



МАТЕРИАЛЫ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

**«Молодежь и малое
предпринимательство:
проблемы и перспективы»**

апрель, 2025

Состав организационного комитета:

Митрофанова Любовь Александровна – начальник отдела развития среднего профессионального образования Министерства образования и науки Республики Татарстан

Давлетбаев Зульфат Миннефарович – директор ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Мухаметова Алсу Фирдаусовна – заместитель главы администрации Арского муниципального района науки Республики Татарстан

Гаянова Эльмира Наримановна - заместитель директора по учебной работе ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Валиева Лилия Хайдаровна - заместитель директора по учебно – воспитательной работе ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Шайдуллин Нияз Габдулхакович - заместитель директора по учебно – производственной работе ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Саттарова Гульнара Фаилевна - заместитель директора по научно – методической работе ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Ответственные за выпуск:

Гаянова Э.Н. - заместитель директора по учебной работе ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Валиева Л.Х. - заместитель директора по учебно – воспитательной работе ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Технический редактор: Саттарова Г.Ф, заместитель директора по научно – методической работе ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Материалы межрегиональной студенческой конференции «Молодежь и малое предпринимательство: проблемы и перспективы» в рамках Соглашения о межрегиональном сотрудничестве в сфере образования между государственным автономным образовательным учреждением «Арский агропромышленный профессиональный колледж» Арского муниципального района Республики Татарстан и государственным коммунальным казенным предприятием «Высший аграрно-технический колледж» Управления образования акимата Западно-Казахстанской области. (29 апреля 2025 года, Арск). – Арск, 2025.

Содержание

Амирова Хамида	6
Научная деятельность как основа формирования предпринимательского мышления	
Асхадуллин Ислам	10
Пчеловодчество в семейном бизнесе	
Ахметшин Нурислам	13
Бизнес - план по производству животноводческой продукции (реализации молока и мяса) в семейном хозяйстве	
Галимов Ислам	19
Биоэнергетические плантации тополя	
Ганиева Ильфира	26
Выгодно ли держать корову?	
Гарипов Булат	33
Организация пасеки в личном подсобном хозяйстве	
Гилманова Розалина	37
Агротуризм: современный доходный бизнес	
Есенжан Нарбек	43
Цифрлық трансформация дәуірінде шағын бизнесті қолдау	
Әбдірахман Еркебұлан	48
ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН БИЗНЕСТІ ДАМУ ТУ ШАРТТАРЫ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ	
Загранюк Екатерина	56
Молодежь и малое предпринимательство: проблемы и перспективы в Казахстане	
Зарипов Ильмир	61
Малое предпринимательство. Животноводческие семейные фермы.	
Ибрагимов Нурсиль	65
Производство и переработка мясной продукции в КФХ «Ибрагимов»	
Кусанова Дильназ	67
Шағын бизнестің экономика дамуындағы орны	
Қанатқали Жанали	74
Перспективы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане	

Магсумов Айзат	77
Бизнес – план крестьянского - фермерского хозяйства «Овощевод»	
Мултаева Дильнара	83
Онлайн-бизнес как перспективное направление малого предпринимательства среди молодежи	
Нураш Гулназ	86
Малое и среднее предпринимательство - важная часть в развитии и продвижении экономики	
Овчинникова Валерия	89
Перспективы малого предпринимательства	
Петров Кирилл	96
Корова-кормилица	
Сагинғали Фариза Радикқызы	102
Шағын кәсіпкерліктің болашағы	
Сафин Ирек	107
Бизнес – план фермы по разведению кроликов	
Хафизов Радис, Хафизов Рамис	117
Переработка зерновой продукции в нашем семейном хозяйстве (Опыт, проблемы, перспективы)	
Хисматуллин Айнур	121
Бизнес-план по выращиванию картофеля на продажу	

Научная деятельность как основа формирования предпринимательского мышления

*Амирова Хамида, ГKKП «Высший
аграрно-технический колледж»*

*Руководитель: Джумашева Гулдана Гизатулловна,
преподаватель специальных дисциплин,
магистр экономических наук, педагог-модератор*

Ключевые слова: предпринимательство, экономическое образование, научно-исследовательская деятельность.

Малое и среднее предпринимательство занимает важное место в экономике любой страны. Оно обеспечивает гибкость рынка, способствует развитию инноваций и помогает решать локальные социальные и экономические задачи.

В условиях цифровизации и стремительного изменения рыночных условий особенно актуально вовлечение молодёжи в предпринимательскую деятельность.

Многие студенты колледжей и университетов начинают задумываться о запуске собственного дела уже во время обучения. Однако путь к предпринимательству не всегда очевиден.

Часто первый шаг к развитию деловых навыков происходит через участие в научно-исследовательской деятельности, в учебном заведении которая даёт не только знания, но и практический опыт, необходимый для начала предпринимательской деятельности.

Роль научно-исследовательской деятельности студентов в развитии малого и среднего предпринимательства, очень важный этап в формировании и становлении студента, как будущего гражданина страны.

Научно-исследовательская деятельность студентов — это одна из форм внеаудиторной активности, в которой обучающиеся самостоятельно или под руководством преподавателя занимаются изучением конкретных тем,

анализом проблем и поиском решений. Такой опыт позволяет развивать важнейшие навыки, которые необходимы и в бизнесе:

- умение анализировать информацию и делать выводы;
- разработка и реализация проектов;
- постановка целей и планирование этапов работы;
- умение презентовать результаты и аргументировать свою точку зрения.

Во многом эти процессы аналогичны тем, что происходят при запуске малого бизнеса. Молодой предприниматель, как и студент-исследователь, формулирует идею, оценивает её перспективы, сталкивается с трудностями, ищет пути реализации, принимает решения и учится на собственных ошибках.

Поэтому научная деятельность может рассматриваться как своеобразная подготовка к предпринимательской практике.

Поддержка студенческих инициатив в колледжах.

Сегодня в образовательных учреждениях создаются условия для того, чтобы студенты могли реализовывать не только академические, но и прикладные проекты. В колледжах и университетах появляются:

- студенческие научные общества и проектные лаборатории;
- курсы и мастер-классы по предпринимательству и стартап-культуре;
- бизнес-инкубаторы и студенческие акселераторы;
- возможность участвовать в конкурсах и грантовых программах.

Такие инициативы позволяют студентам не просто учиться, а создавать и внедрять свои собственные идеи, получать обратную связь, учиться взаимодействию с командой и инвесторами.

Это формирует у студентов уверенность в себе, желание действовать и стремление к самореализации через предпринимательство.

Автор статьи, обучаясь с первого курса, принимала участие в научной конференции и занималась проектной деятельностью, связанной с темой развитие малого предпринимательства с аспектами научно-хозяйства.

Во время подготовки проекта возникла идея создания небольшого бизнеса в этой сфере.

Полученные в ходе научной работы знания — в том числе навыки анализа рынка, составления плана и представления проекта — были применены при запуске собственного дела.

Благодаря участию в студенческой научной деятельности появилась возможность не только сформировать идею, но и реализовать её с минимальными рисками.

Этот опыт доказал, что научная активность может стать прочной основой для первого шага в предпринимательстве.

Полученные в ходе научно-исследовательской деятельности знания и навыки были успешно реализованы на практике.

Автор статьи, принимала активное участие в ряде значимых конкурсных и проектных мероприятий, направленных на развитие студенческого предпринимательства. Так, в составе команды колледжа она стала участницей Республиканского Гранд-турнира «Мен – кәсіпкермін» среди студентов колледжей Республики Казахстан, а также выступила с инновационным проектом на VII международном конкурсе стартап-проектов «Своё дело 2024», организованном MIRAS Education.

Представленный проект, связанный с производством кормов по гидропонной технологии, получил положительную оценку экспертов и продемонстрировал высокую степень практической значимости.

Кроме того, студентка стала призёром областного бизнес-конкурса “COLLEGE STARTUP-2023” в номинации «Іскерлікке ұмтылу», что подтверждено соответствующей грамотой.

В октябре 2024 года принимала участие в программе бизнес-инкубации, направленной на поддержку молодых предпринимателей, и дала

интервью телеканалу «Акжайык», где рассказала о своём проекте «Витамины круглый год» — био-добавках к пище, созданных на основе натуральных компонентов.

Все эти достижения служат ярким примером того, как студенческая научная деятельность может трансформироваться в реальную предпринимательскую практику, способствуя формированию экономически активного и инновационно мыслящего молодого поколения.

Научная деятельность студентов в колледжах и университетах играет важную роль в формировании предпринимательского мышления и навыков. Она помогает развивать инициативность, ответственность, самостоятельность, а также даёт возможность попробовать свои силы в создании и управлении проектами. Все эти качества и умения напрямую связаны с успешной реализацией предпринимательских идей.

Таким образом, поддержка студенческой научной активности является важным направлением подготовки молодёжи к ведению малого бизнеса. Чем раньше студент получит возможность реализовать свою идею, тем выше шансы, что она перерастёт в устойчивый и успешный проект. Колледжи и университеты должны не только давать знания, но и создавать условия, в которых молодые люди смогут пробовать, ошибаться, развиваться и расти как будущие предприниматели.

Список использованной литературы:

1. Аменд, А. Ф., Васильев, Ю. К., Вульфов Б. З. Экономическое воспитание учащихся. М., 2018, с. 146 - 155.
2. Васильев, Ю. К., Левчук З. К. Формирование экономической воспитанности. М., 2019, с. 91 - 101., с. 17.
3. Кабылова, А. Е., Оркениет, Т. К. Предпринимательское воспитание школьников в условиях совершенствования социальной демократии// Демократия средней школы: проблемы, поиски, опыт. М., 2022, с. 82 - 92., с. 87.

