

Т.П.Притворова¹, М.П.Аяганова²

¹Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова;

²Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

(E-mail: mira6907@mail.ru)

Оценка потенциала некоммерческого сектора как базиса социального предпринимательства в Казахстане

Авторами выявлены общие черты для некоммерческого сектора и социального предпринимательства, а также особенные характеристики каждого из этих сегментов с позиций стратегии достижения финансовой устойчивости. В статье проведена экономическая оценка показателей производства и образования доходов в секторе некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, с акцентом на объем и структуру чистой прибыли по видам услуг в среднесрочном периоде на основе Системы национальных счетов. Рассмотрена структура сектора по видам организаций в сравнении со структурой некоммерческого сектора в странах Центральной и Восточной Европы и стран ЕАЭС. С учетом этих данных в статье дана оценка сильных сторон развития некоммерческого сектора, а также предложены рекомендации для формирования внешних условий, которые будут стимулировать поиск и обретение его субъектами хозяйственной самостоятельности и устойчивости.

Ключевые слова: коммерческий сектор, социальное предпринимательство, социальные предприятия, третий сектор, домашнее хозяйство, ценность.

Методология, или система, исходных представлений о социальном предпринимательстве в настоящее время представляет собой достаточно сложную систему понятий, которая отражает и относительную новизну этого вида деятельности в современной экономике, и постоянное появление новых форм, которые не всегда вписываются в уже известные определения.

Обобщая накопленный в науке массив знаний, можно выделить три точки зрения, широко распространенные среди теоретиков и практиков, о специфике социального предпринимательства. С точки зрения эмпирической формы выделяют:

- 1) неприбыльные или некоммерческие организации (далее НКО);
- 2) некоммерческие организации, открывшие подразделение, приносящее доход;
- 3) организации, являющиеся разновидностью социальной ответственности бизнеса, которые реализуют социально значимые проекты и программы через организационно независимые структуры [1–3].

Есть сторонники узкой трактовки социального предпринимательства, как результата применения инновационных подходов в деятельности некоммерческих организаций для получения доходов [4–6].

Некоммерческий сектор (далее НС) многими исследователями совершенно справедливо рассматривается как предтеча социального предпринимательства, как новый этап в его развитии, что отталкивается от исторически обусловленного процесса роста значения некоммерческих организаций в экономике социальных государств.

При всем разнообразии состава НКО в разных странах и решаемых ими задач традиционно выделяют несколько их категорий

1. Организации взаимных выгод (mutual benefit organization), которые создаются для защиты интересов своих членов взамен уплачиваемых ими взносов. К этому типу относятся ассоциации предпринимателей, профсоюзы и другие добровольные общественные организации. Например, Американская ассоциация пенсионеров приложила много усилий для совершенствования законодательства США. Ею были подготовлены поправки ко многим законопроектам по улучшению социального и пенсионного обеспечения, многие из которых были приняты. Самоорганизация граждан в современных странах рассматривается как инструмент решения противоречия между личностью и государством, личностью и рынком [7]. Эта группа организаций в качестве финансовых источников использует членские взносы участников и предлагает им взамен осязаемые выгоды, превосходящие их реальные или возможные издержки.

2. Ко второму классу относятся две подгруппы организаций, которые в фокус ставят не интересы членов организации, а коллективные или общественные выгоды (public benefit association):

- 2.1 благотворительные неприбыльные организации, включающие:
- частные, корпоративные, общинные и семейные благотворительные фонды;
 - религиозные общины и центры медицинской помощи при них;
 - больницы, создаваемые на средства фондов и муниципальных бюджетов;
 - центры сестринского ухода за престарелыми гражданами;
 - некоммерческие центры семейных консультаций и психотерапевтической помощи;
 - организации, работающие с группами, находящимися в тяжелой жизненной ситуации, и др.;
- 2.2 неблаготворительные неприбыльные организации, включающие:
- общества защиты прав потребителей;
 - общества культурно-просветительские;
 - организации экологической направленности деятельности;
 - организации солдатских матерей и др.

В группе 2.1, которая является классической некоммерческой организацией с благотворительными и государственными источниками финансирования, основными сферами деятельности некоммерческого сектора в развитых странах остаются здравоохранение, образование и социальные услуги. В США в 2010 г. доминировали НКО медицинского профиля (28 тысяч организаций и 4 млн занятого персонала), на втором месте находились НКО в сфере образования (20 тысяч НКО и 2 млн человек), на третьем — НКО социальных услуг (25 тысяч НКО и 1,5 млн человек) [8].

В группе 2.2 задействованы миллионы людей, которые на добровольных началах, т.е. будучи волонтерами, заняты озеленением районов городов, контролем над охраной ресурсов флоры и фауны, устранением последствий стихийных бедствий, поддержанием общественного порядка и чистоты и т.п. Источниками финансирования этой группы НКО являются средства государственного бюджета, спонсорские средства или собственные средства от проведения разного рода акций, которые носят разовый характер.

