если:

- доход от основной деятельности, с учетом доходов в виде безвозмездно полученного имущества и вознаграждения по депозитам составляет не менее 90% совокупного годового дохода;
- при направлении полученных доходов на осуществление указанного вида деятельности.

В связи с внесением изменений в пункт 1 статьи 65 Налогового кодекса, организации, осуществляющие деятельность в социальной сфере, составляют налоговую отчетность по корпоративному подоходному налогу по форме 100.00. При этом, в соответствии с требованиями данной статьи Налогового кодекса, при определении суммы корпоративного подоходного налога к уплате в бюджет уменьшают сумму исчисленного в соответствии со статьей 139 Налогового кодекса корпоративного подоходного налога на 100 процентов.

Также следует отметить, что организации, осуществляющие деятельность в социальной сфере не освобождены от налогообложения пассивных доходов, которые облагаются налогом у источника по ставке 15 процентов.

Налог на добавленную стоимость.

Общественные объединения инвалидов, а также производственные организации освобождаются от налога на добавленную стоимость при реализации товаров, работ, услуг, кроме оборотов по реализации товаров, работ, услуг от торгово-посреднической деятельности и оборотов по производству и реализации подакцизных товаров, если такие объединения и организации соответствуют следующим условиям:

- инвалиды составляют не менее 51 процента от общего числа работников таких производственных организаций;
- расходы по оплате труда инвалидов составляют не менее 51 процента (в специализированных организациях, в которых работают инвалиды по потере слуха, речи, зрения, – не менее 35 процентов) от общих расходов по оплате труда [8, статья 248, 13 п.].

В соответствии с Налоговым Кодексом услуги, работы в сфере культуры, науки и образования освобождаются от НДС, если относятся к услугам, работам:

- по проведению социально значимых мероприятий в области культуры, зрелищных культурно-массовых мероприятий, осуществляемых в рамках государственного заказа;
- осуществляемым (кроме предпринимательской деятельности) организациями культуры – театрами, филармониями, музеями, библиотеками, культурно-досуговыми организациями;

- образовательным – в сфере дошкольного воспитания и обучения; начального, основного среднего, общего среднего, дополнительного образования; технического и профессионального, послесреднего, высшего и послевузовского профессионального образования, осуществляемым по соответствующим лицензиям на право ведения данных видов деятельности;
- научно-исследовательским работам, проводимым на основании договоров на осуществление государственного заказа;
- по предоставлению во временное пользование библиотечного фонда, в том числе в электронном виде, организациями образования, имеющими лицензию на право ведения образовательной деятельности;
- по сохранению, за исключением распространения информации и пропаганды, объектов историко-культурного наследия и культурных ценностей, *занесенных в реестры объектов историко-культурного достояния или Государственный список памятников истории и культуры в соответствии с законодательством Республики Казахстан.*

Еще одной характерной особенностью обложения НДС социальной сферы является освобождение оборотов по реализации товаров (работ и услуг), связанных с медицинским и ветеринарным обслуживанием в случаях:

- реализации лекарственных средств любых форм, в том числе лекарственных субстанций, а также материалов и комплектующих для их производства;
- реализации изделий медицинского (ветеринарного) назначения, включая протезно-ортопедические изделия, сурдотифлотехники и медицинской (ветеринарной) техники; материалов и комплектующих для производства лекарственных средств любых форм, в том числе лекарственных субстанций, изделий медицинского (ветеринарного) назначения, включая протезно-ортопедические изделия, и медицинской (ветеринарной) техники;
- реализации услуг в форме медицинской помощи в соответствии с законодательством Республики Казахстан (в том числе при осуществлении медицинской деятельности, не подлежащей лицензированию), оказываемых субъектом здравоохранения, имеющим лицензию на осуществление медицинской деятельности;
- реализации услуг в сфере санитарно-эпидемиологического благополучия населения, оказываемых государственной организа-

цией санитарно-эпидемиологической службы в соответствии с законодательством Республики Казахстан о здравоохранении;

- реализации услуг, оказываемых в области ветеринарии: физическими или юридическими лицами, имеющими лицензию на осуществление деятельности в области ветеринарии; физическими и юридическими лицами, включенными в государственный электронный реестр разрешений и уведомлений на осуществление предпринимательской деятельности в области ветеринарии, предусмотренный законодательством Республики Казахстан о ветеринарии; государственными ветеринарными организациями, созданными в соответствии с законодательством Республики Казахстан о ветеринарии.

Перечень вышеуказанных товаров утверждается Правительством Республики Казахстан.

Также в соответствии с подпунктом 7) пункта 1 статьи 255 Налогового кодекса освобождается от налога на добавленную стоимость импорт лекарственных средств любых форм, изделий медицинского назначения и медицинской техники:

- зарегистрированных в Государственном реестре лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники Республики Казахстан;
- не зарегистрированных в Государственном реестре лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники Республики Казахстан, на основании заключения (разрешительного документа), выданного уполномоченным органом в области здравоохранения;
- лекарственных средств, используемых (применяемых) в области ветеринарии; изделий ветеринарного назначения и ветеринарной техники, сурдотифлотехники, включая протезно-ортопедические изделия, специальных средств передвижения, предоставляемых инвалидам;
- материалов, оборудования и комплектующих для производства лекарственных средств любых форм, изделий медицинского (ветеринарного) назначения, включая протезно-ортопедические изделия, и медицинской (ветеринарной) техники.

Перечень указанных товаров также утверждается Правительством РК.

Пример 1.

ТОО получает доход от оказания медицинских услуг, кроме того имеет доход от сдачи в аренду имущества.

1. Совокупный годовой доход с учетом медицинских услуг и доходов от аренды составляет 10 000 000 тенге.

Совокупный годовой доход от медицинских услуг составил 9 500 000 тенге, а доход от аренды составил 500 000 тенге. Учредители решили изъять свою долю прибыли за финансовый год.

Полученные доходы подлежат налогообложению на общих основаниях, так как распределение чистой прибыли между участниками приводит к нарушению условий, установленных ст. 135 Налогового кодекса.

2. Совокупный годовой доход от медицинских услуг составил 8 000 000 тенге, а доход от аренды составил 2 000 000 тенге. Все полученные доходы были направлены на осуществление основного вида деятельности.

Полученные доходы также подлежат налогообложению на общих основаниях, так как доход от основной деятельности составляет менее 90% совокупного годового дохода.

Пример 2.

ТОО является фармацевтической компанией. Списочная численность работников 12 человек, в том числе инвалидов 7 человек.

Компания занимается реализацией спиртосодержащей продукции медицинского назначения.

В соответствии со статьей 279 Налогового кодекса спиртосодержащая продукция медицинского назначения, зарегистрированная в качестве лекарственного средства, является подакцизным товаром.

Полученные доходы также подлежат налогообложению на общих основаниях, к организациям, осуществляющим деятельность в социальной сфере, не относятся организации, получающие доходы от деятельности по производству и реализации подакцизных товаров.

Для организаций, осуществляющих деятельность в социальной сфере, признанных по критерию «наличие наемных работников-инвалидов» предусмотрено освобождение от КПН.

Социальный налог.

Специализированные организации, в которых работают инвалиды с двигательного аппарата, по потере слуха, речи, зрения, где числен-

ность инвалидов за налоговый период составляет не менее 51 процента от общего числа работников и расходы по оплате труда инвалидов за налоговый период составляют не менее 51 процента (в специализированных организациях, в которых работают инвалиды по потере слуха, речи, а также зрения, – не менее 35 процентов) от общих расходов по оплате труда, исчисляют социальный налог по ставке 4,5 процента.

Земельный налог.

Налоговой базой по земельному налогу является площадь земельного участка, выраженная в гектарах или квадратных метрах, определяется в зависимости от категории земельного участка.

При исчислении земельного налога к соответствующим ставкам применяют коэффициент 0,1 организации, осуществляющие деятельность в социальной сфере (признанных по критерию «вид деятельности»).

Юридические лица, где численность инвалидов за налоговый период составляет не менее 51 процента от общего числа работников и расходы по оплате труда инвалидов за налоговый период составляют не менее 51 процента (в специализированных организациях, в которых работают инвалиды по потере слуха, речи, а также зрения, – не менее 35 процентов) от общих расходов по оплате труда при исчислении земельного налога к соответствующим ставкам применяют коэффициент 0.

Налог на имущество.

Налог на имущество рассчитывается на основе среднегодовой балансовой стоимости объектов налогообложения, определяемой по данным бухгалтерского учета, и выплачивается равными долями в течение года не позднее: 25 февраля, 25 мая, 25 августа и 25 ноября налогового периода.

Налог на имущество исчисляют по ставке 0,1 процента к среднегодовой стоимости объектов налогообложения [33].

По объектам налогообложения, переданным в пользование, доверительное управление или аренду, организации, осуществляющие деятельность в социальной сфере признанные по критерию «вид деятельности» исчисляют и уплачивают налог на имущество по ставке 1,5 процента к налоговой базе.

Организации, осуществляющие деятельность в социальной сфере признанные по критерию «вид деятельности», в случае передачи имущества в пользование, доверительное управление или аренду, плата за пользование, доверительное управление или аренду по которому

поступает в государственный бюджет, исчисление и уплату налога по такому имуществу производят по ставке 0,1 процента к налоговой базе.

Налог на транспортные средства.

В соответствии со статьей 366 Налогового Кодекса специализированные медицинские транспортные средства не являются объектами налогообложения.

Организации, осуществляющие деятельность в социальной сфере, исчисляют и уплачивают налог на транспортные средства в общеустановленном порядке.

Государственные пошлины.

Согласно п. 17 статьи 541 Налогового Кодекса общественные объединения инвалидов и (или) созданные ими организации, в которых работают не менее 35 процентов инвалидов по потере слуха, речи, а также зрения, – при подаче исков в своих интересах.

В соответствии с п.10 статьи 542 Налогового Кодекса ***Союз «Добровольное общество инвалидов Казахстана» (ДОИК), Казахское общество глухих (КОГ), Казахское общество слепых (КОС)***, а также их производственные предприятия освобождены от уплаты государственной пошлины при совершении нотариальных действий.

Государственную регистрацию (перерегистрацию), государственную регистрацию прекращения деятельности (в том числе при реорганизации в случаях, предусмотренных законодательством Республики Казахстан) детских и молодежных общественных объединений, а также общественных объединений инвалидов, учетную регистрацию (перерегистрацию), снятие с учетной регистрации их филиалов и представительств, филиалов республиканских и региональных национально-культурных общественных объединений установлена льготная ставка сбора при совершении регистрационных действий.

Трудоустройство инвалидов осуществляется на основании квот и создания дополнительных рабочих мест на объектах ИП и МСБ. Работодатели получают субсидии от государства.

Квоты и субсидии при трудоустройстве инвалида.

Квота устанавливается местными исполнительными органами и зависит от общей численности работников в организации:

- 2% – от 50 до 100 человек
- 3% – от 100 до 250 человек
- 4% – свыше 251 человека

Дополнительные рабочие места для инвалидов создаются через индивидуальное предпринимательство, малый и средний бизнес. При этом государство выплачивает работодателям субсидии, но на следующих условиях:

- трудоустройство инвалидов не менее, чем на год;
- отсутствие задолженности по зарплатам и налогам;
- оснащение специальных рабочих мест для инвалидов;
- выплата инвалидам зарплаты в соответствии с занимаемой должностью.

Чтобы получить субсидии, необходимо до 1 ноября предоставить в центр занятости населения заявку на предстоящий год, исходя из своего бюджета. Вместе с заявкой предоставляются справка о регистрации ТОО или ИП и смета расходов на оборудование специальных мест для инвалидов. Субсидии выплачиваются в соответствии с трудовым договором между работодателем и центром занятости.

Какие права имеет работник-инвалид.

При приеме на работу сотрудника-инвалида, работодатель должен знать следующее:

- в трудовом договоре должно быть указано об особенном оснащении рабочего места инвалида;
- для инвалидов I и II групп рабочее время должно быть сокращенным – до 36 часов в неделю и не более 7 часов в день (для инвалидов III группы ограничений по времени нет);
- инвалидам I и II групп положен дополнительный оплачиваемый ежегодный отпуск (не менее недели);
- работа в выходные и праздничные дни только по желанию инвалидов, а работа в ночное время – с их согласия и если это не запрещено им по состоянию здоровья;
- инвалиды не допускаются к сверхурочной работе;
- направлять инвалидов в командировки можно только с их согласия;
- недопустимо увольнение или перевод инвалидов на другую работу без их согласия, за исключением случаев, когда по состоянию здоровья они не могут выполнять профессиональные обязанности;
- при сокращении штата инвалид имеет преимущественное право на сохранение рабочего места.

Налоги за работников-инвалидов.

Индивидуальный подоходный налог.

Если суммарная зарплата инвалида за период с 1 января по дату начисления зарплаты не превышает 75 МЗП (1 МЗП в 2018 году – 28 284 тенге), то вне зависимости от формы собственности и системы налогообложения ИПН с зарплаты инвалида не удерживается. Если зарплата за этот период превысила 75 МЗП, то обложение налогами происходит по общей схеме – по ставке 10%.

Социальный налог – не платят ТОО и ИП на упрощенке, ИП на общеустановленном режиме – 1 МРП (1 МРП в 2018 году – 2405 тенге), для ТОО на общеустановленном режиме – ставка 9,5%. Кроме того, не платят социальный налог спецорганизации, в которых работают инвалиды (не менее 51% от общей численности сотрудников) с нарушениями опорно-двигательного аппарата, по потере слуха, речи и зрения.

Социальные отчисления – по ставке 3,5%.

Обязательные пенсионные взносы – если инвалидность I и II групп установлена бессрочно, то ОПВ не перечисляется, в остальных случаях – по ставке 10%.

Отчисления по ОСМС за инвалидов не перечисляются.

Права работников из числа воинов-афганцев и чернобыльцев и налоги за них.

Участники боевых действий в Афганистане и участники ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС законодательно приравнены по льготам и гарантиям к участникам Великой Отечественной войны, а ставшие в результате войны в Афганистане и аварии на ЧАЭС инвалидами приравнены по льготам и гарантиям к инвалидам ВОВ.

Таким образом, эти категории граждан имеют право:

- использовать ежегодный отпуск в удобное для них время, а также на дополнительный отпуск до 2 недель в год без сохранения зарплаты;
- получать пособия по временной нетрудоспособности вследствие общего заболевания до 4 месяцев подряд и в размере 100% заработной платы.
- что касается налогов, то ИПН так же, как и с зарплаты инвалидов, не удерживается, отчисления ОСМС также не производятся. Остальные налоги и отчисления зависят от формы собственности и системы налогообложения.