Пчеловодчество в семейном бизнесе

*Асхадуллин Ислам, ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»
Руководители: Гаянова Э.Н.,
Кутдусов Ф.Ф.*

Гипотеза: Пчеловодство - доходный бизнес

Объект исследования: пасека

Предмет исследования: окупаемость работы

Цель работы: Изучить прибыльность содержания пчел в личных подсобных хозяйствах

Медоносные пчелы - это удивительные создания живой природы.

Мед производимый пчелами - вкуснейший, полезнейший продукт.

Но не только мед, а практически все продукты жизнедеятельности этих замечательных насекомых являются ценными веществами, которые человек научился использовать и широко применять как в хозяйственных, так и в лечебных целях.

Важнейшей особенностью пчеловодства как вида приусадебного хозяйства является то, что оно не требует тяжелого физического труда и доступным широким слоям населения, в том числе женщинам, пенсионерам, инвалидам.

Очень часто пчеловодство, начинаясь как хобби, постепенно становится весьма доходным бизнесом.

Я - студент Арского агропромышленного профессионального колледжа, у меня есть хобби - я занимаюсь разведением пчел. Наша семья в состоянии обеспечить медом не только себя и родственников, но и реализовывать мед на продажу. **Актуальность работы** в том, что в нашем обществе люди заинтересованы в потреблении продуктов хорошего качества и, следовательно, у честных продавцов меда всегда есть свои клиенты. Что повышает материальную состоятельность моей семьи.

Прежде, чем закупать ульи, пчел, пчеловодческий инвентарь, мама изучала пчел. Старалась понять, как они живут, чем питаются, что представляет собой пчелиная семья, каков срок жизни пчел, как устроено и функционирует их жилище.

Для начала мы купила 2 семьи. Они помогли приобрести необходимые навыки и оценить свои силы. Во сколько это обошлось?

- Покупка обучающей литературы (2500 руб).
- Возведение необходимых строений (50-60 тыс. руб)
- Приобретение оборудования (дымарь, стамеска, пасечный нож, медогонка, воскогонка и пр.) обойдется в 40-50 тыс. руб.
- Покупка одежды (лицевая сетка, пчеловодческий костюм, перчатки и т.д.) – 9-10 тыс. руб.
- Покупка ульев, пчелиных семей и ловушек. Желательно иметь несколько ульев, не заселенных семьями, чтобы иметь возможность расселять рои (стоимость одного улья – 9500-10000 руб.).

Пчелы абсолютно самостоятельны. Пчел не надо кормить утром и вечером по часам, не надо лечить, и, самое главное, не надо убивать. Зато пчелы принесут очень много разных продуктов своей жизнедеятельности. Собрав мед, воск или прополис вы уже будете иметь положительную динамику в бизнесе, а если повезет, то наладите продажи пчелиного яда, который так необходим в фармкомпаниях.

Для опытного человека разведение пчел как бизнес может за сезон окупиться или даже начать приносить прибыль, а новичку таких результатов в первый же сезон не добиться. Поэтому, если вы уже бывалый пчеловод, то не бойтесь стать самостоятельным пчеловодом, у вас это отлично получится.

Если вы всё же решили попробовать начать бизнес по разведению пчел, то сперва займитесь вопросом расположения пасеки. Для пчел очень важно, какая обстановка находится вокруг них, а так как зимой насекомые сильно ослабнут, то самым лучшим местом расположения ульев станет поляна с раноцветущими растениями. Отличным местом расположения пасеки станет

территория, прилегающая к вашему саду. Вы будете приятно удивлены обилием урожая от плодовых деревьев, да и от самой пасеки.

Трудности пчеловодства

Суровость российского климата для данного вида бизнеса.

Аллергические реакции у пчеловодов на насекомых, пыльцу, мед, пчелиный яд.

Опасность работы с пчелами. Болезни пчел и их постепенное вымирание, особенно, если недалеко от пасеки есть животноводческие фермы.

Недостаток опыта у начинающих пчеловодов.

Реализация продуктов пчеловодства

Мед можно продавать сначала знакомым, потом через знакомых другим людям. В первое время можно участвовать в стихийных рынках, на ярмарках.

Прополис — очень дорогой препарат. Этот ценный продукт жизнедеятельности пчел можно за дорого продавать и знакомым, и в фармкомпаниях. Прополис применяют во многих секторах медицины и красоты. С помощью знакомых пчеловодов можно выйти на рынки сбыта.

Основной доход пчеловодческой отрасли – мед. Доход нашей семьи можете увидеть по таблице.

Год	Количество ульев	Прибыль в рублях
2021	10	90000
2022	10	92000
2023	6	44000
2024	8	140000

В первый год было потрачено 7000 рублей, в следующем году 8500 рублей, в третий год также 7000 рублей. По таблице можно сделать вывод

что, полностью все затраты окупилась. В 2021 и 2022 г была высокая прибыль, т.к. в эти годы очень хорошие погодные условия. Но в 2023 прибыль оказалась небольшой из-за резкого падения пчел и погодные условия оставили желать лучшего. Слишком высокая температура воздуха и недолгое цветение липы и цветоносов помешали пчелам качественно трудиться.

Пчеловодство — трудоемкий, но рентабельный вид бизнеса. Если вы начинающий пчеловод, не имеющий опыта в этой сфере, то стартовые вложения вы окупите к концу второго сезона. Если же у вас есть опыт работы с пчелами и своя пасека, велика вероятность, что вы окупите свои расходы на открытие бизнеса и расширение производства уже за первый сезон.

БИЗНЕС-ПЛАН

по производству животноводческой продукции (реализации молока и мяса) в семейном хозяйстве

*Ахметшин Нурислам, ГАПОУ «Арский агропромышленный
профессиональный колледж»*

Руководитель: Мингазов Ф.Ф., преподаватель

1. Резюме

Целью настоящего проекта является производство и реализация молока в личном подсобном хозяйстве.

Производство данного вида продукции является перспективным видом деятельности, так как рынок молочных продуктов является одним из крупнейших рынков продовольственных товаров. При этом молоко, произведенное отечественными производителями, пользуется повышенным спросом у населения.

Общая стоимость проекта составляет 300000 рублей, из них:

- субсидия (финансовая помощь), предоставляемая центром занятости населения – 300000 рублей;

- личные средства – имеющиеся 3 коровы, 1 телка, 12 бычков, 3 теленка, коровник и сельскохозяйственная техника на общую сумму – 3000000 руб.

2. Описание отрасли и компании

Глава ЛПХ проживает в сельской местности, имеет уже достаточный опыт работы в сельскохозяйственном производстве и переработке сельскохозяйственной продукции, привычен к крестьянскому труду, ведет здоровый образ жизни, и, самое главное, готов работать на результат.

В организации работы фермы на начальном этапе будут задействованы только Глава ЛПХ и его члены семьи. По мере увеличения поголовья будут приняты 2 наемных работника. Проведены устные переговоры с потенциальными работниками. Планируется привлечение 1 разнорабочего, тракториста. С ростом поголовья планируется привлечение большего количества работников.

Здания коровника достаточно для размещения всего приобретаемого в рамках проекта поголовья КРС. Производственное помещение находится в пригодном для эксплуатации состоянии, оборудовано инженерными постройками и электроснабжением.

В ЛПХ имеется участок паевых земель, выделенных для ведения сельского хозяйства, площадью 10 га. На этом участке планируется выгул и выпас сельскохозяйственных животных, а также организация частичного кормопроизводства (зеленые корма) собственными силами.

На момент составления бизнес-плана в ЛПХ имеется тракторы Т-25А и Агромаш 60ТК с быстросъемным погрузчиком КУН-10; роторная косилка «Виракс»-1,65; грабли-ворошилки ГВК-6А; прицеп тракторный 2ПТС-4, бороновальный агрегат, культиватор, картофелесажалка. Недостающая сельскохозяйственная техника для работы на ферме и заготовки зеленых кормов заимствуется у родственников, в соседнем КФХ.

В период реализации проекта за счет собственных средств хозяйства Глава планирует наращивать свою материальную базу: будут приобретаться

недостающие единицы сельскохозяйственной техники и оборудования для дальнейшей организации замкнутого цикла производства от собственного кормопроизводства до транспортировки молока конечным потребителям. В рамках проекта будут заготавливаться только зеленые корма. Реализация кормов не планируется. Для размещения сельскохозяйственных животных имеется собственное помещение. Рожденные телочки направляются на увеличение поголовья дойного стада. Бычки ставятся на откорм и по достижении 600 кг, реализуются на сторону.

Производство животноводческой продукции будет специализироваться на производстве и реализации молока.

Деятельность можно разделить на 3 этапа:

- закупка нетелей и кормов;
- уход за коровами и телятами;
- реализация полученной продукции (молока) и мяса через посредников.

Ключевыми факторами успеха планируемой в рамках проекта деятельности являются:

- наличие собственной кормовой базы;
- наличие собственных производственных помещений, пригодных для содержания сельскохозяйственных животных;
- наличие постоянного сбыта всей готовой продукции;
- высокий спрос на молоко;
- опыт работы Главы хозяйства и его членов в сельскохозяйственном производстве.

3. Описание продукта

Так как производство мяса является побочным продуктом нашего производства и бычки на откорм будут ставиться на первых этапах становления хозяйства, мы рассмотрим только основной вид нашего конечного продукта – молоко коровье.