Как нами было сказано выше, согласно одной из принятых в научных исследованиях типологий социального предпринимательства выделяются традиционные некоммерческие организации, НКО, имеющие доходную деятельность, и организации, которые идентифицируются как социальные предприятия. Все организации, работающие в данном секторе, имеют общую цель: создание социальной ценности (см. рис. 1).

Некоммерческий сектор экономики								
Традиционные НКО	Баланс устойчивости деятельности							
	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">Социальная устойчивость НКО, имеющие доходную деятельность</td> <td style="text-align: center;">× Экономическая устойчивость Социальные предприятия или хозяйствующие субъекты разных форм собственности</td> </tr> </table>	Социальная устойчивость НКО, имеющие доходную деятельность	× Экономическая устойчивость Социальные предприятия или хозяйствующие субъекты разных форм собственности					
	Социальная устойчивость НКО, имеющие доходную деятельность	× Экономическая устойчивость Социальные предприятия или хозяйствующие субъекты разных форм собственности						
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Цель: Создание социальной ценности</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Цель: покрыть расходы социальных программ разовыми доходами</td> <td style="text-align: center;">Цель: создание экономической ценности на постоянной основе</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Стратегия устойчивости: Коммерческие методы поддержки социальных программ</td> <td style="text-align: center;">Стратегия устойчивости: Коммерческие методы, основанные на реализации социальных ценностей</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Диверсификация ресурсов для деятельности</td> </tr> </table>	Цель: Создание социальной ценности		Цель: покрыть расходы социальных программ разовыми доходами	Цель: создание экономической ценности на постоянной основе	Стратегия устойчивости: Коммерческие методы поддержки социальных программ	Стратегия устойчивости: Коммерческие методы, основанные на реализации социальных ценностей	Диверсификация ресурсов для деятельности	
Цель: Создание социальной ценности								
Цель: покрыть расходы социальных программ разовыми доходами	Цель: создание экономической ценности на постоянной основе							
Стратегия устойчивости: Коммерческие методы поддержки социальных программ	Стратегия устойчивости: Коммерческие методы, основанные на реализации социальных ценностей							
Диверсификация ресурсов для деятельности								
Источники ресурсов: государственный бюджет, благотворительность								

Рисунок 1. Классификация организаций некоммерческого сектора как основы для развития социального предпринимательства (данные работы [8; 102])

В то же время между ними есть различия. По вопросу границ между традиционными НКО и НКО, имеющими доходную деятельность, а также между ними и социальным предпринимательством можно отметить следующее.

Традиционные НКО имеют социальную направленность и могут применять инновационные методы решения стоящих перед ними задач, но источники их финансирования ограничены ресурсами государственного бюджета и благотворительными фондами. Они могут реализовывать отдельные формы доходной деятельности в своей работе, например, проведение акций, концертов, организационный взнос за участие в конференции, продажа публикаций и т.п. Это вовсе не означает, что экономическая цель становится постоянной. После проведения акции или другого мероприятия НКО снова становится обычной некоммерческой организацией.

Возмещение затрат НКО, осуществляемое на основе доходов от параллельной разовой платной деятельности, вовсе не означает выход его на уровень социального предприятия. Получаемые доходы направляются на реализацию основной миссии НКО и являются одним из источников её поддержки.

НКО, имеющее доходную деятельность, появляется тогда, когда появляется регулярный зарабатываемый доход, т.е. организуется постоянно функционирующее подразделение или выделяется один из видов деятельности для зарабатывания денег на рынке в форме производства продукции (услуг) и реализации их клиентам на основе рыночных цен.

Например, если некоммерческое предприятие — профессионально-реабилитационный центр для инвалидов, но его подразделение по трудоустройству инвалидов начинает вести базу данных и самостоятельную деятельность по трудоустройству всех граждан с ограниченными возможностями, а не только тех, кто прошел курс реабилитации, то это может вырасти в самостоятельный бизнес-проект. Фактически начнет функционировать агентство занятости для работников с ограниченными возможностями и соответствующими функциями сопровождения на рабочем месте.

К.Альтер определяет такие НКО как организации, траектория развития которых стала формой «предпринимательской, коммерческой деятельности, которую используют организации гражданского общества для создания дохода и тем самым усиления результативности своей миссии» [9].

Граница между социальным предприятием и НКО, имеющим доходную деятельность, проходит по признаку её организации в режиме бизнес-предприятия, имеющего бизнес-план и соответствующий менеджмент.

В 1996 г., в период формирования системы исходных представлений о социальном предпринимательстве как таковом, Фонд Робертса по развитию предприятий США (The Roberts Enterprise Development Fund) представил определение социального предприятия. Это «доходное предприятие, организованное для расширения экономических и социальных возможностей неимущих слоев населения, одновременно ориентированное на получение прибыли» [10].