2.5. Особенности развития женского предпринимательства в Казахстане

В современном обществе женскому предпринимательству отводится особая роль. Интенсивно складывается новая социальная структура общества, в котором меняются старые и возникают новые социальные группы. Небольшую часть социальной группы предпринимателей составляют женщины, но масштабы их участия в бизнесе нарастают. В сегодняшнем обществе женщина-предприниматель является носителем нового мышления, философии и образа жизни, ценностных установок и морали [35].

Женщины составляют небольшую часть социальной группы предпринимателей и масштабы их участия в бизнесе нарастают. Женщина, так же как и мужчина, может осуществлять профессиональную деятельность, однако в сфере труда роль женщины аналогична той, что она выполняет в семье, роли матери-домохозяйки. В сегодняшнем обществе женщина-предприниматель является носителем нового мышления, философии и образа жизни, ценностных установок и морали.

В 2016 г. было проведено исследование на тему: Особенности женского предпринимательства в Республике Казахстан. Объектом исследования были женщины-предприниматели Республики Казахстан, был использован анкетный и онлайн-опрос.

В странах с развитой традицией женского предпринимательства многочисленные исследования фиксируют наличие «традиционно женских отраслей», где женщины чувствуют себя более комфортно за счет прошлого, в том числе домашнего опыта. В Казахстане имеет место сосредоточение женщин в таких сферах, как здравоохранение и социальные услуги (83%), образование (77%), гостиничный и ресторанный бизнес (75%), финансовая деятельность (66%). Мужчины преобладают в строительстве (81%), сельском хозяйстве, охоте и лесоводстве (77%), рыболовстве и рыбоводстве (74%), горнодобывающей промышленности (75%), энергетике (72%), на транспорте и связи (67%), обрабатывающей промышленности (64%), государственном управлении (60%).

Неравномерное распределение женщин и мужчин наблюдается и по позициям должностной иерархии. Этот феномен демонстрируется тем фактом, что на мужчин приходится 76% должностей первых руководителей и их заместителей в местных государственных органах. В то время, как удельный вес женщин в центральных и местных органах государственного управления составляет более 54%, их доля среди

политического состава не превышает 9% в местных и 11% в центральных органах.



Женщины представляют 51,8% населения



39% всего ВВП страны формируются женщинами



Уровень женской безработицы составляет 5,3%



Около 42% МСБ управляются женщинами



30% рабочих мест в МСБ обеспечиваются женщинами-предпринимателями



Экономическая активность женщин составляет 66,6%

В ходе анкетного опроса было предложено указать до трех вариантов отраслевой принадлежности из всех возможных. Опрос показал, что большинство предпринимателей (67,1%) идентифицируют свои предприятия как монопрофильные, только 26,7% респондентов указали две сферы деятельности и лишь 6,2% три сферы деятельности. К группе отраслей, наиболее активно осваиваемых женщинами, принадлежит розничная торговля, общепит, наука, культура, здравоохранение.

Основные причины приоритетности сферы обслуживания и торговли в женском предпринимательстве:

- предыдущий опыт женщин, в том числе домашний труд, формирует навыки и знания, адекватные работе в этих отраслях;
- женщины реже имеют техническое образование, что препятствует созданию ими предприятий в области строительства, транспорта и промышленного производства;
- женщинам труднее найти заемный капитал, а именно «нетрадиционные» для женщин отрасли требуют большего объема первоначального капитала;
- предпочтения по складу характера, имитации «домашности» в отношениях с коллегами.

Обобщения западного опыта зачастую сводятся к констатации роста числа женских предприятий при сохранении незначительности их размера по обороту и числу занятых. По нашим данным, эта тенденция имеет место и в казахстанском предпринимательстве. Так, среди всех предприятий малого бизнеса, возглавляемых женщинами, доля предприятий с численностью сотрудников до 20 человек составляет 75,4%, с численностью от 21 до 100 человек – 18,4%, более 100 человек – 6,2%. Эту тенденцию можно объяснить несколькими особенностями женского предпринимательства.

Особенности размера предприятий в женском бизнесе:

- женское предпринимательство преимущественно сконцентрировано в отраслях, технология которых не претендует на многочисленность работников;
- женщины-предприниматели более ориентированы на контроль за своим временем нежели на рост прибыли. Попытка найти удачный баланс между работой и домом выступает ограничителем расширения масштаба предприятия;
- небольшой размер женского бизнеса во многом определяется незначительным «возрастом» возглавляемых женщинами предприятий.

Социальный успех, устойчивость феномена «женский бизнес» в немалой степени зависит от того, с какой установкой приходят женщины в сферу предпринимательства: является ли это делом их жизни или носит случайный, а то и вынужденный характер. Как удалось установить, женщины-предприниматели делятся на три группы. *Первая группа объединяет убежденных бизнес-леди (30,2%)*. Мотивация их выбора – внутреннее желание стать предпринимателем, интерес к

этому виду деятельности. Они пришли в бизнес по доброй воле и с самыми серьезными намерениями. *Второй и самый многочисленный тип, вобравший половину (51,2%) бизнес-леди, объединил предпринимателей «по случаю».* Свое решение они приняли спонтанно, под влиянием неожиданных случайных обстоятельств (по совету или примеру друзей, неожиданно возникшим благоприятным перспективам, газетной информации и пр.). И, наконец, *третий тип – предприниматели поневоле – объединил женщин, которые не по своей воле пришли в бизнес (18,6%).* Они оказались вынужденными в силу различных неблагоприятных обстоятельств открыть свое дело. Мотивация их выбора – реальная безработица или угроза безработицы, отсутствие средств к жизни, невыплата зарплаты, а также давление извне.

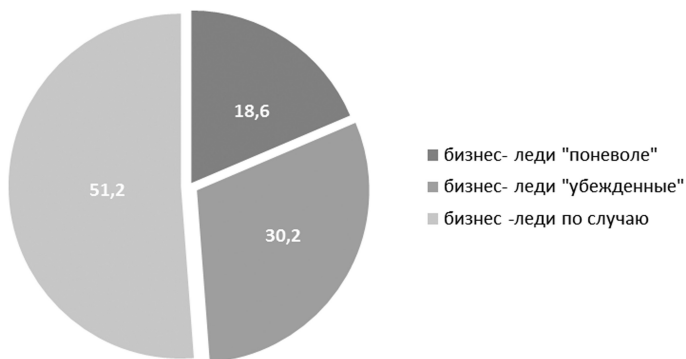


Диаграмма 1. Мотивация выбора предпринимательства

Следует также обратить внимание на социальные ожидания женщин, идущих в бизнес. На первый план выходят ожидания, связанные с самоактуализацией: стремление к независимости и самостоятельности в работе (61,6%), желание полнее раскрыть свои профессиональные способности и возможности (19,5%), попробовать себя в новом деле (18,9%). Заметна роль престижных стимулов прихода в бизнес: элитарный круг общения, респектабельный, современный стиль жизни, блестящая карьера влекут каждую третью женщину в эту сферу деятельности. Согласно имеющимся данным, лишь каждая 6-я бизнес-леди пришла в бизнес под влиянием неблагоприятных финансовых обстоятельств. В этой связи невольно возникает гипотеза о том, что терпящие экономический крах, безработные обездоленные женщины все же не являются основным источником пополнения рядов

бизнес-леди. Социальные ожидания, связанные с приходом в бизнес, полностью оправдались к моменту опроса у каждой второй женщины, у каждой третьей – лишь частично, и совсем мала доля тех, кто вовсе не достиг своих целей. Степень готовности к новой социальной роли несмотря на резкий, радикальный характер реформ, в целом бизнес-леди, по собственной оценке, оказались готовы к новой социальной и профессиональной роли, находясь уже на самом начальном этапе новой своей деятельности (в полной неподготовленности призналась лишь одна бизнес-леди). Каждая вторая отметила свою высокую готовность к этому роду деятельности. Ранее, до своей предпринимательской деятельности, более половины (68,2%) были рядовыми специалистами с высшим или средним специальным образованием, и только свыше трети (31,8%) занимали руководящие посты (директор, начальник, управляющий, главный специалист и пр.). Как видно, организаторские способности и активность «рядовых исполнительниц» не были по достоинству оценены на прежнем месте работы.

На сегодняшний день женщины в бизнесе умело рискуют и обладают достаточными способностями, чтобы приобрести успех. Успех в бизнесе для казахстанских женщин предпринимателей определяется следующими аспектами: социально-психологические качества (40,1%), статусные характеристики (25,4%), социально-экономическая обстановка в стране (6,2%).

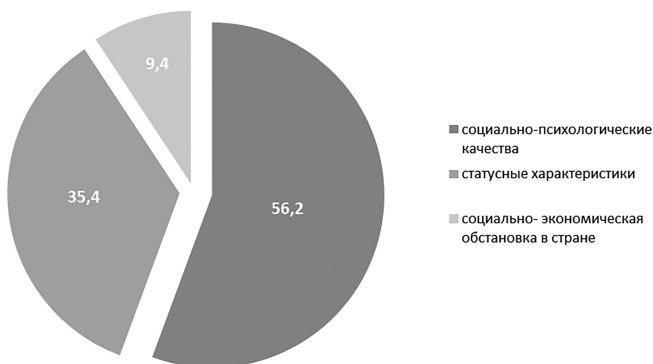


Диаграмма 2. Аспекты, определяющие успех в бизнесе

Итак, социально-психологические, «человеческие» качества, такие как контактность, общительность, настойчивость в достижении цели,

интеллект, восприимчивость к инновациям, дипломатичность оказываются главными помощниками женщин в их предпринимательской деятельности. Гораздо слабее действие статусных характеристик, среди них: профессиональное образование – например, «авторитет профессионала, подтвержденный годами предыдущей работы», незагруженность семейными делами, подходящий возраст, налаженные связи в деловом мире. На третьем месте по приоритетности воздействия, как указывалось выше, оказались факторы, связанные с экономическим и политическим положением в стране. В числе позитивов были названы благоприятная ситуация на рынке товаров, поддержка государственными органами управления.

По мнению опрошенных, к специфическим барьерам, препятствующим развитию женского предпринимательства относятся: отсутствие у женщин необходимого опыта работы в бизнесе (30,5%); нехватка времени для занятий бизнесом, так как женщина предприниматель вынуждена совмещать руководство своим предприятием с функциями воспитания детей и ведения домашнего хозяйства (21,2%); проблема получения средств для организации собственного дела и обеспечения его функционирования, неравный доступ к кредитным и финансовым ресурсам (20,8%); низкий статус женщин в обществе, политике, культуре и связанные с этим ограниченные возможности (16,2%); сложившиеся в обществе гендерные стереотипы, препятствующие участию женщины в бизнесе наравне с мужчинами на уровне восприятия ее как бизнес партнера (11,3%).



Диаграмма 3. Аспекты, препятствующие успеху в бизнесе

В структуре жизненных ценностей бизнес-леди доминируют два: материнство и самореализация. Жизненный успех и благополучие детей является главной ценностью в их жизни (28,2%). Столь же высокие позиции занимает и возможность работать с полной отдачей, раскрыть свои способности (24,3%). Либеральные ценности: свобода, независимость существования также весьма значимы в жизни бизнес-леди (17,5%). В числе других наиболее часто упоминаемых ценностей: материальный достаток (16,9%), счастливый брак (10,1%), уверенность в завтрашнем дне (8,3%), возможность путешествовать, своими глазами увидеть мир (5,8%). Однако далеко не всем удается реализовать свои главные ценности в реальной жизни.

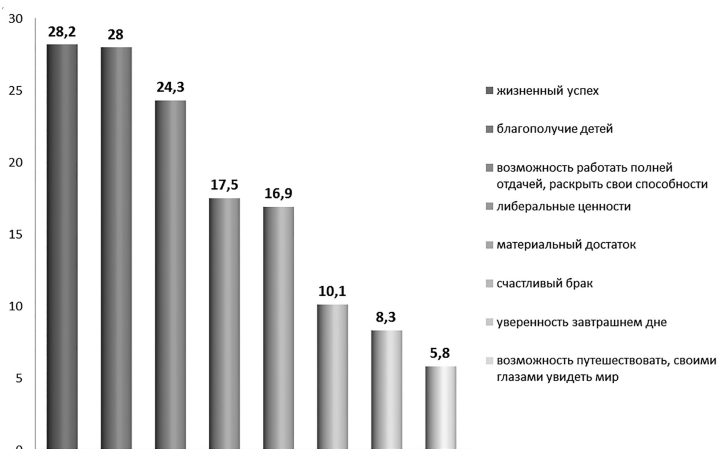


Диаграмма 4. Жизненные ценности женщин-предпринимателей

Бизнес-леди – это особый социальный тип женщин, носителей либеральных ценностей, с повышенной потребностью в самореализации, творческой самоотдаче, новаторов по своей природе. Как правило, такой тип женщин является востребованным не только в предпринимательстве, но и в других сферах трудовой деятельности, на предприятиях с самыми разнообразными организационно-правовыми формами. Безработица на рынке труда – это социальная ловушка женщин совсем иного «не предпринимательского склада». Присущие бизнес-леди ценности и качества не являются доминирующими и массовыми у современных женщин, тем более у тех, кто оказался вытесненными по тем или иным причинам из сферы производства. Лишь небольшая часть женщин, потерявших работу, может открыть свое

дело и тем самым решить проблему своей занятости. Однако со временем социальные качества, необходимые для предпринимательской активности, будут, видимо, все более проявляться у новых поколений женщин, входящих в жизнь в условиях рынка. Ведь, не случайно, например, в США каждое второе малое предприятие, а в Германии – каждое третье возглавляют женщины.

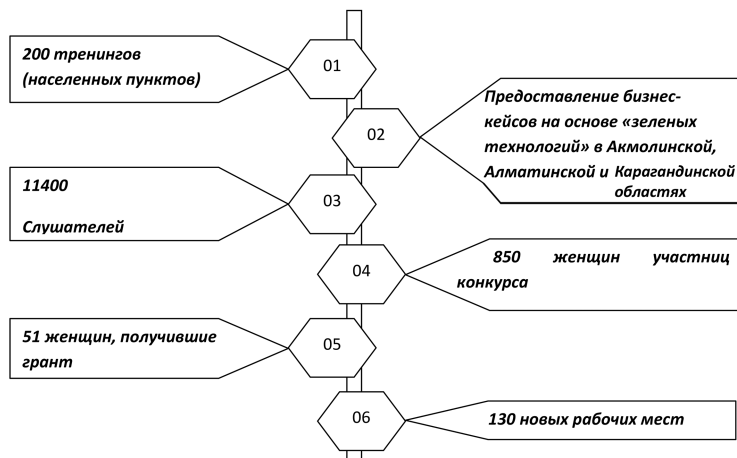
Опыт реализации проекта «Coca-Cola Белестері».