Коровье молоко – один из важнейших продуктов питания человека. В его состав входят все необходимые организму вещества (белки, жиры, углеводы, минеральные соли), которые находятся в оптимальных соотношениях и очень легко усваиваются. Кроме того, в молоке содержатся витамины, ферменты, гормоны, микроэлементы и другие вещества, обеспечивающие нормальное развитие организма.

Основной белок молока – казеин. Он составляет 80 процентов общего содержания белка. 20 процентов приходится на сывороточные и так называемые второстепенные белки. Все они по содержанию незаменимых аминокислот относятся к полноценным.

Важно и то, что белки в молоке находятся в коллоидном растворе, благодаря чему легко поддаются воздействию ферментов в желудочно-кишечном тракте и усваиваются на 96 - 98 процентов. В природе, пожалуй, нет другого такого продукта. Ежедневное потребление 0,5 литра цельного молока или кисломолочных продуктов покрывает около 35 процентов суточной потребности человека в животном белке. Тем самым в значительной мере удовлетворяются нужды организма в незаменимых аминокислотах, которых, как правило, недостает в белках растительного происхождения.

Большое значение в питании человека имеет молочный жир. Он тоже очень хорошо усваивается организмом, поскольку температура его плавления относительно низка (28-31 градус) и он находится в виде эмульсии.

В молоке содержится довольно много углеводов и в основном лактоза – молочный сахар. Поступая в кишечник здорового человека, молочный сахар поддерживает жизнедеятельность полезной микрофлоры. Однако лактоза может быть причиной непереносимости молока. Тогда следует отдавать предпочтение кисломолочным продуктам. В них лактоза под воздействием молочнокислых бактерий подвергается брожению. Использование кисломолочных продуктов в рационе позволяет в значительной степени нормализовать микрофлору кишечника, в частности, снизить интенсивность

гнилостных процессов. Основную часть минеральных элементов составляют кальций, фосфор, калий, натрий, магний. Большое количество минеральных компонентов образует соединения с белками молока, и это тоже способствует их лучшему усвоению организмом.

Коровье молоко содержит более 20 витаминов. Оно является особенно важным источником сравнительно дефицитного витамина В2 (рибофлавина).

4. Маркетинговый план

Сбыт продукции планируется осуществлять путем реализации через посредников или прямая продажа населению.

Молоко будет реализовываться в среднем по цене 35 рублей за 1 кг, мясо по цене 500 рублей за 1 кг.

Планируемый объем реализации молока в год составляет 7200 кг, мяса – 2400 кг.

5. Производственный план

Планируется:

- покупка 2 нетелей на сумму 180000 руб.;
- приобретение кормов на сумму 110000 руб.;
- на ГСМ и прочие расходы – 15000 руб.

Предусматривается закупка кормов:

- фураж – 5 тонн на сумму 75000 рублей;
- сено – 60 рулонов заготавливается на собственных землях;
- солома – 60 рулонов (180 тонн) – на сумму 30000 руб.

Выручка от реализации в год:

- надой продукции – 7200 кг.;
- выход мяса – 2400 кг.

Планируется реализация:

- молока 7200 кг. по 35 рублей за 1 литр. – 252000 руб.;
- мяса 2400 кг. по 500 рублей за 1 кг – 1200000 руб.;
- приплод телят – 3 головы – расширение стада.

Всего выручка от продажи сельскохозяйственной продукции в год – 1452000 рублей.

Из них чистой прибыли – 1152000 руб.

6. Организационный план

Предпринимательская деятельность регистрируется в качестве индивидуального предпринимателя.

Форма собственности – частная.

Собственником дела является Ахметшин Нурислам Наилевич.

Общая стоимость проекта составит 300000 рублей, из них:

- субсидия, предоставляемая центром занятости населения – 300000 рублей.

7. Финансовый план

Для целей налогообложения доходы от организуемой мною предпринимательской деятельности по производству и реализации сельскохозяйственной продукции облагаются налогом на доходы физических лиц (НДФЛ) по ставке 13% в соответствии с главой 23 «Налог на доходы физических лиц» НК РФ (статья 224 НК РФ).

При получении доходов индивидуальным предпринимателем (п. 2 ст. 236 НК РФ) объектом налогообложения признаются доходы от предпринимательской либо иной профессиональной деятельности за вычетом расходов, связанных с их извлечением.

Налог в ФСС России не уплачивается, уменьшения начисленных сумм федерального бюджета на платежи в Пенсионный фонд РФ нет.

Базой для расчета ЕСН со своих доходов от предпринимательской либо иной профессиональной деятельности является выручка (без НДС), уменьшенная на сумму затрат. Состав затрат устанавливаются в соответствии с гл. 25 "Налог на прибыль" НК РФ (п. 3 ст. 237).

ЕСН уплачивается по ставкам, указанным в п. 3 ст. 241 НК РФ, то есть по общей ставке 15,3%, в том числе:

- в федеральный бюджет – 7,3%;

- в федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 5,1%;

- в территориальные фонды обязательного медицинского страхования – 2,9 %.

Также уплачиваются взносы на обязательное пенсионное страхование предпринимателя в виде фиксированного платежа.

Отчисления в Пенсионный фонд РФ (уплата фиксированного платежа), рассчитанные исходя из стоимости страхового года составят в месяц 606,20 рублей, за 12 месяцев – 7274,40 рублей.

Сумма направляется на финансирование страховой части трудовой пенсии – 4850 рублей в год (404,17 рублей в месяц);

- накопительной части трудовой пенсии – 3 117,6 рублей в год (259,8 рублей в месяц).

Срок окупаемости – 5 лет.

Принятая ставка дисконтирования – 1,018.

Чистая приведенная стоимость – 3300 тыс.руб.

Индекс рентабельности инвестиций – 2,08.

Точка безубыточности проекта – 17% от проектной мощности.

В рамках программы поддержки начинающих фермеров основной целью является социальное возрождение села, снижение безработицы и обеспечение самозанятости семей, передача из поколения в поколение сельских семейных традиций и укладов, а также увеличение объема сельскохозяйственной продукции, импортозамещение и обеспечение продовольственной безопасности страны в целом.

Биоэнергетические плантации тополя

Галимов Ислам, ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Руководитель: Ахмадуллин А. С., преподаватель

Энергетические плантации - это лесные культуры, которые специально выращиваются для использования непосредственно в качестве топлива, либо для производства биотоплива (пеллет, брикетов, биогаза и пр.). Создание лесных плантаций, как вид лесопользования, предусмотрено Лесным кодексом Российской Федерации, в соответствии со статьей 42 «Создание лесных плантаций и их эксплуатация».

Тополь - наиболее подходящая порода для условий республики Татарстан. Для него характерны такие особенности, как: - быстрота роста (наступление технической спелости в 20 лет и ранее); - высокая производительность на единицу площади; - широкое применение древесины для производства различных товаров; - способность роста на землях не пригодных для сельскохозяйственного пользования; - защитные и озеленительные свойства. Тополь устойчив к вредителям, может расти на бедных почвах и загрязненных землях. Культура практически не требует применения пестицидов и удобрений. С плантации энергетического тополя можно получать биомассу в объеме 8- 15 сух. т/га в год, а на хороших почвах новые клоны могут давать до 16-20 сух. т/га в год. Срок существования плантации энергетического тополя – 15-20 лет. При 3-х летнем цикле выращивания за этот период можно собрать 5-7 урожаев. Закладываются энергетические плантации на богатых лесных почвах или землях бывшего сельхозпользования. Монокультуры с исходной густотой 0,7 – 3,0 тыс.шт./га, реже 6 -8 тыс.шт./га размещают рядами на расстоянии 1 – 8 м друг от друга. Используют посадочный материал с генетически обусловленной высокой энергией роста. Широко применяется посадочный материал с закрытой корневой системой и крупные (высотой 0,5 – 2 м) саженцы. Важнейшее значение придается механической обработке почвы. Чаще всего делают сплошную вспашку, которую на плотных почвах сочетают с безотвальным рыхлением на глубину 50 – 70 см. Применяют систематическое прореживание, подкормки минеральными удобрениями.

Преимущества создания лесных энергетических плантаций:

1. Энергетические плантации являются надежным и эффективным источником биомассы для использования в качестве топлива. 2. Выращивание древесины на энергетических плантациях дает возможность сохранить ценные естественные древостои. 3. Древесина, полученная на энергетических плантациях, является более совершенным в экологическом отношении топливом, чем ископаемые углеводороды. 4. Лесные плантации играют глобальную экологическую роль - как биологического механизма, поглощающего из атмосферы двуокись углерода. Насаждения являются эффективной природной системой, снижающей парниковый эффект и положительно влияющей на окружающую природную среду. 5. Лесные плантации из быстрорастущих пород деревьев имеют очень большое значение в нормализации баланса между потреблением и воспроизводством лесной биомассы. 6. Социальный аспект. Технологии энергетического использования биомассы обладают значительным потенциалом для создания новых рабочих мест.

Для закладки энергетических плантаций целесообразно использовать быстрорастущие лиственные породы. В возрасте 15 лет лиственные породы деревьев характеризуются интенсивным нарастанием древесной биомассы, а поэтому имеется возможность получить в этом возрастном периоде больше древесной массы, чем при более длительном сроке выращивания. Наиболее распространенным и подходящим видом быстрорастущих древесных пород, имеющим огромное хозяйственное и промышленное значение, является тополь, который за быстроту роста и скороспелость называют «эвкалиптом севера».