Примером такого вида предприятия, появившегося на базе обычной некоммерческой организации, может быть бизнес-проект магазина, работающего по франшизе с одежной или обувной фирмой, в котором работают молодые люди из группы риска. В таком проекте уже очевидны бизнес-менеджмент и соответствующий режим работы.

Таким образом, некоммерческий сектор является той институциональной средой, в которой может произойти эволюция некоммерческой организации в социальное предприятие, имеющее две равнозначные цели — экономическую и социальную, но не допускающее приоритета экономических ценностей над социальными.

В Республике Казахстан к настоящему времени сложился некоммерческий сектор с определенным потенциалом, который может стать основой для инновационного решения экономических проблем социально уязвимых слоев населения, которые ни государство, ни рынок не могут решить в полной мере.

Нами проведена оценка потенциала некоммерческого сектора Казахстана как по его роли в экономической системе страны (на основе методологии статистической Системы национальных счетов (СНС-93) и по структуре входящих в него организаций в сравнении со странами СНГ и Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), которые являются постсоветскими странами, близкими по уровню развития.

Оценка на основе макропоказателей Национальных счетов Казахстана

Можно оценить участие некоммерческого сектора в фактическом конечном потреблении домашних хозяйств.

В валовом внутреннем продукте Казахстана, рассчитанном по методу конечного использования, доля расходов на фактическое конечное потребление домашних хозяйств за период с 2009 по 2014 гг. увеличилась с 53,4 % до 56,2 % [11].

В структуре расходов за период наблюдались разнонаправленные структурные сдвиги (см. рис. 2).

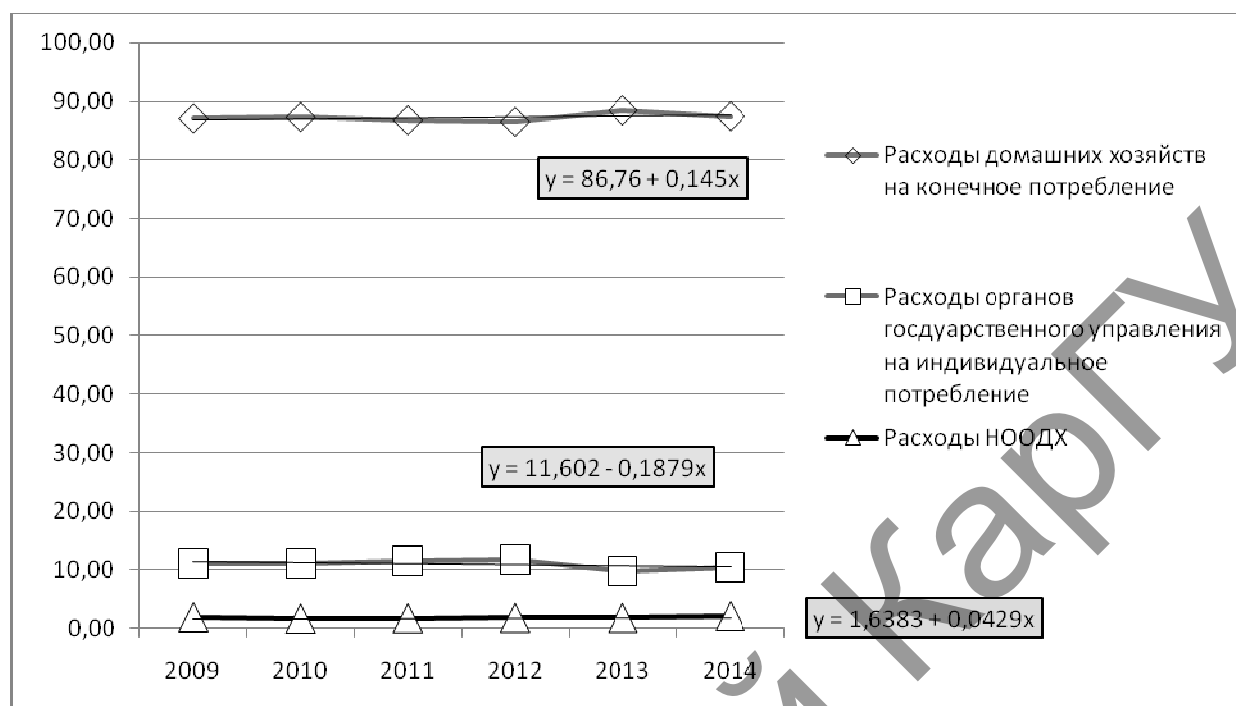


Рисунок 2. Структура расходов на фактическое конечное потребление домашних хозяйств, % (данные работы [10; 11])

Для корреляционных зависимостей, представленных на рисунке 2, необходимо рассчитать коэффициент парной корреляции. Дело в том, что при линейной корреляции коэффициент корреляции r является не только критерием тесноты связи, но и критерием точности аппроксимации (подбора формулы, выражающей зависимость).