Проект «Coca-Cola Белестері» направлен на вовлечение в бизнес женщин по всему Казахстану путем предоставления возможности участвовать в бизнес-тренингах, получать финансовые знания и навыки, консультации со стороны единомышленников и кураторов, а также первую финансовую поддержку.

«Coca-Cola Белестері» является частью многолетней инициативы компании *Coca-Cola*, в рамках которой к 2020 году планируется вовлечь в бизнес 5 млн. женщин по всему миру.

The Coca-Cola Foundation – благотворительная организация, поддерживающая местные сообщества на протяжении 30 лет. Средства фонда формируются за счет средств крупнейшего мирового производителя безалкогольных напитков *The Coca-Cola Company*.

Оператором проекта является Общественный фонд «Социальная динамика», объединяющий независимых экспертов в сфере общего среднего образования, почетных работников образования, осуществляющих тренинговую и проектную деятельность в сфере поддержки социальных инициатив.



Проект *«Coca-Cola Белестері»* представляет собой своеобразные ступени роста, предусматривающие участие женщин в региональных тренингах по основам бизнеса и республиканском конкурсе на лучшую бизнес-идею, с возможностью получения участницами финансовой поддержки от *Coca-Cola* для усиления их экономической самостоятельности в обществе.

Проект стартовал в 2012 году в Астане и Алматы по инициативе **ОФ «Социальная динамика»** и при поддержке компании *«Coca-Cola»*. С 2013 года к проекту присоединился партнер АЮЛ «Коалиция за зеленую экономику и развитие G-Global». Объединив усилия сторон, проект расширяется за счет вовлечения в программы обучения незанятых женщин сельских районов Казахстана

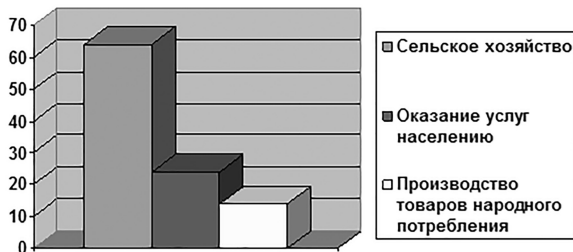
ОЮЛ «Коалиция за зеленую экономику и развитие G-Global» (Коалиция) – одна из ведущих «зеленых» общественных организаций Казахстана и является общественным провайдером Концепции перехода Казахстана к «зеленой экономике».

Этапы реализации проекта:

- Обучение основам предпринимательства.
- Написание бизнес-плана.
- Конкурс на лучшую бизнес-идею.
- Получение финансовой помощи на развитие собственного бизнеса.

Среди выбранных направлений бизнеса наибольший удельный вес 64% занимает сельское хозяйство, оказание услуг населению 24% и производство товаров и услуг 14%.

Выбранные направления бизнеса:



В 2015 году Программой охвачено 2 региона Казахстана (Акмолинская и Алматинская области), где было обучено около 2000 сельских

женщин. По итогам конкурса выдано 9 грантов на открытие собственного дела. В основном были поддержаны проекты, связанные в развитии кооперации на селе.

В 2016 году Программой охвачено 3 региона Казахстана (Акмолинская, Алматинская и Карагандинская области), где было обучено порядка 2500 сельских женщин. По итогам конкурса выдано 10 грантов на открытие собственного дела.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) при поддержке Министерства национальной экономики Казахстана проводит конференции *WECON – Women Entrepreneurship Conference '19 для женщин-предпринимателей, управляющих малым и средним бизнесом.*

Конференции *WECON* – это инновационный формат мероприятий, направленный на поддержку женского предпринимательства в Казахстане. В новом сезоне мероприятие пройдет в 7 городах: Актау, Петропавловске, Павлодаре, Таразе, Кокшетау, Талдыкоргане и Кызылорде.

Для женщин в бизнесе *ЕБРР* предоставил механизмы финансирования в местной валюте на сумму в эквиваленте 92 млн долларов и выделил пять кредитных линий на сумму в эквиваленте 64,6 млн долларов.

В 2018 году более 2,7 млн долларов было освоено и выделено под нефинансовые услуги, оказываемые по программе «Женщины в бизнесе», включающие консалтинг, бизнес-коучинг, менторинг и мероприятия по развитию рынка. Конференции *WECON* были инициированы с целью обмена опытом, получения полезной информации о бизнес-инструментах, которые помогут укрепить и развивать бизнес.

Программа мероприятия в *WECON* позволит услышать истории успеха местных предпринимательниц, получить консультацию во время бизнес-тренинга от представителей *ЕБРР*, а также обменяться контактами с другими участниками конференции во время сессий тимбилдинга и нетворкинга.

Программа «Женщины в бизнесе» работает в Казахстане с 2015 года и финансируется *ЕБРР* и Правительством Республики Казахстан. Цель программы – стимулирование и поддержка женского предпринимательства в Казахстане через предоставление доступа к финансовым и консультационным инструментам:

- Возмещение расходов на консалтинговые и коучинг проекты (бизнес-планирование, маркетинг, HR, PR, внедрение компьютерных систем, управление процессами, менеджмент качества

и многие другие) в размере 60% от стоимости консалтингового проекта (не более 10000 евро).

- Получение кредита (новый кредит или рефинансирование текущего кредита) в тенге на нужды вашего бизнеса через банки-партнеры ЕБРР: БЦК, Шинхан банк, Форте банк, банк Касса Нова и КМФ с возможностью гарантирования и субсидирования ставки Фондом «Даму».
- Тренинги по женскому лидерству, управлению финансами, интернет-маркетингу, автоматизации бизнеса, и управлению малым/семейным бизнесом, по всему Казахстану
- Онлайн-диагностика бизнеса, бесплатный инструмент позволяющий определить сильные стороны бизнеса и возможности дальнейшего развития, а также сравнить показатели компании со средними показателями по стране.
- Менторинговая программа, в которой участницы на бесплатной основе в течение 9 месяцев взаимодействуют с более опытным ментором, владельцем или руководителем бизнеса.

ТРЕНИНГОВЫЕ ЗАНЯТИЯ

Реализация социально-значимых проектов

Тренинг 1. Хорошее дело – зачем и для кого?

Тренинг 2. Написание проекта

Данный тренинг нацелен на то, чтобы помочь участникам придумать и осуществить проект, важный и нужный для общества. В рамках занятия мы узнаем о Целях Тысячелетия ООН, а также успешных Казахских и зарубежных социальных проектах и бизнессах.

Тренинг 1. Хорошее дело – зачем и для кого?

Задачи:

- *Знакомство с целями Развития Тысячелетия ООН.*
- *Определение корня социальных проблем и возможностей их решения.*

Задание 1. «Вместе всем миром»

Цель: Понимание сути Целей Развития Тысячелетия

Время проведения: 40 минут

Реквизи: не требуется

Инструкция по проведению:

➤ Цели развития тысячелетия (Millennium Development Goals) – это восемь международных целей развития, которые 193 государства-члена ООН и 23 международных организации должны были достичь к 2015 году. Цели включают в себя сокращение масштабов крайне нищеты, снижение детской смертности, борьбу с эпидемическими заболеваниями, такими, как СПИД, а также расширение всемирного сотрудничества с целью развития.

➤ Для более детального понимания участниками тренинга данных Целей, группу необходимо разделить на 8 команд и каждой команде необходимо дать краткое описание одной цели (**Приложение 1**).

➤ Задание для каждой команды состоит в том, чтобы в течение 10 минут придумать театральную минипостановку, рассказывающую о проблеме, на борьбу с которой направлена Цель.

➤ Выступление каждой команды 2-3 мин.

➤ По окончании всех выступлений каждая команда должна отгадать, в чем заключается проблема, а сама команда – рассказать о Цели, которая описана.

➤ Обсудить с участниками группы вопрос о связи данных целей с Казахстаном. Например: «А как обстоят дела в нашей стране с начальным образованием?», «Есть ли в наших семьях неравенство между мужчинами и женщинами?», «Какие проекты осуществляются в нашей стране для обеспечения устойчивого экологического развития?» и т.д. [3].

Задание 2. «Гляди в корень»

Цель: умение видеть корень социальной проблемы и понимать причину ее возникновения

Время проведения: 20 минут

Реквизит: sticky notes, флипчарт, бумага, маркеры, бумажный скотч

Инструкция по проведению:

➤ Каждому участнику раздается по несколько листов клеящейся бумаги. На листках необходимо написать те проблемы, которые сейчас существуют в нашей стране и вывесить их на флипчарт.

➤ Все проблемы необходимо записать в список. Если проблема дублируется, необходимо это отметить.

➤ По итогам работы выбирается наиболее популярная проблема и определяются причины данной проблемы.

➤ Участники тренинга должны ответить на вопрос: «Как решение данной проблемы может зависеть от ее корня?». Например: если проблемой было озвучено «сложно трудоустроиться», а корнем «низкое качество образования», то предложением может звучать «улучшение качества образования». Каждое предложение необходимо обсудить детально, так, например, «улучшение качества образования» можно осуществить множеством путей: «привлечением специалистов, получивших зарубежное образование», «внедрением новых методик в образовательный процесс» и т.д.

➤ Участники должны ответить на вопрос: «что из предложенных действий вы можете сделать сами, а на что вам нужна помощь государства, бизнесменов, университетов» и т.д.

Задание 3. «Будущее, которое мы хотим»

Цель: выработка решений проблемы

Время проведения: 60 минут

Реквизит: маркеры, флипчарт, бумажный скотч

Инструкция по проведению:

- Подготовить на ватманах надписи категорий проблем, такие как: «Трудоустройство», «Образование», «Здоровье» и т.д.
- Участники должны выбрать ту проблему, которую считают важной.
- В течение 10 минут каждая команда должна предложить максимальное количество решений данной проблемы. Решение может зависеть не только от государства, бизнеса, но также и от самих людей.
- По истечении времени каждая группа должна перейти к другой проблеме и добавить предложения к тем, что уже были записаны предыдущей группой.
- Группы передвигаются до тех пор, пока не дойдут до той проблемы, с которой начинали.
- Каждый участник выбирает пять самых лучших решений из предложенных.
- Из этого количества решений выбирается 5 лучших решений (например: Проблема – Трудоустройство, Решение – организация работы молодых наставников).

Задание 4. «Будущее, которое мы хотим»

Цель: достичь понимания того, что такое предпринимательство

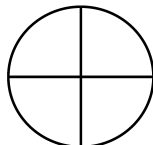
Время проведения: 40 минут

Реквизит: маркеры, флипчарт, бумажный скотч

Инструкция по проведению:

- На флипчарте запишите определения слова «социум».
- Рядом запишите слово «предпринимательство» и также запишите определения.
- Найдите связь между этими определениями. Например: «Если в социуме есть какие-либо проблемы, какие структуры могут их решить».
- На флипчарте нарисуйте круг и разделите его на четыре части (Государство, Бизнес, СМИ и НПО).

Государство



Бизнес

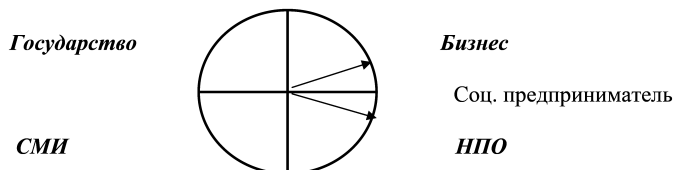
СМИ

НПО

➤ Обсудите с участниками каждый раздел – какое понятие они вкладывают в каждое из слов?

➤ Где по мнению участников, должно находиться «социальное предпринимательство».

➤ Начертите на круге, в каких пределах может располагаться социальное предпринимательство.



➤ Разъясните, что социальные предприниматели – это агенты перемен общества, создатели инноваций, ломающие привычный статус quo и меняющие мир в лучшую сторону.

➤ Участники в течение 5 минут должны придумать идеи или примеры, связанные с проблемами, которые они обсудили в предыдущем упражнении и которые могут быть решены с помощью социального предпринимательства.

➤ Все ответы необходимо обсудить с группой и убедиться в том, что идея реально соответствует определению «*социальное предпринимательство*».

Тренинг 2: Написание проектов

Общее время: 120 минут

Задачи:

- **Формирование умений составлять концепции проекта**
- **Формирование умений определять цели и задачи**

Задание 1. «Умный пойдет в гору»

Цель: Определение цели проекта по принципу S M A R T

Время проведения: 60 минут

Реквизит: бумага, маркеры, раздаточный материал, бумажный скотч

Инструкция по проведению:

➤ В упражнении 5 предыдущего тренинга были выбраны 5 реальных существующих проблем. Группу необходимо разделить на 5

команд и каждой команде выдается то или иное решение из предыдущего тренинга.

➤ Каждая команда должна придумать проект. На ватмане четко описать цель данного проекта в течение 5 минут.

С участниками тренинга обсудить вопрос: «Что такое цель?». Цель – это то, к чему стремятся, чего хотят достигнуть; назначение, смысл предпринимаемых действий; желаемое на данный момент состояние какого-либо проекта в результате выполненной работы. Как необходимо ставить цели, чтобы они были достигнуты и с тем результатом, который вам необходим? Цели должны быть умными. Что это означает?

➤ Рассказать о принципе **SMART** (Приложение 2). В практике управления существуют так называемые **SMART**-критерии, которые должны соответствовать цели. **SMART** – это аббревиатура, образованная первыми буквами английских слов:

- конкретный (specific);
- измеримый (measurable);
- достижимый (attainable);
- значимый (relevant);
- соотносимый (time-bounded).

Правильная постановка цели означает, что цель является конкретной, измеримой, достижимой, значимой и соотносится с конкретным сроком.

➤ Команды должны пересмотреть свои цели по принципу **SMART** в течение 10-15 минут.

➤ Финальную цель проекта: команда должна описать их на отдельном ватмане и презентовать остальным командам [3].

Задание 2. «От обратного»

Цель: планирование проекта по принципу от обратного

Время проведения: 60 минут

Реквизит: не нужен

Инструкция по проведению:

➤ Участники каждой команды должны принять удобное положение, закрыть глаза и помечтать о проекте, который обсуждали в предыдущем упражнении.