Минимальная площадь дендрополя – 10 га. Культуры всех видов и сортов тополей хорошо приживаются и имеют наибольшую жизнестойкость на глубоких плодородных, преимущественно легкого или среднего механического состава, хорошо аэрируемых почвах с нейтральной реакцией ($pH=5,5...8$) и достаточным, но не застойным увлажнением. Наиболее подходящими являются участки с проточными грунтовыми водами,

залегающими на глубине 1–1,5 м и обогащенными питательными веществами и известью.

В состав подготовительных работ входят: -расчистка площади; -разбивка на местности запроектированных дорог, проездов; -корчевка пней или удаление только их надземной части в местах, где они будут мешать работе почвообрабатывающих орудий. Обработку почвы проводят, как правило, в год, предшествующий посадке культур. На незаливаемых участках грунта с сильным задернением подготовку почвы следует вести по системе черного или занятого пара, а при слабом задернении – путем зяблевой вспашки. Глубина вспашки на почвах легкого механического состава выбирается в пределах 30–40 см, а на более тяжелых и плотных почвах – 40–50 см. В этих условиях хорошие результаты дает вспашка почвы с последующей 2...3-кратной обработкой борозды и пластов дисковыми боронами. В результате образуются глубоко взрыхленные полосы, по которым посадка культур осуществляется машиной МЛУ-1. На землях бывшего сельскохозяйственного пользования чаще всего применяется сплошная вспашка, которую на плотных почвах сочетают с безотвальным рыхлением на глубину 50...70 см. Срок посадки семян с открытыми корнями – весной следующего года.

Лучшим посадочным материалом являются укорененные черенковые саженцы, выращенные из зимних стеблевых черенков, которые заготавливают на «маточных» плантациях. Лучшим временем для заготовки побегов на черенки является ранняя весна (за 10—15 дней до набухания почек). Черенки из побегов следует нарезать в день посадки или за день до нее. Наибольшую приживаемость имеют черенки с диаметром на верхнем срезе 0,8—1,5 см, заготовленные со средней части побега. Длина черенка должна составлять 25— 30 см. На постоянное место можно высаживать укорененные черенки. Шаг посадки 1,5...3 м в зависимости от их размера. Размещение – рядовое, что обеспечит возможность механизированного ухода за плантациями. Посадку можно производить осенью после опадения листьев

у саженцев или ранней весной до набухания почек. Наиболее целесообразным является квадратное размещение растений по площади, обеспечивающее механизированный уход за почвой в двух взаимно перпендикулярных направлениях. Для выращивания энергетической плантации оптимальная густота посадки 3x1,5 м.

Из четырех видов тополей, произрастающих на территории лесничества, лучшим вариантом для создания биоэнергетической плантации является тополь бальзамический. Он хорошо зарекомендовал себя в почвенно-климатических условиях республики Татарстан, показывает высокий прирост и запас, растет с весны до осени, свыше 190 дней. Тополь бальзамический отличается быстрым ростом и высокой продуктивностью. В первые годы он имеет прирост от 1 до 1,5 м в высоту. Наибольшая интенсивность прироста по диаметру отмечается в возрасте до 15 лет в рядовых посадках и до 10 лет в насаждении. Используя для посадки черенковые саженцы 1/ 2 (барбателлы) и шаг посадки культур тополя бальзамического 3 x 1,5 м, можно с 1 га такого насаждения можно получить запас древесины 300 куб. м.

Плантационные лесные культуры создают с целью получения конкретной продукции. Выявлена большая неудовлетворенная потребность экономики в биотопливе (пеллетах) для отопления. На сегодняшний день отсутствуют поставщики качественного биотоплива в регионах России. Потребность в биотопливе достаточно высокая и постоянная по годам, она не может быть удовлетворена за счет переработки только отходов древесины, актуальным является создание для этих целей энергетической плантации. Мощности для переработки древесины в республике имеются. Исходя из данной программы, можно сделать прогноз потребности в биотопливе и объемов выращивания древесины на плантациях для его производства. Древесные отходы из тополя – это возможное сырье для изготовления топливных гранул.

Технология производства древесины на плантации

1. Посадочный материал. При создании лесных культур тополей мы предлагаем использовать саженцы-барбателлы, которые довольно часто используют за рубежом для закладки энергетических плантаций. Барбателла — это черенковый саженец с однолетним побегом и двулетней корневой системой. Выращивают его следующим образом. Однолетние черенковые саженцы осенью сажают на пень и в течение следующего года из наиболее сильного побега формируют ствол. Норма высадки саженцев тополя на 1 га площади : $500 \text{ м} : 3 \text{ м} * 20 \text{ м} : 1,5 \text{ м} = 2200 \text{ шт/га}$ Лесопосадочный материал, черенковые саженцы тополя можно приобретать в Раифском дендрарии Волжско-Камского заповедника.

2. Подготовка площади и обработка почвы. Плантационные культуры создают по хорошо обработанной почве. Ее готовят по системе черного или раннего пара с обязательной глубокой осенней перепашкой или глубоким рыхлением. Перед посадкой вносим органические удобрения (навоз). Глубина вспашки, зависит от механического состава почв и степени ее задернения.

3. Закладка плантации. Лучшим временем посадки черенковых саженцев является ранняя весна. Посадку лучше производить в предварительно подготовленные ямки размером 60х60 см. Посадку саженцев в подготовленные ямки выполняют вручную. При этом следует стремиться к несколько заглубленной посадке саженцев тополей с таким расчетом, чтобы корневая шейка заглублялась на 20-25 см ниже поверхности почвы. При заглубленной посадке высаженные растения лучше обеспечиваются влагой, а благодаря развивающимся дополнительно на стволике корням — и питательными веществами. В результате, уже в первые годы, у саженцев тополя образуется глубокая многоярусная корневая система, охватывающая всю толщину ризосферы, в которой содержится больше питательных веществ и почвенные процессы протекают более интенсивно. Кроме того, при заглубленной посадке высаженные саженцы становятся и более ветроустойчивыми. Осенью этого же года проводится инвентаризация

посадок, а весной следующего года при необходимости – дополнение их.

4. Уход за плантационными культурами. Тополь формирует поверхностную корневую систему. Поэтому он проявляет высокую энергию роста только при хорошей аэрации почвы, достаточном количестве влаги и питательных веществ. Даже незначительное уплотнение или задернение почвы сопровождается снижением энергии роста тополя. Уход за плантационными культурами складывается из агротехнических уходов за почвой, внесения гербицидов, удобрений и ухода за стволом. Уход планируется проводить с момента посадки до смыкания крон деревьев. По мере появления сорных растений, почву необходимо регулярно рыхлить. После механизированной обработки междурядий, оставшаяся защитная зона по обе стороны рядков шириной в 30-40 см обрабатывается вручную. В первые два года после посадки рыхление почвы и прополку сорняков проводят не менее 3-4 раз. На 3-й и 4-й годы количество уходов в междурядьях и рядах сокращается до двух. Для получения тополевой древесины высокого качества в короткий срок с первых лет необходимо вести уход за стволом. Относительно редкое размещение деревьев вызывает у тополей сильное ветвление, в связи с чем, необходимо периодически на стволах производить обрезку сучьев и нижних физиологически пассивных ветвей. Обрезку планируется проводить ранней весной. В первый год посадки срезают только лишние побеги, оставляя только один наиболее развитый, а обрезку боковых ветвей начинают с 3-4 летнего возраста. Во время первой обрезки освобождают 1/3 нижней части ствола, второй (в возрасте 6-8 лет) – освобождаются от ветвей нижняя половина ствола и третьей (в возрасте 10-12 лет) – 2/3 ствола. Места обрезки покрываются садовым варом, чтобы избежать грибковых заболеваний. Тополевые насаждения потребляют большое количество питательных веществ из почвы и являются весьма отзывчивыми на внесение удобрений, в первую очередь азотных, а так же фосфорных и калийных.

Леса, являясь объектом многофункционального влияния на

окружающую среду, нормализуют и стабилизируют экологическую обстановку, образуют устойчивые экологические системы с высокой степенью саморегуляции. В настоящее время республика Татарстан относится к малолесным регионам России. Лесистость республики составляет 17,4 %. Создание биоэнергетических плантаций позволит значительно повысить процент лесистости территории, сохранить естественные леса, их флору и фауну. С помощью закладки плантаций можно решить проблему введения в оборот деградированных и неиспользуемых земель. На территории республики Татарстан площадь таких земель значительна и составляет 100,5 тыс.га, это в основном загрязненные нефтью и нефтепродуктами земли. Их можно засадить плантациями. Полученное с плантаций биотопливо, так же является экологически чистым и его сжигание не наносит вред окружающей природной среде. Экономическое обоснование проектируемых мероприятий заключается в расчете затрат на закладку лесной плантации и получении дохода от продажи полученной продукции. С экономической точки зрения проект также можно считать выгодным для производства.

Литература:

1. Загидуллина Л.И. 3-14 Лесные плантации. Основы создания, выращивания и использования [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Л.И. Загидуллина – Ульяновск: УлГУ, 2018. – 185 с.
2. Волович П.И., Скригаловская В.А. Плантационное выращивание быстрорастущих древесных пород. Труды БГТУ, 2011.- № 1. С.128-130.
3. Гиряев М.Д. Л Лесопользование в России. – М.: ВНИИЛМ, 2003. – С. 150.

Выгодно ли держать корову?

Ганиева Ильфира, ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

*Руководители: Шайдуллин Н.Г. преподаватель спец. дисциплин
Шайдуллина Л.Г. преподаватель английского языка*

МОЛОКО – это «изумительная пища, приготовленная самой природой, отличающаяся легкой удобоваримостью и питательностью по сравнению с другими видами пищи».