Коэффициент парной корреляции, как отмечается в ряде известных математико-статистических справочниках, определяется по формуле

$$r = \frac{N \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{N \sum x^2 - (\sum x)^2} \cdot \sqrt{N \sum y^2 - (\sum y)^2}},$$

где x, y — текущие значения наблюдаемых величин; N — число наблюдений. Существует несколько модификаций приведенной выше формулы, наиболее простая из которых имеет вид:

$$r = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\sigma_x \sigma_y},$$

где \overline{xy} — среднее значение произведения двух коррелируемых величин; \bar{x}, \bar{y} — средние значения этих величин; σ_x, σ_y — среднеквадратичные (стандартные) отклонения соответствующих величин:

$$\sigma_x = \sqrt{\overline{x^2} - (\bar{x})^2}; \quad \sigma_y = \sqrt{\overline{y^2} - (\bar{y})^2}.$$

Важно отметить, что σ^2 — дисперсия случайной величины (мера рассеяния).

Результаты произведенных расчетов с помощью приведенных выше формул.

1. Для производственной функции $y = 86,76 + 0,145x$ коэффициент парной корреляции $r = 0,783$.
2. Для производственной функции $y = 11,602 - 0,1879x$ коэффициент парной корреляции $r = -0,901$ (с возрастанием аргумента x функция y убывает).
3. Для производственной функции $y = 1,6383 + 0,0429x$ коэффициент парной корреляции $r = 0,852$.

Таким образом, для всех трех полученных зависимостей коэффициент парной корреляции представляет собой значительную величину. Следовательно, можно не сомневаться в целесообразности линейной аппроксимации всех трех зависимостей.

Рассмотрев направление трендов изменений за период, можно утверждать, что в структуре:

- уменьшилась доля расходов государства на индивидуальное потребление на 0,187 процентных пункта (включает услуги здравоохранения, образования, социальные специальные услуги и др.);
- увеличилась доля расходов некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства (НКООДХ), на 0,042 процентных пункта;
- увеличилась доля расходов домохозяйств на 0,145 процентных пункта.

Учитывая, что официальной политикой государства на текущем этапе является передача части своих функций сектору НКО, можно предположить, что эти сдвиги становятся ощутимыми и проявляются в статистическом учете. Только за последние два года доля сектора НКО увеличилась с 1,74 % до 2,07 %, впервые за период независимости Казахстана достигнув границы в 2 %.

Производство и образование доходов в секторе НКООДХ характеризуется следующими параметрами.

Доля валовой добавленной стоимости (далее ВДС) в выпуске продукции и услуг сектором в среднем за период составила 64,1 % и в последние три года стабилизировалась на уровне 52, 53 %. В структуре ВДС доля оплаты труда в среднем за период составила 82,3 %, а доля прибыли — 11,6 % (см. табл. 1).

Необходимо отметить, что в 2009 г. чистой прибыли вообще не было зафиксировано, а в сумме валовой добавленной стоимости присутствовали только оплата труда, амортизация основного капитала и другие налоги на производство (не связанные с выпускаемым продуктом или оказываемыми услугами, такие как земельный, имущественный и др.).

Т а б л и ц а 1

Основные показатели производства и образования доходов сектора НООДХ

Периоды, г.	Доля ВДС в выпуске сектора НООДХ, %	Доля оплаты труда в ВДС, %	Доля чистой прибыли и чистых смешанных доходов в ВДС, %
2009	68,5	95,2	0,0
2010	73,1	86,0	5,7
2011	85,1	71,8	20,0
2012	52,5	68,2	23,7
2013	52,6	87,8	5,2
2014	52,9	85,2	15,6
В среднем за период	64,1	82,3	11,6

Примечание. Рассчитано по данным источника [11].

Структура сектора по видам экономической деятельности в системе национальных счетов представлена услугами:

- образования;
- здравоохранения и сопряженными с ними социальными специальными услугами;
- прочими услугами (коммунальными, социальными, персональными).

По объемам производства валовой добавленной стоимости в некоммерческом секторе доминируют «прочие услуги», а в их составе коммунальные. В этом виде услуг в среднем за период производится примерно 84,3 % ВДС сектора, доля оплаты труда составляет 86 %, а чистой прибыли — 56,9 % (см. табл. 2).

Можно сделать вывод, что у этих услуг в секторе НООДХ самый высокий экономический потенциал.

Вторую позицию в структуре ВДС сектора занимают услуги «здравоохранения и специальные социальные услуги». Они производят в среднем за период 11,6 % ВДС, имеют долю 11,1 % в оплате труда и 8,8 % — в чистой прибыли.

Сегмент услуг образования производит всего 4,1 % ВДС, имеет долю 2,9 % в оплате труда и 15,0 % — в совокупной чистой прибыли сектора.