➤ Представьте себя в момент завершения вашего проекта. Этот день полон света, тепла и позитивных эмоций – ведь он ознаменует итог всех ваших стараний и усилий! А какие именно усилия прило-

жили? Вернитесь на один день назад и вы увидите суматоху, беготню, переживания и сложности, которые нахлынули на вас в предверии завершения проекта. Что вы можете сделать, чтобы избежать этого? Как бы вы распределили работу между членами команды? Какие ресурсы вы не учли, а сейчас уже поздно что-то искать? Хотели бы вы оставить на это больше времени?

➤ Какие детали проекта надо учесть и на каком этапе для того, чтобы проект стал максимально успешным?

➤ Цель поставлена. Необходимо сформировать план действий. Отличный способ создать эффективный план – это обратное планирование. Чтобы воспользоваться этим приемом, снова вернитесь к своим мечтаниям, проживите этот момент и «вспомните», какие важные этапы вы прошли, каких результатов на пути к цели достигли. Вспоминайте в обратном порядке – от достижения цели до настоящего момента. Для того, чтобы обратное планирование было наиболее эффективным, необходимо обратить внимание не на действия, а на промежуточные результаты.

➤ Обратное календарное планирование позволяет соблюдать срок выполнения работы и четко определить ее объем по каждой задаче. Существует большое множество эффективных методик документирования планируемой работы (например, «диаграмма Ганта» и др.). Участники должны изучить их самостоятельно.

➤ Каждая команда должна начертить на ватмане координату времени по горизонтали и продумать каждый шаг начиная с конца. На графике обязательно укажите задание и время на выполнение работы в течение 15-20 минут.

➤ Каждая команда презентует свой график и разъясняет выбранное задание и время.

ТРЕНИНГОВЫЕ ЗАНЯТИЯ

Проектный менеджмент

Тренинг 1. Подготовка к работе по проекту

Тренинг 2. Проведение проекта

Цель тренинга – обучение навыкам организации и проведения проектов.

Данный тренинг нацелен на то, чтобы правильно подготовить и провести социально-значимый проект. Все упражнения взаимосвязаны и направлены на подготовку участников к реализации проектов.

Работа в данном тренинге будет наиболее эффективной, если участники проекта заранее выберут сферу реализации проекта, определяются с проблемой, которую хотят решить.

Тренинг 1. Подготовка к работе по проекту

Задание 1. «Проектная цепочка»

Цель: освоение всех этапов реализации проекта

Время проведения: 120 минут

Реквизит: газета, клей-карандаш, флип-чарт, маркеры

Инструкция по проведению:

- Группу разделить на 3-4 команды.
- Раздать каждой команде равное количество газет и клей-карандаш.
- Рассказать об игре: «Каждый в детстве делал украшения для Нового года собственными руками. Одним из таких украшений была цепочка из цветной бумаги. Ваша задача – сделать самую красивую, аккуратную и длинную цепочку. Но для начала, не нарезая и не используя клей, каждая команда должна посчитать, сколько именно звеньев будет в их цепочке, учитывая количество бумаги и клея»
- Дать командам 2 минуты, для подсчета планируемого количества звеньев в цепочке. Записать цифры на флип-чарте.
- Через 5 минут из каждой команды пригласите к себе по одному участнику, наиболее эффективно выполняющему работу.
- По истечении 10 минут завершите работу.
- Сравните и обсудите результаты.

Вопросы для обсуждения:

➤ ***Цель.*** Постановка цели – ключевой этап в реализации проекта. Понимание цели и ее правильное формулирование сможет помочь оценить качество вашей работы.

➤ ***Оценка ресурсов.*** На этапе планирования проекта очень важно реально оценивать имеющиеся ресурсы: количество членов команды, время на реализацию проекта, инструменты для реализации проекта.

➤ ***Оптимальное распределение работы.*** Очень важно в работе команды учитывать индивидуальные особенности каждого члена команды.

➤ ***Этапы работы.*** При четком распределении работы на старте все ее этапы выполняются без потери качества и ускоряют завершение проекта.

➤ ***Учет рисков.*** Риски первого типа – внешние факторы. Ко второму типу рисков относятся внутренние – те, которые зависят от команды и каждого ее члена.

➤ ***Мотивация.*** Мотивация к победе или мотивация делать хорошие дела очень важна в работе. Как команда, вы должны поддерживать друг друга в процессе реализации проекта и помогать друг другу при возникновении сложностей.

➤ ***Оценка работы в процессе и по завершении.*** Мониторинг позволяет оценивать работу на любом этапе проекта и внести коррективы. Оценка по завершении помогает понять, достигли ли вы цели или нет. Это очень важный этап.

Тренинг. Проведение проекта

Задание 1. «Создание концепции проекта»

Цель: научить участников создавать концепцию проекта

Время проведения: 120 минут

Реквизит: флип-чарт, маркеры

Инструкция по проведению:

➤ Без грамотно оформленного документа, разъясняющего ваш проект, вы не сможете донести его потенциальным спонсорам или партнерам. Именно для этого каждый проект должен начинаться с планирования и содержать основную информацию о нем. В предыдущих упражнениях мы научились описывать цель и задачи проекта по принципу SMART и принципу планирования проекта «от обратного». Также мы обсудили причину создания социального проекта – необходимость решения социальной проблемы, существующей в обществе.

➤ **Рассмотреть ключевые составляющие концепции проекта:**

Наименование проекта – наименование проекта должно не только отражать его суть, но и содержать какой-то посыл, а также быть оригинальным и представлять интерес для вашей аудитории.

Сроки реализации проекта – несмотря на то, что проекты бывают разными – краткосрочными или долгосрочными, они имеют начало и конец. Укажите сроки реализации проекта в самом начале, чтобы читающий имел об этом четкое представление.

Место реализации проекта – это также важно, как и определение сроков. Нужно четко понимать, где будет реализован проект – в одном или нескольких местах.

Цель и задачи реализации проекта. Если цель является финальной точкой реализации проекта, то задачи – это ваши шаги к цели. И они должны быть четкими и измеримыми.

Обоснование – это тот раздел вашего документа, в котором вы объясняете, почему хотите реализовать данный проект. Вспомните упражнение «Гляди в корень», когда определяли проблемы, существующие в обществе. Опишите их тут и объясните, почему именно такой проект поможет решить их.

План работы – это описание каждого шага, который предпримет ваша команда для успешной реализации проекта. Желательно указать срок выполнения каждого шага и ответственного за выполнение данного этапа.

Бюджет – расчет всех затрат, которые необходимы для реализации данного проекта.

Индикаторы проекта – ответ на вопрос «что поможет оценить успешность вашего проекта?». Индикаторы стоит выстраивать, основываясь на задачах проекта. То есть вы указали, что хотите привлечь к реализации проекта 100 студентов, обучающихся на экономическом факультете конкретного учебного заведения, то индикатором будет именно показатель количества участников данного факультета и так далее.

➤ Каждая команда должнаделиться на подгруппы и представить ответ по всем пунктам концепции (15).

Задание 2. «Деньги любят счет»

Цель: научить участников создавать бюджет проекта

Время проведения: 20 минут

Реквизит: флип-чарт, маркеры

Инструкция по проведению:

➤ Многие из вас думают, что деньги – это основной ресурс при реализации проекта. Однако мало кто понимает, что иногда не нужны живые деньги, а достаточно просто найти спонсора или партнера, который сможет покрыть какие-то расходы своими товарами или услугами. Но для того, чтобы понять, какие именно расходы нужны, необходимо составить бюджет.

Наименование	Единица измерения	Количество единиц	Стоимость, тенге	Сумма, тенге
Карандаш	штука	30	20	600
Фотосъемка	Услуга в час	2	5000	10000

➤ Участники в группах должны продумать все пункты расходов по их проектам.

Задание 3. «Отчет по проекту»

Цель: научить готовить финальный отчет по проекту

Время проведения: 60 минут

Реквизит: флип-чарт, маркеры

Инструкция по проведению:

➤ Завершение проекта – очень важный этап. На данном этапе очень важно рассказать обо всех этапах, которые вы прошли и результатах, которые вы достигли. Именно на закрытии вы можете рассказать о том, как прошел ваш проект: удалось ли вам достигнуть цели и всех поставленных задач. Какие риски в проекте вам удалось учесть, а значит – избежать, а какие были неизбежны?

➤ Каждая команда должна приготовить презентацию о том, как все прошло. В презентацию включить ответы на вопросы: Зачем нужен проект? Как именно вы это сделали? Сколько ресурсов вы использовали? (Подготовка 15 минут).

➤ Обсуждение презентации каждой команды и подведение итогов.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Предпринимательская деятельность, нацеленная на смягчение или решение социальных проблем, достижение социального эффекта –

- a) социальное предпринимательство
- b) инновационное предпринимательство
- c) инвестиционное предпринимательство
- d) молодежное предпринимательство
- e) все ответы верны

2. Инициативная деятельность граждан и негосударственных юридических лиц, направленная на получение дохода, основанная на собственности самих граждан (индивидуальное предпринимательство) или негосударственных юридических лиц (частное предпринимательство) и осуществляемая от имени граждан или негосударственных юридических лиц за их риск и под их имущественную ответственность –

- a) инновационная деятельность
- b) инвестиционная деятельность
- c) предпринимательская деятельность
- d) маркетинговая деятельность
- e) все ответы верны

3. Миссия организации, цели и задачи деятельности, МТБ, технология выполнения производственных процессов, структура, состав и взаимоотношения персонала –

- a) элементы внутренней среды
- b) элементы внешней среды
- c) субъекты предпринимательства
- d) объекты предпринимательства
- e) нет верного ответа

4. Комплекс взаимосвязанных условий и правил, который определяет предпринимательский климат на уровне экономики страны. Это географические, правовые, экономические, политические, социальные и технологические условия –

- a) медиасреда
- b) макросреда
- c) микросреда

- d) нет верного ответа
- e) объекты предпринимательства

5. Собственно предприниматели, их объединения и ассоциации; - индивидуальные и коллективные потребители товара, а также ассоциации и союзы потребителей; наемные работники, работающие на контрактной или иной основе, их профессиональные союзы и федерации; государственные и муниципальные органы, выступающие непосредственными участниками сделок

- a) субъекты предпринимательства
- b) объекты предпринимательства
- c) медиасреда
- d) макросреда
- e) микросреда

6. К принципам эффективного предпринимательства не относится

- a) экономическая самостоятельность и независимость
- b) принцип плановости действий
- c) принцип допустимого уровня риска
- d) инновационный характер деятельности
- e) принцип директивности

7. Составная часть социально-экономической политики, направленная на развитие и стимулирование инновационной деятельности – это

- a) государственная инновационная политика
- b) инновационная программа
- c) инновационный проект
- d) инновационная инфраструктура

8. Совокупность институтов, обеспечивающих инновационные процессы – это...

- a) национальная инновационная система
- b) национальная инновационная программа
- c) национальный инновационный проект
- d) национальная инновационная инфраструктура
- e) все ответы верны

9. Льготное предпринимательство, форма продолжительного делового сотрудничества, в процессе которого крупная компания

предоставляет индивидуальному предпринимателю или группе предпринимателей лицензию на производство продукции, торговлю или предоставление услуг под торговой маркой данной компании на ограниченной территории, на срок и условиях, определенных договором –

- a) франчайзинг
- b) факторинг
- c) аренда
- d) франшиза
- e) все ответы верны

10. Философская идея о социальной ответственности, согласно которой главная цель предпринимательства – максимизировать прибыли и учитывать интересы деловой организации. С.О. определяется как производство товаров и услуг по самой низкой цене для общества – это...

- a) философия заинтересованных лиц
- b) традиционная философия
- c) утвердительная философия
- d) дискреционная ответственность
- e) все ответы верны

11. Подход к оценке социальных действий фирмы включает следующие элементы:

- a) любые социальные действия не должны быть временными мерами или запоздалой реакцией на возникшую проблему. Ежегодно должен намечаться план социальных мероприятий
- b) рассматриваются существенные нормы социального поведения в промышленности, т.е. социальные мероприятия других компаний
- c) постоянное информирование всех заинтересованных лиц о социальных действиях фирмы посредством регулярных отчетов
- d) экспериментирование с различными подходами, подсчет издержек фирмы на социальные действия
- e) все ответы верны

12. Мотивы предпринимательской деятельности (по Шумпетеру):

- a) потребность в господстве, власти, влиянии; воля к победе, стремление к успеху, достигнутому в борьбе с соперниками и с самим собой; радость творчества, которую дает самостоятельное ведение дел

- b) преуспевание = профессионализм + порядочность
- c) уважай власть, будь честен и правдив, уважай право частной собственности, любви и уважай человека, будь верен своему слову, живи по средствам, будь целеустремленным
- d) принцип свободы, утверждающий, что человек имеет определенные свободы, совместимые с такими же свободами, которыми обладают другие люди
- e) все ответы верны

13. Основные этические подходы:

- a) утилитарный, нравственно – правовой, социальной справедливости
- b) философия заинтересованных лиц, традиционная философия
- c) утвердительная философия
- d) нравственно – правовой, социальной справедливости
- e) все ответы верны

14. Согласно этой философии, предприниматель должен быть ответственен за определенные группы, которые связаны или могут быть связаны с целями и интересами компании. Она признает существование социальных групп, перед которыми фирма несет ответственность – это...

- a) философия заинтересованных лиц
- b) традиционная философия
- c) утвердительная философия
- d) дискреционная ответственность
- e) все ответы верны

15. Набор или совокупность нравственных принципов, которые управляют действиями человека или группы людей

- a) формула успеха предпринимателя
- b) принципы ведения дел
- c) этика предпринимателя
- d) этический кодекс предпринимателя
- e) все ответы верны

16. Принципы социальной справедливости:

- a) принцип свободы, утверждающий, что человек имеет определенные свободы, совместимые с такими же свободами, которыми обладают другие люди

- b) принцип разногласия утверждает, что если появляются сомнения в правильности решения, то все социальные и экономические несправедливости должны устраниться таким образом, чтобы можно было более справедливо распределить товары и услуги
- c) принцип правосудия. Отношение к человеку не должно меняться в зависимости от произвольных характеристик, таких как раса, пол, религия, национальность
- d) принцип естественных обязанностей заостряет внимание на множестве общих обязательств: помогать тем, кому нужна помощь, не нанести вред другим людям и другие
- e) все ответы верны

17. Философия, утверждающая, что предприниматель отвечает за следование фирмы общим интересам, интересам общества в целом. Она обязывает предпринимателей предвидеть изменения в окружающей социальной среде, в которой действует фирма. Это требует от них сочетания целей компании с общими и частными интересами общества – это...