Академик И.П. Павлов

Эволюция в своем развитии позаботилась о развитии вида живых существ. Одним из проявлений которого является молоко, которое у разных живых существ первоначально является единственной пищей. Природа сделала так, чтобы молоко было богато биологически активными веществами, причем в сочетаниях, наиболее полезных для живого организма и которые ему будут нужны для развития и поддержания жизненных функций. Высокая пищевая ценность молока состоит в том, что оно содержит около 200 жизненно необходимых для человека веществ: до 20 аминокислот, около 60 жирных кислот, целый набор сахаров, большое количество минеральных веществ, все виды витаминов, известных в настоящее время, фосфатиды, ферменты, гормоны, микроэлементы, и другие вещества, которые необходимы для нормального функционирования организма человека. Благодаря лечебным и диетическим свойствам, молочные продукты широко используются в питании людей. Диетические и лечебные свойства молочных продуктов обусловлены наличием у них молочной кислоты, значительного количества молочно-кислых бактерий, а также наличием антибиотических веществ, обладающих бактериостатическими и бактерицидным действием на гнилостную и болезнетворную микрофлору кишечника. Исходя из вышеуказанных полезных свойств, молоко занимает особое место в питании детей, беременных и кормящих женщин, а также пожилых и больных людей . Я живу в деревне Малые Турнали. Каждое утро на завтрак мама варит нам кашу на молоке. Я знаю, что молоко даёт наша корова . Сколько я себя помню, у нас во дворе всегда была корова. По рассказам бабушки, раньше в каждой семье была корова, а иногда по две и по три. Но в последние годы в нашей деревне поголовье коров уменьшается с каждым годом. А зря, ведь

молоко и молочные изделия - ценный пищевой продукт. Рацион ни одной семьи не обходится без молочных продуктов - творога, масла, сметаны, йогурта, кефира. Конечно, все это можно купить в магазине, но цены на них не дешевые. Кроме этого, деревенское молоко и молочные продукты, из него изготовленные, являются экологически чистой продукцией. Почему же люди перестали содержать коров? Чтобы ответить на свой вопрос, я решил выяснить, выгодно ли сейчас содержать корову. Может затраты на ее содержание не окупают выгоду? окупают выгоду?

Выяснить, можно ли получить прибыль от молочной продукции?

Цель:

- Выяснить, можно ли получить прибыль от молочной продукции коровы, и действительно ли молоко так полезно.

Задачи:

- Изучить литературу о крупнорогатом скоте в подсобном хозяйстве
- Провести наблюдение за животными в подсобном хозяйстве
- Чем полезно молоко?
- Как определить качество молока?
- Можно ли получить прибыль от коровы?
- Рассчитать затраты и прибыль за содержание коровы на целый год
- Определить выгодно ли сельской семье, на сегодняшний день, содержать корову в домашнем хозяйстве

Объект исследования:

- корова черно-пестрой породы,

Гипотеза:

- подсобное хозяйство помогает в экономии семейного бюджета наших семей

Метод исследования:

- Наблюдение, сравнительный анализ
- Изучение литературы

1. Обзор источников информации

1.1. Черно-пестрая порода коров: характеристика Молочная продуктивность крупного рогатого скота зависит от особенностей животного, условий содержания, возраста и многих других факторов. Но в первую очередь - от породы и происхождения. На территории России большое распространение с начала прошлого столетия получила черная (пестрая) порода коров, которая и на сегодняшний день удерживает лидирующие позиции. Внешний вид среди отличительных характеристик, относящихся к экстерьеру этих животных, конечно, основной является масть. Шерсть имеет всегда черно-пестрый окрас, очень приятная и мягкая на ощупь. Тонкая кожа образует на теле небольшие складки. Спина и поясница составляют ровную прямую линию.

Черно-пестрая порода коров относится к молочной, поэтому мясные ее качества довольно удовлетворительны. Вопрос «а много ли корова дает молока» является основным при оценке ее достоинств. Эта порода считается самой продуктивной по количеству молока, удои достигают порой 7000 кг за лактацию. Животные отличаются высокой приспособляемостью к самым различным климатическим условиям. К любым погодным условиям привыкают очень быстро, легко переносят холод и жару, имеют крепкое здоровье и устойчивый иммунитет, могут длительное время находиться на пастбище и не бояться дальних переходов. В еде неприхотливы, главное, чтобы было большое количество кормов - как зеленых пастбищных, так и сенажа, и силоса. Благодаря всем этим особенностям, фермеры предпочитают разведение именно этой породы.

1.2. Сезонное содержание коров

К летнему пастбищному содержанию (обычно это бывает в мае, когда зазеленеет трава) животных приучают постепенно. При быстром переходе к сочному корму, особенно после поедания влажной травы, скот может заболеть вздутием рубца. В первые теплые дни коров пасут по 2 - 3 часа, а утром перед выпуском на пастбище скармливают сено. Продолжительность пребывания на пастбище постепенно увеличивают до 14 - 16 часов. Лучшее

время пастбы - раннее утро и поздний вечер. Днем в жаркое время животных лучше держать в загоне под навесом, который желательно устроить на возвышенном месте, продуваемом ветром. Если у вас есть участок для выпаса скота вблизи помещения, тогда корову целесообразно держать на длинной веревочной привязи, свободный конец которой прикрепляется к металлическому стержню. Несколько раз в день, по мере поедания травы, участок надо менять. Во время пастбы необходимо следить за тем, чтобы животные не сбивались в кучу, а шли развернутым фронтом. Осенью и ранней весной животных при пастбе после ночного и обеденного отдыха лучше направлять по ветру. В дождливую, сильно ветреную или ненастную погоду животных необходимо укрывать во время отдыха, используя для этого деревья и кустарники. Коровы, содержащиеся на хорошем пастбище, даже без дополнительной подкормки дают до 15 кг молока в сутки. При большем удое им необходимо давать немного концентратов. Если пастбищного корма недостает, корову подкармливают скошенной травой и концентратами.

1.3. Основные корма, используемые в кормлении коров

В связи с особенностями строения и физиологии желудочно-кишечного тракта, корова способна поглощать в сутки 70 и более килограммов корма, что отражается на структуре рациона. Без высококачественных объемистых кормов (сено, силос, сенаж, зеленые корма, корма искусственной сушки) невозможно обеспечить полноценное сбалансированное кормление высокопродуктивных коров. Никакие концентрированные корма не смогут полностью компенсировать пороки объемистых кормов.

Расчет финансовых расходов на содержание коровы

Одной взрослой корове требуется в день 17 кг сена, 20 кг солома и 6 кг муки.

Корову нужно содержать в стойле 6 месяцев, а 6 месяцев корова пасется на пастбище. Сколько корма нужно корове за год?

1. Вычисляем расходы на сено.

- $17 \text{ кг} \times 180 \text{ дней} = 2\,520 \text{ кг}$ сена в год на одну корову.
- 500 рублей стоит 1 тюк, 1 тюк равен 35 кг.
- Значит 1 тонна (1000кг) = 29 тюка = 14500 рублей
- $\frac{2}{3}$ мы собираем сами, значит, $29 \times \frac{2}{3} = 19$ тюка = 9500

рублей

- 1 кг сена = 9500 рублей: 1000 кг = 9,5 рубля
- Значит: 9,5 рубля \times 2 520 кг = 23 940рублей

Для покупки сена (2 520кг) на 1 корову уходит 23 940 рублей.

2. Вычисляем расходы на солому:

- $20 \text{ кг} \times 180 \text{ дней} = 3\,600 \text{ кг}$ соломы в год на одну корову.
- 250 рублей стоит 1 тюк, 1 тюк равен 20 кг.
- Значит 1 тонна (1000кг) = 50 тюка = 12500 рублей
- $\frac{1}{2}$ мы собираем сами, значит: $50 \times \frac{1}{2} = 25$ тюка = 6250

рублей

- 1 кг сена = 4 рублей: 1000 кг = 4000рублей
- Значит: 4 рубля \times 3 600 кг = рублей

Для покупки соломы (3 600кг) на 1 корову уходит 14400 рублей

3. Вычисляем, сколько расходуется на муку.

- 6 кг муки \times 365 дней = 2190 кг в год.
- На одну корову за год нужно примерно 2 190 кг муки.
- Цена 100 кг муки 1000 рублей, значит 1 кг муки – 10

рублей.

- Вычисляем стоимость 2 190 кг муки: 10 рублей \times 2 190 кг = 21 900 рублей

Для покупки муки на 1 корову уходит 21 900 рублей.

4. Мы суммируем расходы на сено, солому и муку на 1 корову:

- $23940 + 1\,800 + 21\,900 = 47\,640$ рублей

Вывод: для содержания одной коровы мы затратили 47640 рублей.

Затраты на покупку молочных продуктов в магазине, если нет коровы **х**
расхоЕсли купить в магазине молоко, творог, сметану, то получаются вот
такие затраты:

- Молоко 1 литр (365 дней) x 100 рублей= 36500рублей
- Сметана 500гр (1 раз в неделю – 52 раза) x 250 рублей
=13000рублей
- Творог 1 кг (1раз в неделю - 52 раза) x 250рублей = 13000
рублей
- Складываем: 36500 + 13000 + 13000 = 62500 рублей

**Вывод: на покупку молочных продуктов в магазине уходит 62500
рублей.**

- **2260 рублей в год - экономия**

Вывод: корову держать выгодно.

Выводы:

1. Черно-пестрая порода коров относится к молочным и является наиболее продуктивной. Она легко приспосабливается к изменяющимся климатическим условиям, поэтому выращивается и в личном подсобных хозяйствах, и на крупных животноводческих комплексах по всей России.