Структура сектора НКО по показателям производства и образования доходов, %

Годы	Образование			Здравоохранение и специальные социальные услуги			Прочие услуги (коммунальные, персональные и др.)		
	Доля в ВДС сектора	Доля в оплате труда	Доля в чистой прибыли	Доля в ВДС сектора	Доля в оплате труда	Доля в чистой прибыли	Доля в ВДС сектора	Доля в оплате труда	Доля в чистой прибыли
2009	3	2,7	0	9,8	9,5	0	87,2	87,8	0
2010	3,1	2,8	9,3	10,3	9,6	10,8	86,6	87,7	79,9
2011	3,1	3,2	3,0	17,3	14,3	25,5	79,6	82,6	71,5
2012	5,4	3,1	12,3	10,2	11,8	0,2	84,4	85,1	87,5
2013	4,8	2,7	44,4	11,3	10,5	12,0	83,9	86,8	43,7
2014	5,1	2,9	28,0	10,8	11,2	7,4	84,1	85,9	64,6
В среднем за период	4,1	2,9	16,2	11,6	11,1	9,3	84,3	86,0	57,9

Примечание. Рассчитано по данным источника [11].

Здесь наблюдается очевидная диспропорция: услуги образования производят в 2,8 раза меньше ВДС, чем услуги здравоохранения, но долю в прибыли имеют в 1,7 раза больше. Фактически прирост экономического потенциала в сфере образования идет более быстрыми темпами. И в целом население больше склонно тратить, деньги пусть даже и небольшие, на образование, чем на здравоохранение и специальные социальные услуги, в отличие от приведенного выше примера по США, где доминируют организации медицинского профиля.

В целом же для сектора важно наличие чистой прибыли, как подтверждение факта образования сегмента некоммерческих организаций, которые, занимая промежуточное положение между государством и рынком, начинают зарабатывать на предоставлении услуг населению по более низким ценам, чем частные услугодатели и обеспечивать индивидуальный подход, который не могут реализовывать государственные организации.

Потенциал сектора в сравнении со странами ЕАЭС, Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ)

Структура третьего сектора в разных странах трудно сопоставима в силу разной нормативно-правовой базы и разнообразия организационных форм, имеющих как официальную регистрацию в качестве хозяйствующего субъекта, так и неформальный статус. Такой статус имеют, например, коммуны престарелых, существующие в форме домохозяйства в городской и сельской местности. В одной только Карагандинской области существуют четыре таких местных сообщества престарелых. Тем не менее целесообразно выделить общие и особенные черты этого сектора экономики (см. рис. 3).

Доминирующим по удельному весу сектором в странах ЦВЕ и Беларуси являются разного рода ассоциации, в состав которых некоторые страны включают профсоюзы. С точки зрения статистического учета ассоциации действительно являются некоммерческими организациями, но вряд ли могут развиваться в направлении социального предпринимательства. В Казахстане удельный вес ассоциаций незначителен — 3,7 %.

Другим доминантом, а в некоторых странах первым, являются собственно некоммерческие организации, предоставляющие услуги всем домашним хозяйствам и не имеющие прибыли. По доле некоммерческих организаций в структуре (24,3 %) Казахстан близок к Польше и Эстонии.

С Эстонией также наблюдается сходство в значительной доле жилищных кооперативов в структуре НКС, которые в Казахстане имеют 62,8 % в структуре. Кроме этих двух стран, жилищные кооперативы нигде не занимают сколь-либо значимой доли.