- a) философия заинтересованных лиц
- b) традиционная философия
- c) дискреционная ответственность
- d) утвердительная философия
- e) все ответы верны

18. Эффективность усилий фирмы оценивается в следующих сферах:

- a) экономическая функция. Экономический вклад в процветание общества: создает профессии, новые рабочие места, производит товары и услуги, гарантирует рабочим безопасность
- b) качество жизни (улучшает или ухудшает). Производство высококачественных товаров, избегают загрязнения окружающей среды, направлены на улучшение качества жизни
- c) социальные инвестиции – размер вложенных в социальные проблемы средств
- d) решение проблем. Устраняет ли компания причины социальных проблем или «просто лечит симптомы»
- e) все ответы верны

19. Принципы ведения дел предпринимателями:

- a) потребность в господстве, власти, влиянии; воля к победе, стремление к успеху, достигнутому в борьбе с соперниками и с самим собой; радость творчества, которую дает самостоятельное ведение дел
- b) преуспевание = профессионализм + порядочность
- c) уважай власть, будь честен и правдив, уважай право частной собственности, люби и уважай человека, будь верен своему слову, живи по средствам, будь целеустремленным
- d) принцип свободы, утверждающий, что человек имеет определенные свободы, совместимые с такими же свободами, которыми обладают другие люди
- e) все ответы верны

20. Философия, утверждающая, что предприниматель отвечает за следование фирмы общим интересам, интересам общества в целом. Она обязывает предпринимателей предвидеть изменения в окружающей социальной среде, в которой действует фирма. Это требует от них сочетания целей компании с общими и частными интересами общества – это...

- a) философия заинтересованных лиц
- b) традиционная философия
- c) дискреционная ответственность
- d) утвердительная философия
- e) все ответы верны

ГЛОССАРИЙ

Адаптация (adaptare – приспособлять) – приспособление к изменяющимся внешним и внутренним условиям.

Активы (assets) – совокупность имущества и денежных средств, принадлежащих фирме. Они включают в себя здания сооружения, машины, оборудования, материальные запасы, банковские вклады и вложения в ценные бумаги, патенты и авторские права, в которые вложены средства собственников.

Акция – ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, дающая право ее владельцу, члену акционерного общества, участвовать в его управлении и получать дивиденды из прибыли. Денежная сумма, обозначенная на акции, номинальная стоимость акции. Цена, по которой продается акция, курс акций.

Акция на предъявителя – акция, не содержащая имени ее держателя, может быть простой и привилегированной.

Акции предприятия – акции, не дающие права их владельцам на участие в управлении предприятием; распространяются среди предприятий, организаций, банков; средство мобилизации дополнительных финансовых ресурсов.

Акционерное общество (АО) – 1. Компания, являющаяся юридическим лицом, капитал которого состоит из взносов пайщиков–акционеров и учредителей. Форма организации производства на основе привлечения денежных средств путем продажи акций. Существуют закрытые и открытые акционерные общества. 2. Предприятие, основанное в результате объединения имущества, капитала собственников путем продажи ценных бумаг (акций, облигаций).

Акционерное общество открытого типа (АООТ) – объединение нескольких граждан и (или) юридических лиц с целью совместной хозяйственной деятельности. Имущество этого общества формируется за счет продажи акций в форме открытой подписки, полученных доходов и других законных источников. Является юридическим лицом, имеет собственное название с указанием его организационно-правовой формы.

Акционерный капитал – основной капитал акционерного общества, размер которого определяется его уставом, образуется за счет заемных средств и эмиссии (выпуска) акций.

Анализ (как функция управления) – относительно обособленный, познавательный вид управленческой деятельности, суть которого

творческое изучение, систематизация, обобщение и оценка информации о структуре, общих и специфических качествах управляемого объекта с целью правильного понимания его развития, выявления движущих сил и реальных возможностей, а также противоречий и трудностей, мешающих экономическому росту.

Анализ структуры отрасли – анализ, выявляющий наиболее важные компоненты конкуренции в отрасли, которые определяют повышение и понижение нормы прибыли на инвестиции и тем самым воздействует на степень привлекательности отрасли для компаний.

Антиинфляционное регулирование охватывает прежде всего два основных метода борьбы с инфляцией: сокращение бюджетного дефицита и регулирование цен и тарифов. Используются и другие методы.

Антимонопольное законодательство – комплекс правовых законов в странах с рыночной экономикой, направленных на поддержание конкурентной среды, противодействуя монополизму и недобросовестной конкуренции.

Арбитраж. – 1. Способ разрешения споров путем обращения сторон к арбитрам (третейским судьям). 2. Ведомственный или судебный орган, разрешающий споры между сторонами (предприятиями, организациями).

Аренда – договор, согласно которому собственник (арендодатель) предоставляет тому или иному субъекту (арендатору-предприятию, объединению, семье, отдельному лицу) свое имущество во временное частичное распоряжение за определенную плату.

Аудит – услуги по оценке финансовой отчетности компании с точки зрения надежности и соответствия отчетности общепринятым стандартам.

Аутсорсинг – передача сторонней организации тех или иных функций бизнеса. Различают производственный аутсорсинг, когда независимой фирме передаются те или иные задачи, связанные с производством продукции (аутсорсинг заготовок и комплектующих и аутсорсинг функций и операций по обеспечению производства продукции). И аутсорсинг управленческий, когда независимым организациям передаются те или иные управленческие функции, чаще маркетинговые, сбытовые и т.д.

Баланс – система показателей, характеризующая какое-либо явление путем сопоставления или противопоставления отдельных его сторон. Экономические балансы обычно составляются в денежном выражении.

Банкротство – установленная судом неспособность должника платить по долговым обязательствам. После официального объявления банкротства должник теряет право на самостоятельное управление и распоряжение своим имуществом.

Бизнес – любой вид законной предпринимательской деятельности, приносящий доход; экономическая деятельность, дающая прибыль.

Бизнес в сфере услуг – это деятельность по предоставлению разнообразных услуг производителям и потребителям. Выделяют традиционные услуги: парикмахерские, прачечные и т.д., и деловые услуги: консалтинг, маркетинг, инжиниринг и т.д.

Бизнес или предпринимательство – это инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая своими целями получение прибыли и развитие собственного дела.

Бизнес-инкубатор или технопарк – специально оборудованная территория, расположенная недалеко от университетов и научных центров, предоставляющая ученым возможность бизнес реализации своих научных идей, а предпринимателям – доступ к новым технологиям.

Бизнес-план – технико-экономическое обоснование нововведения, план конкретных мер по достижению конкретных целей деятельности компании, включающий оценку ожидаемых расходов и доходов; разрабатывается на основе маркетинговых исследований (см. Маркетинг).

Бизнес операция – это хозяйственная деятельность состоящая из совокупности действий и процедур, составляющих содержание одного завершенного бизнес-цикла. Она начинается как правило с формулировки бизнес-идеи, приобретения необходимых ресурсов и заканчивается сбытом продукции, получением прибыли.

Биржа – особая, наиболее развитая форма регулярно функционирующего рынка ценных бумаг и товаров; учреждение, контролирующее и регулирующее процесс купли-продажи.

Брендинг – деятельность по созданию долгосрочного предпочтения товару, основанная на воздействии на потребителя с помощью средств маркетинга: товарного знака, упаковки, рекламных обращений и т.д., объединенных определенной идеей и однотипным оформлением, выделяющим товар среди конкурентов и создающим его образ.

Брокер – торговый посредник (юридическое или физическое лицо) при заключении сделок между покупателями и продавцами; действует по поручению и за счет клиентов, получения от них вознаграждение (брокеридж, куртаж). Брокеры специализируются по определенным

видам товаров или услуг (например, фрахтование судов, страхование, торговля пушниной и т.д.).

Бухгалтерский баланс – сводная ведомость, отражающая в денежном выражении состояние средств предприятия по их источникам, целевому назначению и срокам возврата.

Бюджет – роспись, смета денежных доходов и расходов государства, предприятия, учреждения на определенный период; совокупность доходов и расходов лица, семьи за то или иное время.

Валовая продукция – стоимостной показатель, характеризующий общий объем продукции, произведенной в стране, отрасли, объединении (предприятии, фирме); отражает затраты как живого, так и овеществленного труда. Исчисляется в текущих ценах, а при сопоставлении – за ряд лет в сопоставимых ценах. Включает всю произведенную продукцию, находящуюся на разных стадиях производственного цикла (незавершенное производство). В энергетике аналогом валовой продукции является выработанная энергия, включая собственные нужды и потери на пути к потребителю.

Валовой внутренний (совокупный общественный) продукт – совокупная рыночная стоимость всего объема товаров и услуг во всех сферах экономики страны независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данного государства. Включает стоимость продукции промышленности, сельского хозяйства, строительства, а также транспорта, связи (обслуживающей производство), торговли в части, которая является продолжением и завершением производства в сфере обращения (перевозка грузов, хранение, расфасовка, упаковка товаров и т.п.).

Валовой доход – характеризует конечный результат деятельности предприятия и представляет разницу между валовой выручкой и всеми затратами на производство и реализацию продукции.

Венчур – это форма финансирования небольших рискованных предприятий крупными фирмами. Венчурный капитал небольших рискованных предприятий создается за счет продажи пакетов акций крупным инвесторам, которые заинтересованы либо в получении доступа к новым технологиям, либо рассчитывают на резкий рост стоимости акций в случае удачной реализации проекта. Венчурное финансирование позволяет малым фирмам быстро собрать стартовый капитал, а крупным фирмам получить в будущем большие выгоды при минимальных рисках сегодня.

Венчурная компания – компания, созданная на основе венчурного финансирования. Форма организации рисков фирм малого бизнеса.

Внешняя предпринимательская среда – совокупность условий и факторов, возникающих в окружающей среде, независимо от деятельности конкретной фирмы, но оказывающие, или могущие оказать на нее значительное влияние и поэтому требующие управленческих решений.

Внутренняя предпринимательская среда – совокупность ситуационных факторов внутри самой фирмы. Она является в основном результатом управленческих решений. К ней относят: цели, структуру, технологию и людей.

Внутренняя рентабельность (внутренняя доходность, внутренняя процентная ставка) – современный метод (показатель) при оценке эффективности инвестиций. Рассчитывается как неизвестный банковский процент (по кредитам и депозитам), при котором поток наличности был бы равен нулю.

Воспроизводство – непрерывное движение и возобновление процесса производства. Включает воспроизводство материальных благ, рабочей силы и производственных отношений. При *простом воспроизводстве* производство возобновляется в неизменных, при *расширенном* – во всеувеличивающихся масштабах.

Государственное регулирование рынка – вмешательство государства в функционирование рынка, реализуемое через социально-экономическую, валютно-финансовую, структурно-инвестиционную политику и научно-технический прогресс с целью перспективного воздействия на развитие общественного производства и решение социальных проблем посредством различных экономических рычагов: целевых программ с ресурсным обеспечением, налогов и таможенных тарифов, госзаказов, субсидий, кредитов, гарантий, информационно-маркетингового обеспечения, государственного ценообразования.

Государственное регулирование экономики – система типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

Государственный бюджет – годовой план государственных расходов и источников их финансового покрытия, который охватывает рас-

ходы и доходы не только центрального правительства, но и властей всех уровней.

Государственная поддержка предпринимательской деятельности – система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, направленных на увеличение конкурентоспособности предпринимательской деятельности. Меры государственной поддержки направлены на стимулирование активности хозяйствующих субъектов рынка и на оказание им содействия в хозяйственной деятельности. К таким мерам относят льготы, предоставление кредитов, обеспечение госзаказами и т.д.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности – система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, направленных на снижение риска и роста нестабильности предпринимательской деятельности.

Демонополизация экономики – предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности (см. Монополист) и одновременно содействие формированию рыночных отношений на основе развития конкуренции и предпринимательства.

Диверсификация – уменьшение степени предпринимательского риска путем ликвидации зависимости от единственного вида продукции или единственного рынка.

Диверсификация спроса – усложнение структуры спроса на товар за счет учета дополнительных потребительских свойств.

Дивиденды – доля прибыли компании, выплачиваемая ее акционерам в соответствии с правами, которыми те обладают, владея акциями данной компании.

Динамический срок окупаемости – современный показатель (метод) оценки экономической эффективности инвестиций. Характеризует период, когда поток наличности меняет знак с минуса на плюс, т.е. когда первоначально вложенные средства (инвестиции) полностью возвращаются, и объект инвестирования начинает давать чистую прибыль.

Дифференциация продукта (product differentiation). В широком смысле – стратегия использования различных маркетинговых действий, предпринимаемых компанией для того, чтобы потребитель увидел отличия и преимущества конкретного товара по сравнению с товарами конкурентов. В узком смысле – производство двух или нескольких вариантов товара для продажи на различных сегментах рынка.

Дифференциация товаров – придание товару одной компании свойств, отличающих его от аналогичного товара другой компании.

Добавленная стоимость – стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и отражающая реальный вклад предприятия в создание стоимости выпускаемого конкретного продукта.

Дочерняя фирма – фирма, принадлежащая другой компании (холдинг).

Жизненный цикл изделия – период чередования пяти жизненных фаз изделия: разработки, производства, выхода на рынок, роста, насыщения рынка и морального старения.

Жизненный цикл продукции – совокупность производственных процессов и потребления продукции определенного вида от начала исследования, возможности ее создания до прекращения потребления, включающая стадии исследования и проектирования, изготовления, обращения; потребления или эксплуатации и утилизации продукции.

Заемный капитал – средства среднесрочного и долгосрочного финансирования, получаемые за счет банковских кредитов или от держателей долговых обязательств.

Заработная плата – 1) выраженная в денежном эквиваленте часть национального дохода, которая распределяется по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником, поступает в их личное потребление; 2) вознаграждение за труд.

Индивидуализация потребностей – увеличение числа и разнообразия дополнительных полезностей товара, способных удовлетворить потребности потребителя.

Именная акция – акция с указанием ее владельца, распространяется в порядке открытой подписки, может быть простой и привилегированной.

Импортозамещение – прекращение ввоза в страну данного товара в связи с организацией его производства на месте.

Инвентаризационные описи – документы, составляемые в момент проведения инвентаризации и подтверждающие фактическое наличие имущества на определенную дату не менее чем в двух экземплярах, которые подписываются всеми членами комиссии и материально ответственным лицом субъекта.

Инвестиции (то же, что и капиталовложения) – досрочные вложения средств как внутри страны, так и за рубежом в целях создания новых и модернизации действующих предприятий, освоения новей-

ших технологий и техники, увеличения производства и получения прибыли.

Инвестиционная политика – определение наиболее приоритетных капитальных вложений, от которых зависит повышение эффективности экономики, обеспечение наибольшего прироста продукции и национального дохода на каждый рубль затрат.