2. При содержании коровы в личном подсобном хозяйстве, человек получает в качестве выгоды не только молоко и продукты его переработки, но также навоз, который необходим в качестве удобрения для выращивания культурных растений. Кроме этого, каждый год корова дает теленка, которого можно либо продать, либо пустить на мясо, что также является подспорьем для бюджета семьи.

Список литературы

1. Технологии производства продукции животноводства: учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Н. Мурусидзе, Р. Ф. Филонов, В. Н. Легеза. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 417 с.

2. Справочник по животноводству и ветеринарии. Все, что нужно знать /Ю. С. Пернатъев — © ООО «Книжный клуб «Клуб семейного досуга», 2023г. — 2 с.

Организация пасеки в личном подсобном хозяйстве

*Гарипов Булат, ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»
Руководитель: Гафурова Г.М., преподаватель*

Тема моей работы «Организация пасеки в личном подсобном хозяйстве». Эту тему я выбрал неслучайно, а потому, что мой дедушка занимался пчеловодством. Пчёлами он занимался очень давно, ещё до моего рождения. А теперь и мне нравится это нелегкое, но интересное дело. Когда дедушка ухаживал за пчелами, мне было интересно, и я наблюдал за этим. В 2018 году, когда дедушка покинул нас, не кому стало смотреть за пчелами. И спустя год, собравшись мыслями, я решил открыть свою пасеку. Мне очень хотелось продолжить ремесло деда, он был для меня авторитетом. Это очень увлекательное занятие, которое приносит не только пользу, но и финансовую поддержку.

Медоносные пчелы - это удивительные создания живой природы. Мед производимый пчелами - вкуснейший, полезнейший продукт. Но не только мед, а практически все продукты жизнедеятельности этих замечательных насекомых являются ценнейшими биологическими веществами, которые человек научился использовать и широко применять как в хозяйственных, так и в лечебных целях. К ним относятся воск, прополис, маточное молоко, цветочная пыльца, пчелиный яд. Существует целая отрасль медицины, использующая продукцию пчеловодства для излечения человеческих недугов, которая называется апитерапией.

Помимо своих продуктивных качеств, пчелы являются важнейшими опылителями сельскохозяйственных и садово-огородных культур и своей

неутомимой деятельностью способствуют повышению урожая. И, можно сказать, что без пчел не было бы ничего в природе.

Органический мед пользуется повышенным спросом на мировом рынке, и число желающих заняться его производством и сбытом продолжает расти.

Важнейшей особенностью пчеловодства как вида приусадебного хозяйства является то, что оно не требует тяжелого физического труда и является доступным широким слоям населения, в том числе женщинам, пенсионерам, инвалидам.

Очень часто пчеловодство, начинаясь как хобби, постепенно становится весьма доходным бизнесом. Кто-то занялся разведением пчел, потому что ему подарили первый улей, кто-то загорелся, глядя на соседа. А кто-то только сейчас начал подумывать об организации пчеловодства как отличному заработку. Будущий пасечник уже готов сделать первый шаг, но в каком направлении его делать? С чего начать?

Я как дотошный человек прежде, чем закупать пчел, пчеловодческий инвентарь, начал изучать пчел. Часть знаний мне досталось от бабушки, но этого явно было мало. Старался понять, как они живут, чем питаются, что представляет собой пчелиная семья, каков срок жизни пчел, как устроено и функционирует их жилище.

Для начала я купил 2 семьи. Они помогли приобрести необходимые навыки и оценить свои силы. Во сколько это обошлось?

- Возведение необходимых строений (50-60 тыс. руб)
- Приобретение оборудования (дымарь, стамеска, пасечный нож, медогонка, воскогонка и пр.) обойдется в 10-15 тыс. руб.
- Покупка одежды (лицевая сетка, пчеловодческий костюм, перчатки и т.д.) – 3-5 тыс. руб.

Улья и рамки я не стал учитывать, потому что я делал их своими руками.

Перед тем как разводить насекомых, нужно четко ответить себе на

вопрос, какие вы имеете возможности и начальные базовые ресурсы и какую прибыль вы хотели бы получить уже в ближайшие сроки после начала разведения пчел.

Пчелы абсолютно самостоятельны. Они ведут свой естественный образ жизни, который никак не пересекается с жизнью человека. Пчел не надо кормить утром и вечером по часам, не надо лечить (только обрабатывать от варроатоза), и, самое главное, не надо убивать. Зато пчелы принесут очень много разных продуктов своей жизнедеятельности. Собрав мед, воск или прополис вы уже будете иметь положительную динамику в бизнесе, а если повезет, то наладите продажи пчелиного яда, который так необходим в фармкомпаниях.

Для опытного человека разведение пчел как бизнес может за сезон окупиться или даже начать приносить прибыль, а новичку таких результатов в первый же сезон не добиться. Поэтому, если вы уже бывалый пчеловод, то не бойтесь стать самостоятельным пчеловодом, у вас это отлично получится.

При ответе на вопрос о прибыли стоит заметить, что сезон пчеловодства в среднем составляет полгода. То есть пасека будет давать свои плоды в течение полугода, но прибыль от неё стоит рассчитывать на год. Если вы хотите, чтобы пасека стала единственным местом получения дохода для вас, то не забывайте о небольшой продолжительности сезона пчеловодства.

Что нужно для пчеловодства

Если вы всё же решили попробовать начать бизнес по разведению пчел, то сперва займитесь вопросом расположения пасеки. Для пчел очень важно, какая обстановка находится вокруг них, а так как зимой насекомые сильно ослабнут, то самым лучшим местом расположения ульев станет поляна с раноцветущими растениями. Отличным местом расположения пасеки станет территория, прилегающая к вашему саду. Вы будете приятно удивлены обилием урожая от плодовых деревьев, да и от самой пасеки. Хорошо бы изучить дикую природу вокруг предполагаемого места пасеки: какие растения цветут и в какой период (лучше всего, чтобы имелось большое

разнообразие растений), имеются ли вокруг рощи и сады.

В этом отношении наши ульи расположены очень выгодно, т.к. моя пасека расположена в центре нашего поля, засеянного медоносным растением эспарцет.

Приобретение пчел и ульев

В магазинах для пчеловодов можно будет приобрести инвентарь.

В случае, если нет готовых собственных ульев, то приобретаем, в первую очередь, их. Видов ульев очень много но я решил делать улья по методу Дадана-Блатта, как и мой дед. У меня до сих пор на пасеке имеются дедовские улья. Улей обязательно имеет дно, корпус, подкрышник и потолок, крышу.

В целом на пасеке нужно всё оборудование, что применяется в обычном подсобном хозяйстве: рубанки, топоры, емкости, ящички, клещи.

Для того, чтобы пчелы создавали новые соты потребуются рамки и проволоки. Для откачки меда в улье должен быть соответствующий краник или приобретается медогонка.

Реализация продуктов пчеловодства

Мед можно продавать сначала знакомым, потом через знакомых другим людям. В первое время можно участвовать в стихийных рынках, на ярмарках, некоторые продают мед на трассах. Вообще, мед — очень ходовой товар, вы получите хорошую прибыль, особенно в октябре.

Перед холодами люди стараются набрать как можно больше продуктов, содержащих витамины и микроэлементы.

Из пчелиного воска можно изготавливать вошины, продавать их другим пчеловодам. Вообще, воск активно используется в некоторых видах промышленности: электропромышленность, кожевенная промышленность.

Прополис — очень дорогой препарат. Этот ценный продукт жизнедеятельности пчел можно за дорого продавать и знакомым, и в фармкомпаниях. Прополис применяют во многих секторах медицины и красоты. С помощью знакомых пчеловодов можно выйти на рынки сбыта.

Салоны красоты очень охотно приобретают прополис.

Основной доход пчеловодческой отрасли – мед.

Трудности пчеловодства

Суровость российского климата для данного вида бизнеса.

Аллергические реакции у пчеловодов на насекомых, пыльцу, мед, пчелиный яд.

Опасность работы с пчелами.

Болезни пчел и их постепенное вымирание, особенно, если недалеко от пасеки есть животноводческие фермы.

Недостаток опыта у начинающих пчеловодов.

Заключение

В первый год было потрачено 7000 рублей, в следующем году 8500 рублей, в третий год также 7000 рублей. В первые годы (2019-2020) я занимался без какой - либо финансовой выгоды. Но за эти два года я получил бесценный опыт и последующие годы не наступал на те же грабли. Стал получать первые деньги. В сезоне этого 2023 года я сумел из 7 ульев получить примерно 100 тысяч рублей. И это ремесло мне очень нравится. Я думаю, такой интерес у меня появился от дедушки. И я надеюсь, что где то в небесах дедушка видит все это и гордится мною.

Агротуризм: современный доходный бизнес

*Гилманова Розалина, ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»,
Руководитель: Аскарва А.Д., преподаватель*

Агротуризм – сельский туризм; отдых в деревне, с уходом от проблем и, частично, от благ цивилизации, с сочетанием сельского труда и спокойного размеренного отдыха на природе. Некоторые ассоциируют агротуризм с отказом от благ цивилизации. На самом деле это не так.

Агротуристам предоставляют все необходимые удобства, доступ в интернет, иногда телевизор, телефон.

Чем привлекателен агротуризм?

Вот лишь несколько его преимуществ:

Возможность уединения и спокойного отдыха, освобождение от социального статуса и связанных с ним ограничений.

Возможность полностью погрузиться в историю и национальные особенности ведения быта определенного региона страны, познакомиться с фольклором, традициями.