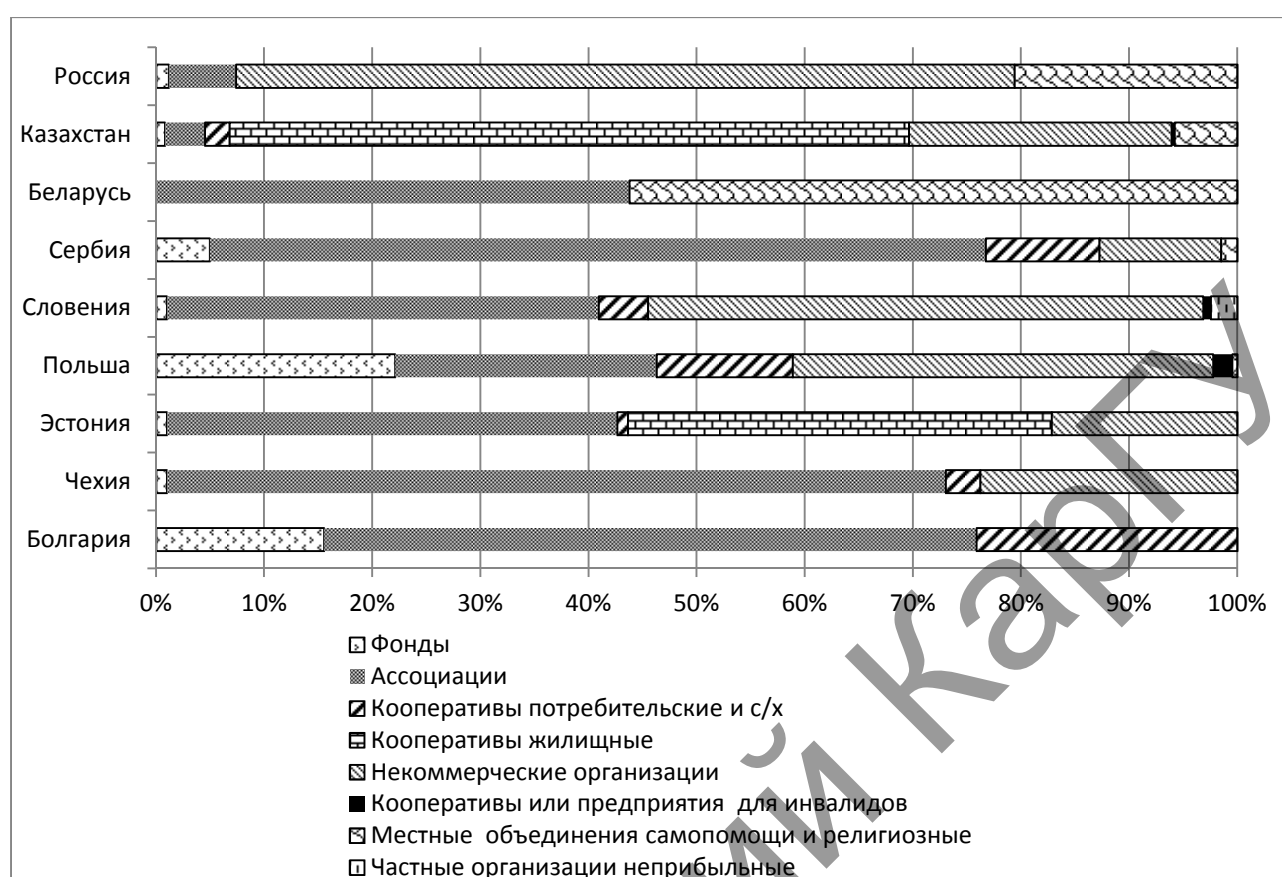


Рисунок 3. Структура потенциала некоммерческого сектора по организационным формам в странах ЦВЕ и ЕАЭС, % (данные работы [13; 22])

В странах ЦВЕ заметна доля разного рода благотворительных фондов в структуре сектора, в России (1,2 %) и Казахстане (0,8 %) меньше. В Беларуси с её опорой на местные объединения самопомощи, благотворительные фонды вообще не выделены.

Местные объединения граждан, в том числе религиозные, кроме Беларуси, представлены в России, Сербии и Казахстане (где составляют 5,8 % генеральной совокупности). В некоторых странах значительную долю занимают потребительские и сельскохозяйственные кооперативы, в Казахстане их доля равна 2,3 %.

Кооперативы или предприятия для инвалидов наиболее существенную долю имеют в Польше (1,8 %) и в Словении (0,7 %), в Казахстане также присутствуют (0,3 %). В других странах такая форма при проведении исследования не зафиксирована. При этом в Казахстане отсутствуют профессионально-реабилитационные центры для инвалидов, которые в небольшом числе, но все же отмечены в ряде стран ЦВЕ, особенно в Польше, где работает 30 таких центров.

Таким образом, все основные элементы третьего сектора в Казахстане существуют, и потенциал для развития на этой базе социального предпринимательства сложился.

Сильными сторонами потенциала третьего сектора в Казахстане являются:

- традиции солидарности и взаимопомощи, унаследованные от советского времени во многих целевых группах (общества инвалидов, сообщества престарелых);
- образцы предпринимательской деятельности для инвалидов, ранее реализованные на учебно-производственных базах, а сегодня имеющие форму предприятий малого бизнеса, при незначительных льготах и ресурсах для развития;
- высокий уровень образования и профессиональной квалификации лидеров и специалистов в городах в сфере специальных социальных услуг и образования;
- значительный социальный капитал в сельских сообществах [13].

Внешними условиями для развития третьего сектора, которые будут стимулировать поиск и обретение его субъектами хозяйственной самостоятельности и устойчивости, на наш взгляд, будут:

- ограниченность ресурсов бюджетов всех уровней, что будет сказываться на финансировании некоммерческого сектора и подталкивать его к поиску альтернативных источников и способов финансирования своей деятельности;
- предоставление новых ресурсных возможностей для НКО в рамках сотрудничества как внутри сектора (например, с политическими партиями, профсоюзами), так и с государственным сектором в аспекте льготной аренды помещений, заключение контрактов на обслуживание инвалидов труда и т.п.;
- создание нормативно-правовых условий для развития социального предпринимательства, что позволит усилить потенциал на действующих предприятиях инвалидов, а также обрести устойчивость гибридным предприятиям как дочерним компаниям НКО, действующим на рынке товаров и услуг.