Инвестиционный период – понятие, применяемое в современных методах экономической оценки инвестиций, равен времени *от начала проектирования объекта до его полной ликвидации*. Примерно соответствует понятию «жизненный цикл продукции».

Инвестор – частный предприниматель, организация или государство, осуществляющие долгосрочное вложение капитала в какое-либо дело, предприятие с целью получения прибыли.

Инжиниринг – предоставление на коммерческой основе (в форме контракта) инженерно-консультационных услуг.

Инновация – нововведение, комплексный процесс создания, распространения и использования новшеств (нового практического средства) для удовлетворения человеческих потребностей, меняющихся под воздействием развития общества.

Институты – нормы, правила поведения (формальные и неформальные), регулирующие предпринимательскую деятельность.

Инфляция – процесс обесценивания денег, снижения их покупательной способности, проявляющийся прежде всего в общем росте цен. Возникает в связи с нарушением баланса, равенства денежной массы, находящейся в обращении, с одной стороны, и совокупной стоимости товаров, представленных на рынке. Этот баланс должен учитывать кредитные деньги (со знаком «минус») *при делении на число оборотов денежной массы*.

Инфраструктура – комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих производство. Включает строительство дорог, каналов, водохранилищ, портов, мостов, аэродромов, складов, энергетическое хозяйство, транспорт, связь, водоснабжение и канализацию, образование, науку, здравоохранение и др.

Капитал – стоимость, приносящая прибавочную стоимость при использовании труда наемных работников. Капиталом считаются любые деньги (вложенные в производство, в ценные бумаги или в банк), приносящие их владельцу доход, дивиденды, прибыль.

Капитальные вложения (то же, что и инвестиции) – затраты материальных, трудовых и денежных ресурсов, направленные на вос-

становление и прирост основных фондов. Окупаемость капитальных вложений показатель их эффективности, определяемый как отношение капитальных вложений к экономическому эффекту, получаемому от их использования в процессе производства.

Картель – объединение фирм, как правило, одной отрасли, которые вступают между собой в соглашение, касающееся преимущественно совместной коммерческой деятельности регулирования сбыта продукции.

Классификатор – нормативный документ, представляющий систематизированный свод наименований и кодов классификационных группировок и (или) объектов классификации.

Коммерческое предпринимательство – это бизнес по купле-продаже товаров. В этом виде бизнеса предприниматель выступает в роли торговца, коммерсанта, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц. Примерами коммерческого бизнеса могут служить разнообразные оптовые торговцы и посредники, магазины, бензоколонки, аптеки и т.д.

Коммуникации – обмен информацией между индивидами через посредство общей системы символов. Коммуникация может осуществляться вербальными и невербальными средствами.

Контрольный пакет акций – доля общей стоимости (количества) акций, позволяющая их владельцам контролировать деятельность всего акционерного общества. Теоретически эта доля определяется в размере 51% всей суммы акций, практически гораздо меньше (в развитых странах ориентируются на 33% акций).

Концерн – объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия, персональных уний, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества. Концерн полностью контролирует деятельность входящих в него компаний.

Кооперация производства – форма длительных, рациональных производственных связей, которые возникают в результате общественного (или международного) разделения труда и устанавливаются между специализированными предприятиями в процессе производства продукции.

Кредитный союз – ассоциация лиц, объединенных общими интересами (как, например, рабочие и служащие одной фирмы или члены одного профсоюза), которая продает своим членам акции (принимает от них вклады) и предоставляет им ссуды.

Лизинг – способ финансирования инвестиций, основанный на долгосрочной аренде имущества при сохранении права собственности за арендодателем, средне- и долгосрочная аренда машин, оборудования и транспортных средств.

Ликвидность – способность компании оплатить свои текущие долги.

Лицензия – разрешение на использование за обусловленное вознаграждение созданных другим лицом или организацией изобретения, технологии, технологических знаний и производственного опыта, секретов производства, торговой марки, необходимых для производства коммерческой и иной информации в течение определенного срока.

Лицензирование видов деятельности – процедура официального подтверждения права субъекта на установленные виды деятельности с условием гарантии соответствия результатов предоставленных услуг установленным нормам. Цена лицензии может зависеть от получаемого лицензиатом экономического эффекта, тогда платежи за лицензию осуществляются в форме периодических отчислений – они называются *«роялти»* и определяются на уровне 2-10% от прибыли, стоимости продукта, суммы продаж и т.д. (в среднем 3-5%). Возможен и другой вариант – цена лицензии фиксирована заранее, что называется *«пau-циальным платежом»*.

Логистика – процесс управления материальными запасами, готовой продукцией и финансовыми активами фирмы.

Маркетинг – процесс, охватывающий разработку и реализацию маркетинговой концепции, ценообразование, продвижение на рынок и сбыт идей, товаров и услуг, и призванный обеспечивать обмен, отвечающий целям отдельных лиц и организаций.

Маркетинговое исследование (исследование рынка) – процесс сбора первичной и вторичной информации о потребительских привычках, образе жизни, характере потребления и отношении к товару со стороны существующих и потенциальных клиентов.

Межотраслевой баланс производства и распределения продукции (матрица Леонтьева) – баланс, составленный в матричной форме, в натуральном или стоимостном выражении. Показывает многообразные межотраслевые связи в экономике страны или в отдельном регионе, дает наглядное представление о процессе формирования и использования совокупного общественного продукта по отраслям материального производства и в непромышленной сфере.

Моделирование – представление различных характеристик поведения физической или абстрактной системы с помощью другой системы.

Модернизация оборудования – внесение в конструкцию действующего оборудования существенных изменений, повышающих его технический уровень и улучшающих технические и экономические характеристики. Модернизация способствует устранению морального износа второй формы.

Мониторинг – система слежения за состоянием среды.

Монополист – единственный производитель конкретного товара, как правило, назначает за этот товар монопольно высокую цену, в результате чего потребители и общество несут повышенные издержки.

Монополия – рыночные условия, когда одна фирма является продавцом данной продукции, не имеющей близких заменителей; барьеры для вступления новых фирм в отрасль практически непреодолимы.

Мотивационный анализ – перспективное направление маркетинговых исследований, поиск причин и условий, определяющих поведение потребителя на рынке и лежащих прежде всего в плоскости социальной психологии.

Мотивация труда – система мер, направленная на повышение производительности труда, улучшения его качества и профессиональный рост.

Мотивация (motivation) – побудительная сила, вызывающая действия, направленные на удовлетворение определенной потребности.

Налог на добавленную стоимость – налог на стоимость, добавленную в процессе производства товара и услуги.

Налоги – обязательные взносы в госбюджет или внебюджетные фонды в порядке и на условиях, определенных законодательными актами.

Научно-технологическая подготовка производства – комплекс нормативно-технических мероприятий, регламентирующих конструкторскую, технологическую подготовку производства и систему постановки продукции на производство.

Национальное богатство страны – совокупность созданных трудом общества и накопленных за весь период существования данной страны материальных ценностей.

Национальный доход – вновь созданная за год стоимость, характеризующая в масштабе страны, что прибавило материальное производство и услуги данного года к благосостоянию общества. Представляет собой разницу *валового общественного продукта и фонда возме-*

ния. Это чистый заработанный доход общества. Направляется на создание *фондов потребления и накопления*, а также резерва.

Ниша – это сфера рыночной экономике, где тот или иной вид бизнеса получает устойчивые конкурентные преимущества и получает наибольшее распространение.

Новаторство (активный поиск новых решений) – это привнесение новых идей в организацию и ведение предпринимательской деятельности. Новаторство в большей степени свойственно предпринимателю в узком смысле слова.

Нормирование труда – установление меры затрат труда на изготовление единицы продукции или выработки продукции в единицу времени, выполнение заданного объема работ или обслуживание средств производства в определенных организационно-технических условиях.

Ноу-хау (буквально «знаю как делать») – знания и опыт научно-технического, управленческого, коммерческого, финансового и иного характера, которые используются в процессе производства и реализации продукта.

Облигации (доходные, привилегированные, сберегательные) – долговые обязательства государства, корпорации, выпускаемые обычно большими партиями.

Олигополия (oligopoly) – конкурентная ситуация, когда несколько компаний контролируют значительную часть продаж в отрасли, определяют целевые рынки, бюджет и конкретизирует программу маркетинга.

Оборотные производственные фонды – предметы труда, используемые в производстве (сырье, материалы, топливо, тара, запасные части для ремонта и др.). Полностью потребляются в каждом производственном цикле и приобретаются за счет оборотных средств предприятия.

Оборотные средства – выраженные в денежной форме средства предприятия, вложенные в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, затраты на освоение новой продукции, расходы будущих лет. Состоят из *оборотных фондов и средств обращения*.

Обоснованный риск – рассчитанная вероятность наступления успешных и неблагоприятных условий ведения бизнеса (как внутренних, так и внешних).

Общество (товарищества) с ограниченной ответственностью (ООО или ООТ) – форма организации предприятий, при которой его

участники вносят определенный паевой взнос (вклад) в уставной капитал и несут ограниченную ответственность в пределах своих вкладов.

Общество с неограниченной ответственностью (полное товарищество – ОНО) представляет собой форму организации предприятий, основанную на личном участии партнеров в делах общества.

Оперативный учет – фиксирование показателей производства на данный оперативный момент времени (момент, час, полусмену, смену, сутки) с помощью приборов или другими методами на определенном носителе информации (диаграмме, ленте, в журнале, рапорте и т.п.) и накопление сведений для статистического (текущего) учета.

Опцион – право на приобретение или продажу товара или финансового инструмента к какому-то моменту в будущем по заранее оговоренной цене.

Организационная структура управления – структура систем управления производственно-хозяйственными организациями, определяющая совокупность устойчивых связей системы, обеспечивающая ее целостность и тождественность самой себе, т.е. сохранения основных свойств при различных внутренних и внешних изменениях. Показывает способ организации и взаимодействия элементов системы и связей между ними; является определенной характеристикой процессов, которые происходят между элементами системы.

Основные непроизводственные фонды – предметы длительного пользования, обслуживающие в обществе непроизводственное потребление. К ним относятся жилые здания, поликлиники, клубы, санатории, стадионы и т.п., находящиеся на балансе предприятия.

Основные производственные фонды – средства труда (здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства и др.), с помощью которых изготавливается продукция. Они служат длительный срок, сохраняют в процессе производства свою натуральную форму и переносят свою стоимость на готовый продукт частями, по мере износа. Пополняются за счет капитальных вложений.

Патент – право на исключительное использование или производство предмета изобретения, будь то новый продукт или технологический процесс.

Позиционирование продукта (product positioning) – определение места, которое предлагаемый продукт занимает в сознании потребителей относительно товаров-конкурентов.

Полное товарищество – объединение двух или более человек для осуществления предпринимательской деятельности с целью извлече-

ния прибыли, члены которого участвуют в делах товарищества лично и несут полную материальную ответственность не только вложенным капиталом, но и всем своим имуществом.

Постоянные издержки – издержки, размер которых не зависит от объема производства.

Предприятие – в самом общем виде можно определить как имущественно обособленную хозяйственную единицу, организованную для достижения каких-либо хозяйственных целей. Является юридическим лицом, хозяйственно-правовым субъектом, созданным для производства продукции (работ, услуг) и получения прибыли. Форма предприятия система норм, определяющая отношения между партнерами по предприятию, с одной стороны, и отношения этого предприятия с другими предприятиями и физическими лицами с другой.

Предпринимательская среда – это совокупность внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на функционирование фирмы и требующих принятия решений, направленных либо на их устранение, либо на приспособление к ним.

Предпринимательский риск – опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами. Измеряется частотой, вероятностью возникновения того или иного уровня потерь, превосходящих величину ожидаемой прибыли.

Прибыль – конечный финансовый результат предпринимательской деятельности предприятий; в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию – разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции. Прибыль служит для предпринимателя индикатором, показывающим успешность его бизнеса.

Прибыль – конечный финансовый результат деятельности предприятия, определяется как разность между выручкой и затратами.

Приватизация – процесс изменения отношений собственности при передаче государственного предприятия в другие формы собственности, в том числе в коллективную, акционерную и частную. Процессы, обратные приватизации, *национализация* (передача в ведение государства) или *муниципализация* собственности (передача в ведение местных органов власти муниципалитетов).

Приведенные затраты – традиционный показатель (метод) оценки экономической эффективности капитальных вложений, причем *крите-*

рием эффективности сравниваемых вариантов инвестирования является *минимум приведенных затрат*.

Привилегированные акции – акции, держатели которых обладают преимуществом перед держателями простых акций при распределении дивидендов и имущества акционерного общества в случае его ликвидации. Обычно не дают права голоса, но приносят фиксированные дивиденды, чем схожи с облигациями.

Прогнозирование – научно обоснованное предсказание вероятного развития событий или явлений на будущее на основе статистических, социальных, экономических и других исследований.

Производительность – мера эффективности, с которой фирма превращает вводимые производственные ресурсы в готовую продукцию. Наиболее распространенным показателем является производительность труда – объем выпускаемой продукции на одного работника. Она позволяет оценить размер затрат на рабочую силу в пересчете на единицу продукции. Чем выше производительность, тем ниже уровень таких затрат.

Производство – регулируемый людьми процесс создания продуктов (изделий, энергий и услуг). Производство предполагает использование факторов производства (рабочей силы, энергии, различных услуг средств, материалов), требует соблюдения технических условий и правил, а также учета социально-этических норм.

Производственное предпринимательство – бизнес, занятый в сфере материального производства. Его основной функцией является организация производства. Производственный бизнес является одним из самых многочисленных, сложных и рискованных видов бизнеса.

Производственный цикл – законченная последовательность действий по превращению сырья в конечный продукт потребления.

Промышленная кооперация во внешнеэкономической деятельности – современная универсальная форма организации согласованного и/или совместного производства с участием иностранных партнеров двух или нескольких стран, основанная на распределении программ выпуска продукции, единстве коммерческих условий сотрудничества, взаимной гарантии рисков, защите зарубежных инвестиций и промышленных секторов.

Промышленное производство – процесс, в котором люди находясь в определенных производственных отношениях, используя орудия и предметы труда, создают необходимые обществу продукты производственного и личного потребления.

Промышленность – сектор народного хозяйства, связанный с производством промышленных товаров и оказанием производственных услуг.

Простые акции – акции, по которым размер дивиденда заранее не фиксируется и не гарантируется, а определяется общим собранием акционеров по итогам хозяйственной деятельности акционерного общества за истекший год. Вместе с тем они дают их владельцам право на участие в управлении этим обществом исходя из принципа: одна акция – один голос.