Агротуризм — набирает популярность среди желающих сбежать от городской суеты. Организовать бизнес в этой сфере несложно, особенно это актуально для сельских жителей и фермеров.

К целевой аудитории относятся: представители обоих полов; семьи с детьми; молодежь (до 35 лет); люди среднего возраста (35-49 лет); пожилые мужчины и супруги пожилого возраста; жители больших городов.

Целевая аудитория весьма разнообразна и затрагивает большой слой населения, а точнее — клиентом может стать каждый.

Открыть свое дело в этой сфере может сельский житель, у которого есть участок земли или свой большой дом. Актуальна эта ниша и для владеющих фермой, на базе которой можно продвигать агротуризм.

Основные этапы открытия бизнеса:

- Анализ целевой аудитории и выявление спроса.
- Регистрация бизнеса.
- Оборудование помещения и сада.
- Закупка инвентаря.
- Поиск клиентов и реклама.

Поиск клиентов, реклама

Несмотря на то, что в списке этапов, этот пункт на последнем месте, есть смысл начать поиск клиентов еще в процессе оборудования гостиницы. Это поможет избежать “простаивания”, когда все уже готово, а посетителей

нет. К тому же, по количеству откликов на рекламу можно определить количество желающих посещать подобные места.

Начинать искать первых клиентов лучше через доски объявлений и социальные сети. Для этого нужно завести странички в Вконтакте, Одноклассниках, Фейсбуке и предлагать свои услуги в тематических пабликах, размещать объявление на своей странице.

Можно завести и отдельную группу в социальных сетях, где подробно нужно описать предложения, расценки, перечень развлечений, описание местности, выложить много красочных фото домов и окрестностей. Желательно всегда быть на связи.

После того как гостевые дома откроются можно добавить и другие каналы рекламирования, которые могут потребовать некоторых затрат:

- подача объявлений в газеты и на доски объявлений в интернете;
- создание своего сайта;
- реклама на радио и телевидении.

Выбор местности и организация помещения

Для начала нужно определиться с количеством номеров и где именно будет располагаться гостевой дом. Если имеется собственный большой дом, то можно в нем организовать несколько номеров и принимать гостей. Если такового нет, но есть участок земли, то можно построить гостевые домики, но это выйдет несколько дороже.

Находиться гостевой дом может не в любой деревне, необходимо наличие рядом леса, речки или озера. Личный сад и домашние животные — будут огромным преимуществом.

На территории гостевого дома нужно разместить несколько зон отдыха: игровая площадка для детей; несколько столов для приема пищи на улице; место для мангала; несколько гамаков в саду; скамейки, плетеные кресла.

Номера в гостевом доме должны быть уютными и комфортными, но нужно помнить, что люди едут за впечатлениями от сельской жизни, а значит и интерьер должен соответствовать.

Какого-либо специфического оборудования для данного вида бизнеса не предусмотрено: мебель для номеров (кровати, тумбочки, шкафы); сантехника для туалета и душевой; мебель для двора/сада (столы, скамейки, кресла и т.д.); спортивный инвентарь (велосипеды, мячи, ракетки); оборудование для кухни и посуда.

Спортивный инвентарь нужен для предоставления дополнительных развлечений. Этот список можно расширять, чему гости будут только рады.

Если гостевой дом будет располагаться возле реки или озера, где водится рыба, то можно прикупить и несколько удочек, для любителей рыбалки.

Самые большие вложения в агротуризм бизнес план предусматривает затраты на ремонт дома (или постройку гостевых домиков) и обустройство комнат. Большую часть инвентаря для сада, например, скамейки и столы можно изготовить самостоятельно. Закупка досок обойдется значительно дешевле, чем покупка готового оборудования.

Если вы обзаведетесь постоянными клиентами, то этот агротуризм будет очень прибылен. Немаловажным является и постоянное заполнение номеров, как во время лета, так и в другое время года. Чтобы вас посещали постоянно, нужно хорошо продумать досуг гостей и предлагать им занятия для разного времени года.

Средняя стоимость суточного проживания в таком гостевом доме (включая питание) — 1 000 рублей. При наличии четырех номеров в сутки можно получать 2 тыс. рублей. Следовательно, 300 тыс. в месяц. Стоимость проживания может меняться в зависимости от условий и популярности места.

Примеры того, чем можно развлекать гостей: прогулки в лес, на озеро или реку; барбекю во дворе/саду; кормление домашних животных; конные

прогулки (при наличии лошадей); велопогулки; рыбалка; если есть лес, то можно приглашать к себе охотников.

Что может повлиять на стоимость проживания:

- окружающая природа (чем лучше вид, тем больше желающих и, следовательно, цена за номер);
- обустройство номера (комната со своим санузлом будет стоить дороже, чем без него);
- предлагаемые развлечения;
- наличие фермы (многие едут в село, чтобы поухаживать за животными);
- количество комнат в гостевом доме.

Для регистрации гостевого дома в сельской местности лучше выбрать ИП (индивидуальное предпринимательство) или стать самозанятым и выбрать единый налог. Дополнительные документы: справка из пожарной службы и СЭС.

Ежемесячные затраты включают в себя:

- коммунальные платежи — от 5 000 рублей;
- покупка продуктов питания — от 25 000 рублей (в зависимости от количества проживающих человек);
- затрата на уборку комнат (покупка моющих и т.д.) — 2 000 рублей.

Итого затраты в месяц составят: 32 тыс. рублей.

Окупаемость этого бизнеса невысокая и может достигать нескольких лет. На это влияет то, сколько человек принимается в год. Чем больше посетителей и номеров, тем больше доход, а, следовательно, и быстрее окупятся вложения.

Преимущества вложений в агротуризм:

- низкая конкуренция;
- минимальные ежемесячные затраты (если вдруг нет гостей, то и затрат на оплату коммунальных услуг и продукты питания);

- можно первое время работать (готовить, убирать номера) самостоятельно;
- увеличивающийся спрос на подобные услуги.

Главный и практически единственный недостаток в том, что можно понести убыток, если не найти клиентов. Поэтому и желательно искать желающих еще до открытия.

Для того чтобы посетители приезжали чаще, можно придумать что-то особенное, например, какой-либо квест, который будут проходить желающие гости. А в конце отдыха можно дарить что-то на память, символизирующее отдых или местность в которой находится гостевой дом. Это может быть домашняя продукция, изображения культурных или исторических мест, расположенных рядом (если такие имеются).

Можно организовать какие-нибудь курсы, где гости научатся сельским “делам”. Например, можно обучить их гончарному ремеслу, а сделанные своими руками работы они могут забрать с собой. А если есть ферма, можно рассказывать об уходе за животными и об их особенностях.

Действительно, сельский туризм может принести хороший доход. Это дело имеет хорошую перспективу. Конечно, как и в любом деле в сфере агротуризма есть свои плюсы и минусы. Это непростая работа, которая требует много сил, времени и знаний. Необходимо хорошо вложиться, а уж потом получить прибыль.

Развитие сельского туризма позволит:

- обеспечить развитие деревень;
- создать новые рабочие места;
- привлечь население, особенно молодежь, в сферу сельской туристической деятельности;
- сохранить природную красоту территорий;
- общаться детям с природой, беречь его;
- повысить уровень жизни сельского населения;

- возродить выпуск товаров народных промыслов;
- увеличить количество туристов, посещающих Арский район;
- увеличить реализацию продукции личного подсобного и фермерского хозяйства;
- сохранить местные достопримечательности, обычаи, фольклор;
- улучшить благоустройство домов, улиц;
- поможет развитию инженерной и социальной инфраструктуры;
- поможет снизить напряженность на рынке труда, путем создания новых рабочих мест

Литература

1. Как составить бизнес-план. Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей. Лосев В.В. Москва, 2008.
2. Как составить бизнес-план. Первый шаг к своему бизнесу. Шевчук Д. А. Москва. Изд-во «Экспо», 2010

Цифрлық трансформация дәуірінде шағын бизнесті қолдау

*Есенжан Нарбек Куандыкович
Жетекшісі: Ибатова Айгерим Абаевна
Жоғары аграрлық-техникалық колледжі*

XXI ғасырда цифрлық технологиялардың дамуы әлемдік экономиканың барлық салаларына, соның ішінде шағын және орта бизнеске (ШОБ) де терең ықпал етуде. Цифрлық трансформация – бұл тек технологиялық өзгеріс емес, ол бизнес-модельдерге, басқару тәсілдеріне және тұтынушымен өзара әрекеттесу жолдарына әсер ететін ауқымды процесс. Қазақстанда да цифрландыру күн тәртібінде тұр, ал шағын бизнестің бұл өзгерістерден тыс қалмауы — елдің тұрақты экономикалық дамуы үшін маңызды.

Цифрлық трансформация дәуірінде шағын және орта бизнес (ШОБ) Қазақстан экономикасының маңызды құрамдас бөлігіне айналды. Олардың

дамуы елдің жалпы ішкі өнімінің (ЖІӨ) өсуіне және халықтың жұмыспен қамтылуына елеулі үлес қосады. Мемлекеттік қолдау мен цифрлық технологияларды енгізу арқылы ШОБ-тың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік бар.

Цифрлық трансформация — бұл бизнес-процестерді, қызметтерді және өнімдерді заманауи ақпараттық технологиялар арқылы оңтайландыру. ШОБ үшін бұл — онлайн саудаға көшу, CRM жүйелерін енгізу, әлеуметтік желілер арқылы маркетинг жүргізу, бұлтты есеп беру қызметтерін пайдалану және т.б.