Таким образом, в то время как американские исследователи выделяют «размывание границ» среди институциональных и правовых форм, а также смешанные хозяйствующие формы создания прибыли вместе с социальной ценностью, европейские ученые отмечают, что социальное предпринимательство чаще всего зарождается и развивается в рамках третьего сектора.

В связи с этим его потенциал имеет большое значение для решения многих проблем, на которые у государства не хватает ресурсов или оно решает эти проблемы путем предоставления усредненной услуги, не учитывающей специфические потребности целевых групп населения.

Некоммерческий сектор, благодаря накопленному опыту в решении проблем бедности, маргинальности, эксклюзии, считается эволюционно сформировавшимся базисом для развития новых методов решения социальных проблем общества, имеет социальную мотивацию и не решает экономические затруднения за счет социальных ценностей.

В Республике Казахстан к настоящему времени у некоммерческого сектора сложился определенный потенциал, как экономический, так и по формам деятельности. Экономический потенциал был оценен нами на основе макропоказателей СНС-93 и позволил сделать вывод, что в среднесрочном периоде с 2009 по 2014 гг. доля НООДХ в фактическом конечном потреблении домохозяйств увеличилась до 2 %. С 2010 г. в ВДС сектора появилась чистая прибыль, что раньше не фиксировалось, но по отдельным годам её доля очень неравномерна и в среднем за период составила 11,6 %. Наибольшая доля в ВДС сектора у прочих услуг (84,3 % в среднем за период), в которых доминируют коммунальные услуги. Доля здравоохранения и специальных социальных услуг в ВДС (11,6 %) почти в три раза выше, чем образовательных услуг (4,1 %), но доля прибыли в 1,7 раза меньше. В целом для сектора важно наличие чистой прибыли, как факта появления регулярной доходной деятельности у некоммерческого сектора.

Сравнение структуры некоммерческого сектора стран ЦВЕ и ЕАЭС по формам деятельности, позволило сделать вывод, что в Казахстане сложились все основные структурные единицы: ассоциации, фонды, жилищные кооперативы, некоммерческие организации, местные объединения самопомощи. В очень незначительном количестве имеются сельскохозяйственные кооперативы и предприятия для инвалидов, но отсутствуют профессионально-реабилитационные центры.

Сектор некоммерческих организаций имеет свои сильные стороны, к которым мы относим традиции солидарности и взаимопомощи в обществе, предпринимательскую деятельность предприятий инвалидов, высокий уровень профессиональной квалификации лидеров и специалистов некоммерческих организаций в крупных городах и значительный социальный капитал в сельской местности.

Условиями для повышения устойчивости и хозяйственной самостоятельности субъектов некоммерческого сектора в долгосрочной перспективе будут: предоставление новых ресурсных возможностей для НКО в рамках партнерства внутри сектора (с профсоюзами, партиями) и с другими секторами, а также совершенствование нормативно-правовых условий для стимулирования социального предпринимательства, в том числе как дочерних компаний НКО.

Список литературы

- 1 Dees J.G. The meaning of social entrepreneurship. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship. — Duke University's Fuqua School of Business, 2001 (revised vers.). — [ER]. Access mode: http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf 31.
- 2 Остин Дж., Стивенсон Г., Вей-Скиллерн Дж. Социальное и коммерческое предпринимательство: сходства и различия // Вестн. С.Петербург. ун-та. Сер. Менеджмент. — 2010. — Вып. 3. — С. 115–145.
- 3 Dees J.G., Emerson J. Enterprising nonprofits: A toolkit for social entrepreneurs. — New York: John Wiley & Sons, 2001.
- 4 Boschee J. Eight basic principles for nonprofit entrepreneurs // Nonprofit World. — 2001. — July-August. — P. 15–18.
- 5 Kanter R.M., Summers D. Doing well while doing good: dilemmas of performance measurement in nonprofit organizations and the need for a multiple-consistency approach / The nonprofit sector: a research handbook / Edit. by W.W.Powell. — New Haven: Yale University Press, 1997. — P. 154–166.
- 6 Lasprogata G.A., Cotton M.N. Contemplating enterprise: the business and legal challenges of social entrepreneurship // American Business Law Journal. — 2003. — Vol. 41. — P. 67–113.
- 7 Шлихтер А. Некоммерческий сектор США: ресурсы, области деятельности и эффективность // Мировая экономика и международные отношения. — 2006. — № 8. — С. 89–97.
- 8 Шлихтер А. Общественные блага в США: распределение и финансирование // Мировая экономика и международные отношения. — 2014. — № 5. — С. 42–53.
- 9 Мамбетова С.Ш. Проблемы управления социальными системами, социальными процессами и развитием социального потенциала предприятий // Вестн. Караганд. ун-та. Сер. Экономика. — 2015. — № 2(78). — С. 45–51.
- 10 Mair J., Marty I. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight // Journal of World Business. — 2006. — № 41. — С. 36–44.
- 11 Источник: Национальные счета Республики Казахстан, 2015. — [ЭР]. Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz>.
- 12 Social Enterprise: New Model for Poverty Reduction and Employment Generation. — Bratislava: EMES & UNDP report, 2012. — 214 p.
- 13 Bektleeva D. Stimulation of informal care in the system of long-term care for older persons and persons with disabilities in Kazakhstan // Вестн. регионального развития. — 2012. — № 3–4 (33). — С. 21–28.