Резюме, автобиография (resume) – краткое описание уровня квалификации, опыта и жизненных интересов кандидата на рабочее место. Она предоставляет работодателю информацию о приемлемости кандидатуры претендента на данную вакантную должность. Автобиография должна содержать на ссылки и указание координат возможных источников рекомендаций, заложить основу для последующей личной беседы с представителем работодателя.

Реклама (advertising) – любая платная форма неличного представления организации, товара, услуги или идеи от имени конкретного спонсора.

Рентабельность – прибыльность бизнеса. Рассчитывается как отношение прибыли к выручке (производственный бизнес и бизнес в сфере услуг), отношение прибыли к обороту (коммерческий бизнес и бизнес в сфере услуг), отношение прибыли к собственному капиталу (для финансового бизнеса).

Рентабельность – отношение массы прибыли к производственным фондам (рентабельность фондов) или к текущим затратам производства (рентабельность производства). Оба являются традиционными показателями уровня эффективности производства.

Рентабельность – прибыльность бизнеса. Рассчитывается как отношение прибыли к выручке (производственный бизнес и бизнес в сфере услуг), отношение прибыли к обороту (коммерческий бизнес и бизнес в сфере услуг), отношение прибыли к собственному капиталу (для финансового бизнеса).

Рентабельность продукции – показатель эффективности производства, определяемый отношением прибыли от реализации продукции к ее себестоимости (в процентах).

Ресурсы – по классификации С. Хобфолла ресурсы включают: 1) материальные объекты (доход, дом, одежда и др.) и нематериальные (желания, цели); 2) внешние (социальная поддержка, семья, друзья,

работа, социальный статус) и внутренние (самоуважение, профессиональные умения, навыки, способности, интересы, достойные восхищения черты характера, оптимизм, самоконтроль, жизненные ценности, система верований и др.); 3) психические и физические состояния; 4) волевые, эмоциональные и энергетические характеристики, которые необходимы (прямо или косвенно) для преодоления трудных жизненных ситуаций или служат средствами достижения лично значимых целей.

Ротация – перемещение работника между различными трудовыми операциями. Целью ротации является расширение кругозора работника и снятие усталости от однообразного труда.

Рынок ценных бумаг – рынок, обеспечивающий долговременные потребности в финансовых ресурсах путем обращения на нем акций, облигаций, депозитных сертификатов, казначейских обязательств и других аналогичных документов.

Самооценка – оценка человеком собственных возможностей, качеств, достоинств, и недостатков, места среди других людей.

Самоопределение – активный процесс понимания себя, своего места в обществе и своего назначения в жизни. Самоопределение осуществляется на основе самопонимания, знания своих способностей, интереса и личностных особенностей, знания внешних обстоятельств.

Свободная экономическая зона – часть территории государства, имеющая свободный режим для инвестиций иностранного капитала и упрощенные таможенные правила.

Синдикат – разновидность картельного соглашения, которое предполагает сбыт продукции его участников через единый сбытовой орган, создаваемый в форме акционерного общества (АО) или общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Сегментирование рынка – это деление большого рынка на более мелкие группы индивидуальных или институциональных потребителей, которым свойственны некоторые общие характеристики, тип поведения, запросы или нужды.

Слоган – лаконичная, легко запоминающаяся фраза, выражающая суть сообщения. Представляет собой постоянно используемый фирменный оригинальный девиз, создающий имидж команды.

Собственный капитал – 1) совокупные капиталовложения, сделанные инвестором; 2) стоимость активов компании после выплаты ею всех внешних обязательств (пассивов), т.е. используемые активы минус долгосрочные обязательства компании.

Совместное предприятие – предприятие, сформированное усилиями двух или более компаний и действующее под их совместным управлением.

Социализация (англ. socialization; от лат. socialis – общественный) – процесс усвоения индивидом социального опыта, системы социальных связей и отношений. В процессе социализации человек приобретает убеждения, общественно одобряемые формы поведения, необходимые ему для нормальной жизни в обществе. Под социализацией следует понимать весь многогранный процесс усвоения опыта общественной жизни и общественных отношений.

Социальная адаптация – осуществляется путем усвоения представлений о нормах и ценностях данного общества (как в широком смысле, так и применительно к ближайшему социальному окружению – общественной группе, трудовому коллективу, семье). Основные проявления социальной адаптации – взаимодействие (в т.ч., общение) человека с окружающими людьми и его активная деятельность. Важнейшим средством достижения успешной социальной адаптации являются общее образование и воспитание, а также трудовая и профессиональная подготовка.

Социальный проект – программа реальных действий, в основе которой лежит актуальная социальная проблема, требующая разрешения. Ее реализация будет способствовать улучшению социальной ситуации в конкретном регионе, социуме. Это один из способов участия в общественной жизни путем практического решения насущных социальных проблем.

Специализация производства – форма общественного разделения труда между отраслями, предприятиями, а также внутри отраслей и предприятий на различных стадиях производственного процесса; характеризуется однородностью продукции и технологического процесса, особым оборудованием и соответствующими специализированными кадрами.

Стандарт – нормативно-технический документ, устанавливающий нормы, правила и требования к разработке, изготовлению и эксплуатации продукции.

Статистический (текущий) учет – статистический учет и отчетность – отражение состояния производства во внутривозводских отчетных документах и во внешних формах, в том числе государственной статистической отчетности за плановый период (неделю, декаду, месяц, квартал, год).

Технология (technology) – совокупность способов, методов и приемов преобразования исходного материала в конечную продукцию.

Товарный знак (trademark) – юридически узаконенное обозначение исключительного права компании на использование торговой марки или фирменной марки.

Товарищество на вере – объединение двух или нескольких лиц для осуществления предпринимательской деятельности, в котором одни участники (полные товарищи) несут ответственность по делам товарищества как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а другие отвечают только своим вкладом.

Торговая марка (брэнд) (brand name) – любое слово или средство (изображение, форма, звук или цвет), которые используются для того, чтобы продукцию одной компании можно было отличить от товаров-конкурентов.

Товарная продукция – общий объем продукции (готовых изделий, полуфабрикатов и услуг), произведенной в определенном периоде и предназначенной для реализации. Равна валовой продукции за вычетом незавершенного производства.

Трансакционные издержки – издержки, связанные с расходами предпринимателя на поиск и удержание ресурсов, защиту своих прав и собственности, заключение контрактов, поиск необходимой информации о контрагентах и т.д.

Трансфертные цены устанавливаются при внутрифирменном коммерческом расчете.

Трест – объединение, в котором различные предприятия сливаются в единый производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. Форма треста удобна для организации комбинированного производства, т.е. объединения в одной компании предприятий различных отраслей промышленности, образующих последовательные ступени обработки сырья, материалов, полупродуктов, продуктов: либо играющих одно по отношению к другому вспомогательную роль – ремонт, строительство, наладка, обеспечение литьем, инструментами и т.д.

Управление – подготовка, принятие и реализация решений во всех областях деятельности предприятия (объединения), направленных на достижение главной цели.

Управление человеческими ресурсами – особая функция бизнеса, связанная с планированием, наймом, использованием и развитием работников фирмы, с оценкой и оплатой их труда.

Управленческое решение. – 1. Вид деятельности, протекающий в управляющей системе и связанный с подготовкой, выбором и принятием определенных вариантов действий. 2. Вариант воздействия управляющей системы на управляемую; формула воздействия. 3. Организационно-практическая деятельность управляющей системы в управляемой системе.

Устав – официальный документ, подтверждающий законность создания компании, содержащий характер и правила ее деятельности, основы взаимоотношений между членами.

Учредительские акции – распространяемые среди учредителей акционерной компании, дающие им некоторые преимущественные права. Держатели их имеют дополнительное количество голосов на общих собраниях акционеров, пользуются внеочередным правом на получение акций в случае их дополнительного выпуска. На долю владельца учредительских акций обычно приходится наибольшая часть прибыли.

Фандрайзинг (англ. fundraising) – процесс привлечения денежных средств и иных ресурсов. Средства могут поступать от частных лиц, коммерческих и других организаций, фондов.

Франчайзинг (franchising) – контрактное соглашение между компанией и человеком или фирмой, которое позволяет получателю франшизы заниматься определенным видом бизнеса под известным именем и использовать на платной основе технологию этой фирмы. Объектом франшизы могут выступать: фирменное название, коммерческое обозначение лицензиара, коммерческая информация, товарный знак, знак обслуживания и т.д. Ф. обеспечивает малым фирмам выход на рынок под известной маркой, зарекомендовавшей себя на рынке. Снижает расходы на маркетинговую и рекламную деятельность. Наиболее известным франчайзингом является фирма МакДональдс.

Франшиза – лицензия, на которой основана деятельность предприятия и которой предусмотрено право использования имени, логотипа и технологии другой, успешно действующей компании.

Финансовый анализ – анализ доходности инвестиционного проекта с точки зрения фирмы и ее кредитора (если проект кредитруется).

Финансовый менеджмент – это деятельность, связанная с привлечением и использованием денежных средств для эффективной и продуктивной деятельности фирмы.

Финансовое предпринимательство – это бизнес в сфере денежного обращения и кредита, он выступает в таких формах как банковская деятельность, страховой и венчурный бизнес.

Финансовый рынок (рынок ссудных капиталов) – механизм перераспределения капитала между кредиторами и заемщиками при помощи посредников на основе спроса и предложения капитала.

Фирма – предприятие или совокупность специализированных организаций любой формы собственности, являющихся юридическими лицами и объединяющих под одним управлением (и общим фирменным наименованием) производство и сбыт товаров.

Фонд возмещения – часть валового общественного продукта, направленная на возмещение предметов труда и средств производства, израсходованных в процессе его производства.

Фонд накопления – часть национального дохода (на предприятиях – часть чистой прибыли), используемая для прироста производственных и непроизводственных основных фондов, а также оборотных средств и резерва.

Фонд потребления – часть национального дохода (на предприятиях – часть чистой прибыли), используемая для удовлетворения материальных и культурных потребностей членов общества (трудо-вого коллектива).

Функциональная подсистема характеризуется специализацией управленческой деятельности (конкретной функцией управления), целями управления, составом специальных функций по данной конкретной функции управления, составом задач управления по каждой специальной функции и их распределением по органам управления.

Функция управления. – 1. Особый вид деятельности аппарата управления, характеризуемый общностью принимаемых решений, информационного обеспечения и профессионального состава работников. 2. Совокупность необходимых, устойчиво повторяющихся действий, объединенных однородностью содержания и целевой направленностью.

Хозяйственный договор – соглашение двух или более сторон, выступающих в качестве юридических лиц, с целью правового оформления хозяйственных связей договаривающихся сторон и вытекающих из этих связей взаимных обязательств. Поскольку договор обеспечивает правовую защиту интересов организаций, предприятий и граждан, в одностороннем порядке взаимные обязательства сторон не пересматриваются.

Холдинговая компания – акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других компаний с целью управления, руководства ими и получения дивидендов.

Целевой рынок (target market) – одна или несколько групп потенциальных потребителей, на которых организация направляет свою программу маркетинга.

Цена – денежное выражение стоимости. Возникает на рынке как равнодействующая факторов спроса и предложения, отражает общественно-необходимые затраты труда на производство соответствующего товара.

Цена производства – цена на производимую продукцию, устанавливаемая производителем, позволяющая покрыть производственные затраты (издержки, себестоимость) и иметь минимальную прибыль, необходимую для выживания в условиях рынка. Соответственно, равна сумме себестоимости и минимальной удельной прибыли на единицу продукции. Чем ниже себестоимость, тем ниже цена производства и, если она ниже рыночной цены продукции, тем больше прибыли может получить производитель.

Чистая (нормативно-чистая) продукция – один из показателей объема производства, равна разнице суммы реализации и материальных затрат. Экономическая сущность стоимость, вновь созданная живым трудом. Включает фонд оплаты труда и прибыль предприятия. В энергетике аналог чистой продукции объем работ при ремонте, выполняемом из материалов и на оборудовании заказчика.

Экономический эффект – традиционный показатель (метод) оценки эффективности капиталовложений. Равен разности экономии издержек и приведенных (т.е. умноженных на нормативный коэффициент экономической эффективности) дополнительных капиталовложений (благодаря которым эта экономия получена). В условиях рынка может оцениваться как разность дополнительной прибыли (получаемой благодаря дополнительным капиталовложениям) и нормативной прибыли, которую могли бы дать тот же капитал. По средней норме доходности или (для действующего производства) по нормативной рентабельности.

Экспертные оценки – количественные и (или) порядковые оценки процессов и явлений, не поддающихся непосредственным измерениям. Основываются на суждениях специалистов (экспертов).

Эффективность управленческой деятельности – соотношение ее полезного результата (эффекта) и объема использованных или затраченных для этого ресурсов.

Юридическое лицо – предприятие, выступающее в качестве субъекта гражданства, в том числе хозяйственных прав и обязанностей,

имеющее самостоятельный баланс, гербовую печать и расчетный счет в банке, действующее на основании устава или положения и отвечающее в случае банкротства принадлежащим ему имуществом.

Я-концепция – относительно устойчивая, переживаемая как неповторимая система представлений индивида о самом себе, на основе которой он строит свое взаимодействие с другими людьми и относится к себе.

Smart / Smarter – аббревиатура, используемая в менеджменте и проектном управлении для определения целей и постановки задач.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Гражданский Кодекс Республики Казахстан (общая часть) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.07.2019 г.).
2. Предпринимательский кодекс Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.01.2020 г.).
3. Руководство по проведению тренинговых занятий, содействующих личному развитию и реализации социально значимых проектов. Проект: «I-SEED: инновации – социальное предпринимательство и образование. British Council.Chevron.
4. Нарбаева Г.К., Алимжанова Г.Д. Предпринимательство. Учебное пособие. – Астана: Казахский агротехнический университет им. С.Сейфуллина, 2015. – 101 с.
5. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Закон Республики Казахстан от 28.02.2007 г; №234-111 (с изменениями и доп. на: 03.07.2019 г.) www.zakon.kz.
6. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 20 декабря 2012 года № 562 Об утверждении форм первичных учетных документов (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.03.2018 г.).
7. Атабаева К.К., Акылова П.Р. Учебно-методический комплекс дисциплины «Бухгалтерский учет и аудит», – Астана, 2015.
8. Закон РК « О введении в действие Кодекса РК ««О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) (По состоянию 08.01.2019 г.). от 25.12.2017 г № 121-VI ЗРК. www.zakon.kz.
9. <https://prolc.kz/hotline/tipovye-resheniya/uproshchennaya-deklaratsiya-osnovnye-otlichiya-pri-zapolnenii-formy-910-00-yuridicheskimi-litsamito>
10. <https://egov.kz/cms/ru/articles/taxation/edinyiplatezh>
11. Киреева Л.М., Кулекешова А.Б., «Налоговый учет» УМК-Астана, КазАТУ им С. Сейфуллина 2015 г. – 132 стр.
12. В.П.Проскурина. Пособие по налоговому учету ИП, применяющих специальный налоговый режим. – А.; 2019.
13. Международные стандарты финансовой отчетности. «Учет по подоходному налогу» (МСФО 12). //htth: www.минфин.kz
14. В.П. Проскурина Учет деятельности ИП и ТОО по МСФО. Практическое пособие, – А.; 2013. – с. 52.