Т.П.Притворова, М.П.Аяганова

Қазақстанда әлеуметтік кәсіпкерлік негізі ретінде коммерциялық сектор әлеуетін бағалау

Мақалада Қазақстанда әлеуметтік кәсіпкерлікті дамыту үшін негіз ретінде коммерциялық емес сектор әлеуетін бағалау сұрақтары қарастырылған. Авторлар коммерциялық емес және әлеуметтік кәсіпкерлік секторы үшін жалпы жақтарын айқындап, сонымен бірге қаржылық тұрақтылықты жетілдіру стратегиясы тұрғысынан осы сегменттердің әрбіреуінің сипаттамаларын анықтады. Және ұлттық шоттар жүйесі негізінде орта мерзімде қызметтер түрлері бойынша таза пайда құрылымы мен көлемін ескере отырып, үй шаруашылығына қызмет көрсету коммерциялық емес ұйымдардың секторында табыстардың қалыптасуы мен өндірістің көрсеткіштерін экономикалық бағалауын жүргізді. Орталық және Шығыс Еуропа және ЕАЭО елдеріндегі коммерциялық емес құрылымды салыстырып, сектор құрылымы жеке сұрақ ретінде қарастырылды. Осы мәліметтерді есепке ала отырып, коммерциялық емес сектордың дамуының әлді жақтары бағаланды, сонымен қатар коммерциялық емес ұйымдардың субъектілері шаруашылық жекелілік пен тұрақтылыққа ие болу үшін сыртқы жағдайларды қалыптастыруда ұсыныстар әзірледі.

Т.П.Pritvorova, М.П.Ayaganova

Assessing of the potential of the non-profit sector as the basis of social entrepreneurship in Kazakhstan

The authors identified the common features for the non-profit sector and social entrepreneurship, as well as the special characteristics of each of these segments from the standpoint of a strategy to achieve financial stability. In the article the economic evaluation of production and generation of income in the sector NPISHs with an emphasis on the size and structure of net income by type of service in the medium term based on the System of National Accounts SNA 93 was conducted. A separate issue is considered NISH structure of the sector by types of organizations in comparison with the structure of the nonprofit sector in Central and Eastern Europe and the EAEC. In view of these data, the article assesses the strengths of the non-profit sector, and offers recommendations for the formation of the external environment that will stimulate the search for and finding his subjects of economic self-sufficiency and sustainability.

References

- 1 Dees J.G. *The meaning of social entrepreneurship*. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University's Fuqua School of Business, 2001, [ER]. Access mode: http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf 31.
- 2 Austin J., Stevenson G., Wei-Skillern J. *Journal of Saint Petersburg University*, Ser. Management, 2010, 3, p. 115–145.
- 3 Dees J.G., Emerson J. *Enterprising nonprofits: A toolkit for social entrepreneurs*, New York: John Wiley & Sons, 2001.
- 4 Boschee J. *Nonprofit World*, 2001, July-August, p. 15–18.
- 5 Kanter R.M., Summers D. *The nonprofit sector: a research handbook*, edit. by W.W.Powell, New Haven: Yale University Press, 1997, p. 154–166.
- 6 Lasprogata G.A., Cotton M.N. *American Business Law Journal*, 2003, 41, p. 67–113.
- 7 Schlichter A. *World Economy and International Relations*, 2006, 8, p. 89–97.
- 8 Schlichter A. *World Economy and International Relations*, 2014, 5, p. 42–53.
- 9 Mambetova S.Sh. *Bull. of Karaganda University*, Ser. Economy, 2015, 2 (78), p. 45–51.
- 10 Mair J., Marty I. *Journal of World Business*, 2006, 41, p. 36–44.
- 11 *Source: National accounts of the Republic of Kazakhstan*, 2015, [ER]. Access mode: <http://www.stat.gov.kz>
- 12 *Social Enterprise: New Model for Poverty Reduction and Employment Generation*, Bratislava: EMES & UNDP report, 2012, 214 p.
- 13 Bektleeva D. *Journal of regional development*, 2012, 3–4 (33), p. 21–28.

Репозиторий КАРГУ