15. Р.Е.Джаншанло. Анализ финансового положения организации. – А.; 2016. – с. 35.
16. А.Х.Лобков. Реорганизация и ликвидация юридических лиц в Республике Казахстан. – А.; 2019. – с. 14.
17. Э.О.Нурсеитов, Д.Э.Нурсеитов МСФО в Казахстане: Принципы перехода и применения. – А.; 2018. – с. 35.
18. В. П. Проскурина. Учетная политика для ТОО в Республике Казахстан. Практическое пособие. – А.; 2019. – с. 32.
19. М. В. Юрченко. Индивидуальный подоходный налог в Республике Казахстан. – А.; 2019. – с. 44.
20. Бабенкова Е.О. Сравнительный анализ налоговых систем России и зарубежных стран. Молодой учёный № 45 (231) ноябрь 2018 г.
21. <http://worldtaxes.ru/nalogi-v-mire/>
22. <https://visasam.ru/emigration/vybor/nalogi-v-mire.html>
23. <http://www.nb-forum.ru/social/>
24. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
25. <https://www.britishcouncil.kz/ru/i-seed>
26. <https://www.zakon.kz/4970172-nalogooblozhenie-organizatsiy.html>
27. <https://www.buh.kz>.
28. <https://uchet.kz>.
29. Сафаров С.М. Основы социального предпринимательства. – Иваново: Издательство «Роща», 2014. – 295 с.
30. В.Баринаова. Зарубежный опыт развития социального предпринимательства и возможность его применения в России / В.Баринаова – М.: Изд-во Института Гайдара, 2018.
31. <https://the-steppe.com> › lyudi › socialnyy-predprinimatel-emin-askerov
32. <http://www.nb-fund.ru/>
33. <https://mybuh.kz/useful/trudoustroystvo-invalidov-na-kakikh-usloviyakh-i-kakie-nalogi-platit.html>
34. <http://www.ccb.kz/>
35. Сеильбекова С.Д. Нурбекова Ж.А. Особенности женского предпринимательства в Казахстане.
36. Каримова Ж.К. Теоретико-методологические основы исследования социальных траекторий женщин//Вестник. Серия «Социологические и политические науки». – Алматы: КазНПУим. Абая, 2011. – № 1 (33). – С.16-23 Мужчины и женщины Казахстана: Краткий статистический сборник Агентства РК по статистике. – А., 2013.
37. Барсукова С. Ю. Женское предпринимательство: специфика и перспективы //Социологические исследования. 1999. – №. 9.

38. Маххамад Юнус, Алан Жоли. Создавая мир без бедности: Социальный бизнес и будущее капитализма. – М.: Альпина Паблшерз, 2010. – 312 с. 2 Сайт фонда «Наше будущее».
39. Школа лидерства. – Фонд Евразия центральной Азии, 2010.
40. Методическое пособие для волонтеров. – Барнаул: ОО «Сибирская инициатива», 1998.
41. Руководство по проведению тренинговых занятий для молодежи. – ОО «Равный-Равному», 2010.
42. Борисов А. Роскошь человеческого общения. – М.: RISC, 1998.
43. Зинкевич-Евстигнеева Т. Эффективная команда: шаги к созданию. – СПб: Речь, 2003.
44. В. П. Проскурина. Бухгалтерский учет от азов до баланса. Практическое пособие. – А.; 2016. – с. 15.

Приложение А
К тренингу «Социальные проекты»

Таблица 1

Принцип SMART

	<i>Значение</i>	<i>Пояснение</i>
S	<i>SPECIFIC</i> <i>(Конкретный)</i>	Объясняется, чего именно необходимо достигнуть. Например, «увеличить чистую прибыль собственного предприятия»
M	<i>MEASURABLE</i> <i>(Измеримый)</i>	Объясняется, в чем будет измеряться результат. Если показатель количественный, то необходимо выявить единицы измерения, если качественный – определить эталон отношения. Например, «увеличить прибыль предприятия на 25% относительно чистой прибыли текущего года»
A	<i>ATTAINABLE</i> <i>ACHIEVABLE</i> <i>(Достижимый)</i>	Объясняется, за счет чего планируется достигнуть цели. Возможно ли достигнуть ее вообще? Например, «увеличить прибыль предприятия на 25% относительно чистой прибыли текущего года за счет снижения себестоимости продукции, автоматизации ресурсоемких операций и сокращения штата занятых на исследовании автоматизируемых операций сотрудников на 80% от текущего количества»
R	<i>RELEVANT</i> <i>(Актуальный)</i>	<i>Определение истинности цели.</i> Действительно ли, выполнение данной задачи позволит достичь желаемой цели? Необходимо удостовериться, что выполнение данной задачи действительно необходимо. Например, если брать «сокращение штата занятых на исполнении автоматизируемых операций сотрудников на 80%» в качестве отдельной подзадачи, которая также ставится по SMART, то сотрудников можно не увольнять, а перевести на иные должности, на которых эти сотрудники смогут принести компании доход, а не просто экономию. Если брать страховую компанию, то вместо увольнения, сотрудникам можно предложить продолжить работу в качестве агента, либо не расходовать средства на автоматизацию, а просто увеличить норму выработки

Т	<i>TIME-BOUNT (Ограниченный во времени)</i>	Определение временного триггера/промежутка, по наступлению/окончанию которого должна быть достигнута цель (выполнена задача). Например, к окончанию второго квартала следующего года увеличить прибыль предприятия на 25% относительно чистой прибыли текущего года за счет снижения себестоимости продукции, автоматизации ресурсоемких операций и сокращения штата сотрудников, занятых на исполнении автоматизируемых операций на 80% от текущего количества
---	--	---

Достижение цели зависит от её формулировки, и первый шаг к успеху дела – правильно сформулированные цели.

Цель – это то, к чему стремятся, чего хотят достигнуть; назначение, смысл предпринимаемых действий; желаемое на данный момент состояние какого-либо проекта в результате выполненной работы. Как необходимо ставить цели, чтобы они были достигнуты и с тем результатом, который вам необходим? Цели должны быть умными. В практике управления существуют так называемые SMART-критерии, которым должны соответствовать цели. SMART – это аббревиатура, образованная первыми буквами английских слов:

Конкретный – SPECIFIC

Измеримый – MEASURABLE

Достижимый – ATTAINABLE

Актуальный – RELEVANT

Соотносимый с конкретным сроком – TIME-BOUNT

Само слово smart в переводе на русский означает «умный». Таким образом, правильная постановка цели означает, что цель является конкретной, измеримой, достижимой, значимой и соотносится с конкретным сроком.

Конкретность.

Ставя исполнителю задачу, прежде всего нужно задать себе вопрос: что вы хотите получить в результате ее выполнения? Почему важен этот критерий? У вас формируется видение результата выполнения задачи (идея один – И1). По ходу изложения цели и у сотрудника формируется свое представление результата (идея два – И2). В итоге может получиться, что вы и сотрудник по-разному представляете себе

одну и ту же цель (то есть И1 и И2). Чтобы этого не произошло, необходима обратная связь. Нужно убедиться, правильно ли сотрудник понял поставленную перед ним задачу. То есть достичь однозначного понимания ответа на вопрос, что нужно получить в результате выполнения задачи. При этом, необходимо стремиться к тому, чтобы было как можно меньше понятий по умолчанию. Иначе возрастет риск не достичь того, что задумано, особенно в новых и нестандартных ситуациях.

Измеримость.

Измеримость цели предполагает наличие критериев (измерителей), которые позволили бы определить достигнута ли поставленная цель и в какой степени. Если нет измерителей, очень сложно оценить результаты проделанной работы, т.е. объективно контролировать процесс.

В качестве критериев достижения цели можно использовать:

- проценты, соотношения (этот критерий применим к ситуациям, в которых есть возможность планировать и анализировать повторяющиеся события, например, при постановке цели увеличить объем продаж измерителем может выступить увеличение объема продаж на 30 процентов);
- внешние стандарты (применимы в случаях, когда необходимо получить оценку со стороны, например, при выполнении задачи «повысить уровень сервиса» критерием ее выполнения является позитивный отзыв клиента);
- частота происходящего (допустим, работа менеджера по продажам будет являться успешной, если каждый второй, третий, пятый клиент повторно обратится к нему за услугой);
- средние показатели (этот измеритель можно использовать, когда нет необходимости прорыва в результатах деятельности, а нужно лишь обеспечить стабильность и поддерживать качество работы, например, три, пять, десять посещений магазинов торговым представителем в месяц);
- время (за определенный срок необходимо достичь каких-то результатов, например, увеличить объем продаж на 30%);
- запреты (нельзя делать то-то и то-то, иначе последует наказание; это специфический критерий, но его иногда можно успешно использовать, например, цель – снизить опоздания, критерий – за каждое опоздание штраф);

➤ соответствие корпоративным стандартам (в организации разрабатываются свои стандарты, критерий соответствия – выполнять работу так, как принято в организации);

➤ утверждение руководством (то есть должно быть согласовано с руководителем; это может быть и субъективное мнение, однако если сотрудник на момент постановки задачи знает, что используется именно такой критерий оценки, то он будет стремиться получить обратную связь в процессе выполнения работы; например, задача – разработать проект маркетинговых мероприятий не позднее 20 января, критерий – утвердить у руководителя).

Достижимость.

При постановке задач необходимо учитывать профессиональные возможности и личностные качества своих сотрудников, то есть ответить на вопрос: как удержать баланс между напряженностью работы и достижимостью результата? В этом поможет механизм установки планки целей. Суть его заключается в том, чтобы ставить цели сотрудникам, соответствующие их опыту и индивидуальным особенностям. При этом не должна занижаться планка и сохраняться достаточно интенсивный ритм работы. В ситуации, когда необходимо повысить общие показатели работы коллектива, к сотруднику, имеющему и без того высокие результаты, и к сотруднику, который едва поспевает выполнять имеющиеся нормы, нужен разный подход. То же можно сказать и в отношении новых сотрудников и сотрудников, которые уже давно работают в компании. Более точная трактовка слова «достижимость» применительно к контексту цели, позволяет говорить о параметре «индивидуально-достижимая», то есть цель всегда должна бросать вызов, выводить сотрудника из зоны комфорта и погружать его в зону роста, при этом сохраняя способность реализовываться при приложении усилий со стороны сотрудника.

Типы сотрудников в коллективе:

- опытный сотрудник – амбициозная «звезда»;
- опытный сотрудник – инициативный, в меру амбициозный;
- опытный сотрудник, приверженец стабильности, рутины;
- давно работающий сотрудник, безинициативный, неуверенный в себе;
- новый сотрудник, только что пришедший в компанию.

Второй вариант – постановки цели, при которой нужно увеличить результативность деятельности, приблизившись к пределу возможностей. Такая задача подойдет тем членам коллектива, которые имеют длительный опыт работы в компании, успешно справляются с поставленными задачами, однако не ищут новизны и не стремятся выделиться. Прямая установка на повышение продуктивности труда хотя и может вызвать некоторое сопротивление со стороны сотрудника, но вполне выполнима в силу его компетентности.

При третьем варианте установки планки целей ставится задача значительно повысить показатели работы и приблизиться к предельным показателям. Опытные и инициативные сотрудники, которые стремятся к карьерному росту, уже в силу желания добиться большего готовы к тому, чтобы работать более напряженно и достигать более высоких результатов.

Четвертый вариант – постановка цели выше предела возможностей. Вполне логично сделать вывод, что такая цель подойдет наиболее амбициозным и многого добившимся членам коллектива. Эти сотрудники имеют высокие результаты работы, но для того, чтобы оставаться первыми, им также необходимо повышать планку, ставить более трудные задачи по отношению к тем, что они уже решили.

Таким образом, учитывая опыт и индивидуальные особенности подчиненных, можно ставить такие цели, чтобы при довольно напряженном ритме работы сотрудники могли их достигать.

Значимость.

При формулировке цели необходимо заранее определить, для чего необходимо ее выполнение. Другим способом проверки корректности и правильности формулировки цели является бесконечная цепочка вопросов «Зачем?». Например, вы ставите себе цель – хочу зарабатывать много денег. При этом следует сразу задать вопрос – Зачем? Ответ: куплю себе...! Зачем? Чтобы ...! Почему? и так далее. В самом конце этой цепочки должен быть примерно следующий ответ: «потому, что именно это сделает меня счастливым». Если именно это и сделает вас счастливым, то вы на правильном пути. Но в противном случае, если в конце этой цепочки вы окунулись в неопределенность и возник еще один вопрос: «А действительно ли мне это надо?», – нужно срочно что-то менять в формулировке поставленной цели,

так как результат установленной цели сходит на нет. Проверку также можно сделать с помощью «проверки второй целью». Вы можете сформулировать следующую цель, и эта цель также должна пройти тест по бесконечным вопросам.

Г. НАРБАЕВА, А. АРАЛОВА

**КӘСПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТЕГІ
ЕСЕП ЖӘНЕ САЛЫҚ САЛУ
2-бөлім**

**УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ
В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
2 ТОМ**

ISBN 978-601-7991-37-1 (2-бөлім)
ISBN 978-601-7991-35-7 (жалпы)

Компьютерная верстка – **Любовицкая Ольга**
Дизайн обложки – **Любовицкая Елизавета**

Подписано в печать в 2020 г.
Формат 60x84 1/16. Объем 14,25 печ.л.
Гарнитура Times New Roman. Печать офсетная.
Заказ № _____. Тираж 500 экз.

Издательство «Бастау».
Гос. лицензия № 0000036
Министерства образования и науки РК.
Сертификат Национальной государственной
книжной палаты РК №155 о присвоении
международного регистрационного кода 978-601-281.
Национальный сертификат «Лидер отрасли-2018»
Национального бизнес-рейтинга Республики Казахстан.
г. Алматы, пр. Сейфуллина, 458/460-95.
Тел.: 279 49 53, 279 97 32.

Отпечатано в типографии
«Полиграфсервис» (тел.: 233 32 53).
г. Алматы, ул. Зеленая, 13а.