1. Шағын бизнесті цифрландырудағы артықшылықтар:

- Қолжетімділік пен икемділік – Кәсіпкерлер өнімдерін онлайн платформалар арқылы тұтынушыға тікелей ұсына алады.
- Үнемділік – Офлайн шығындарды азайтып, онлайн құралдар арқылы шығынды оңтайландыру.
- Жаңа нарықтарға шығу мүмкіндігі – Еліміздегі және шетелдегі тұтынушылармен байланыс орнату.
 - Қазақстанда шағын бизнесті цифрлық трансформациялау мақсатында бірнеше бағдарламалар мен бастамалар жүзеге асырылуда:
 - «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы – цифрлық инфрақұрылымды дамыту, интернетке қолжетімділікті кеңейту.
 - «Бизнеске арналған үкімет» платформасы – кәсіпкерлерге онлайн қызметтерді оңтайландыру.
 - «Astana Hub», «Tech Garden» сияқты технопарктер мен акселерациялық бағдарламалар – стартаптарға және инновациялық жобаларға қолдау көрсету.
 - Қаржылық құралдар – цифрландыруға арналған жеңілдетілген несиелер мен гранттар.

3. Шешу жолдары мен ұсыныстар:

- Аймақтық деңгейде цифрлық инфрақұрылымды жақсарту;

- ШОБ өкілдеріне арналған арнайы оқыту бағдарламаларын кеңейту;
- Цифрлық шешімдерді субсидиялау немесе лизингпен ұсыну;
- Мемлекеттік және жеке сектор арасындағы ынтымақтастықты күшейту.

Цифрлық трансформация — шағын бизнесті жаңа деңгейге көтеретін басты құралдардың бірі. Мемлекет бұл үдерісті қолдай отырып, кәсіпкерлерге тиімді жағдай жасауы қажет. Болашақта цифрлық технологияны тиімді меңгерген кәсіпкерлер ғана нарықта бәсекеге қабілетті болып қала алады. Сондықтан, цифрлық сауаттылықты арттыру, инфрақұрылымды дамыту және мемлекеттік қолдауды кеңейту — стратегиялық маңызы бар міндеттер.

Цифрлық трансформация дәуірінде шағын және орта бизнес (ШОБ) Қазақстан экономикасының маңызды құрамдас бөлігіне айналды. Олардың дамуы елдің жалпы ішкі өнімінің (ЖІӨ) өсуіне және халықтың жұмыспен қамтылуына елеулі үлес қосады. Мемлекеттік қолдау мен цифрлық технологияларды енгізу арқылы ШОБ-тың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік бар.

1. ШОБ-тың Қазақстан экономикасындағы рөлі: Ұлттық статистика бюросының мәліметі бойынша, 2021 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша Қазақстанда 1 357 500 ШОБ субъектісі тіркелген. Олардың ішінде шағын кәсіпкерлікке жататын заңды тұлғалар саны 280 мың (20,6%), орта кәсіпкерлікке жататын заңды тұлғалар саны 2,5 мың (0,2%), ал дара кәсіпкерлер саны 858 мың (63,2%) құрады. ШОБ өнімдерін шығару 2 еседен астам өсіп, номиналды мәнде 33,6 трлн теңгеге жетті. ЖІӨ-дегі ШОБ үлесі 7,9%-ға өсіп, 32,8%-ға жетті.

2. Цифрлық технологияларды енгізудің маңыздылығы: Цифрлық технологияларды енгізу ШОБ-қа жаңа нарықтарға шығуға, операциялық шығындарды азайтуға және клиенттермен өзара әрекеттесуді жақсартуға

мүмкіндік береді. Мысалы, Қазақстанда әрбір сегізінші сатып алу (12,5%) онлайн режимінде жүзеге асырылады, ал электронды коммерция екі жыл сайын екі есе өсуде. Алайда, Қазақстандағы ірі және орта бизнестің тек 13%-ы ғана цифрлық технологияларды пайдаланады, бұл көрсеткіштің әлі де төмен екенін көрсетеді.

3. Мемлекеттік қолдау шаралары: Мемлекет "Цифрлық Қазақстан" мемлекеттік бағдарламасы аясында ШОБ-ты цифрландыруға бағытталған бірнеше бастамаларды жүзеге асыруда. Бұл бағдарламаның мақсаты – экономика салаларын цифрландыру, цифрлық мемлекетке көшу және инновациялық экожүйені дамыту. Сонымен қатар, "Бизнеске арналған үкімет" платформасы арқылы кәсіпкерлерге онлайн қызметтер ұсынылып, бизнес-процестерді жеңілдету мақсатында цифрлық сервистер енгізілуде.

Шағын орта бизнесті трансформациялау барысында кездесетін негізгі қиындықтар:

1. Цифрлық сауаттылықтың төмендігі: Кәсіпкерлердің цифрлық технолог
2. Цифрлық шешімдерді субсидиялау немесе лизингпен ұсыну;
3. Мемлекеттік және жеке сектор арасындағы ынтымақтастықты күшейту.

Цифрлық трансформация — шағын бизнесті жаңа деңгейге көтеретін басты құралдардың бірі. Мемлекет бұл үдерісті қолдай отырып, кәсіпкерлерге тиімді жағдай жасауы қажет. Болашақта цифрлық технологияны тиімді меңгерген кәсіпкерлер ғана нарықта бәсекеге қабілетті болып қала алады. Сондықтан, цифрлық сауаттылықты арттыру, инфрақұрылымды дамыту және мемлекеттік қолдауды кеңейту — стратегиялық маңызы бар міндеттер.

Қорытындылай келе, қазіргі әлемдегі цифрлық трансформация кәсіпорындардың басшылығынан басқарудың дәстүрлі әдістерін қолдануды ғана емес, сонымен бірге жан-жақты ойлауды, клиенттердің қажеттіліктерін

канағаттандыру тәсілдерін қайта қарастыруды және бизнеспроцестер арасындағы үздіксіз байланысты талап етеді деп айтуға болады. Компанияны цифрлық түрлендіру және басқаруда заманауи цифрлық технологияларды қолдану туралы шешім компанияға үлкен пайда әкелуі мүмкін. Дегенмен, ескеруді және анықтауды қажет ететін тәуекелдер болады. Қажетті нәтижеге трансформация мұқият жоспарланған және барлық оң және теріс жақтарына қарамастан экономикалық тиімді болатын және компанияның шығындарынан айтарлықтай асып түсетін пайда әкелетін жаңа цифрлық технологиялармен жан-жақты дамыған жағдайда ғана алуға болады. Сандық құралдар негізінде бизнес құру айтарлықтай пайда әкеліп, бәсекеге қабілеттілікті арттыруға мүмкіндік жасайды. Тұтастай алғанда, цифрландырудың дамуын және оның экономикалық өсуге қосқан үлесін бағалауға мүмкіндік беретін әртүрлі модельдер мен көрсеткіштер бар екенін атап өткен жөн. Цифрландырудың көптеген анықтамалары және оның кәсіпорын қызметіндегі рөлін бағалау тәсілдері бар. Зерттеудің маңызды элементі компанияның цифрлық трансформациясының негізгі кезеңдерін талдау болып табылады. Авторлар цифрлық трансформацияның жалпыланған талдауы мен сипаттамасын ұсынады. Цифрлық экономиканы дамытудың жалпы әлемдік рейтингтеріндегі цифрлық экономиканың жай-күйіне талдау жүргізілді. Талдау желілік қоғамға дайындық индексі, цифрлық бәсекеге қабілеттіліктің дүниежүзілік рейтингі, желілік өзара іс-қимылдың жаһандық рейтингі, инклюзивті интернет индексі, электрондық үкіметтің даму индексі көрсеткіштеріне негізделеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Абдиқаримова К.А. О цифровизации промышленности Казахстана [Электронный ресурс] // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. – 2018. – № 1. – С. 167-174. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-tsifrovizatsii-promyshlennosti-kazahstana>.

2. Manyika J., Pinkus G., Ramaswamy S. The Most Digital Companies Are Leaving All the Rest Behind [Electronic resource] // Harvard Business Review. –

2016. – URL: <https://hbr.org/2016/01/themost-digital-companies-are-leaving-all-the-rest-behind>.

3. Ding D., Guan C., Chan C.M.L., et.al. Building stock market resilience through digital transformation: using Google trends to analyze the impact of COVID-19 pandemic [Electronic resource] // Front.Bus.Res. China. – 2020. – № 14(21). – URL: <https://doi.org/10.1186/s11782-020-00089-z>.

4. Глезман Л.В., Буторин С.Н., Главацкий В.Б. Цифровизация промышленности как фактор технологического развития региональной пространственно-отраслевой структуры [Электронный ресурс] // Вопросы инновационной экономики. – 2020. – Том 10. – № 3. – С. 1555-1570. ВЕСТНИК Казахского университета экономики, финансов и международной торговли, 2024 – №1 (54) 13 5. Гельманова З.С., Мажитова С.К. Оценка вклада цифровизации в экономический рост // Вестник КазУЭФМТ. – 2022. – № 1. – С. 100-112. – DOI: 10.522602304-7216.2022.1(46).13. 6. Nissen V., Lezina T., Saltan A. The Role of IT-Management in the Digital Transformation of Russian Companies // Foresight and STI Governance. – 2018. – vol. 12, no 3. – P. 53-61. 7. Тихопой Ю.М., Степаненко Д.А. Цифровая трансформация в нефтегазовой отрасли // Стратегии бизнеса. – 2021. – № 2. – С. 58-61. 8. Savelieva L.A. Problems of digital transformation of corporations // Interexpo Geo-Siberia. – 2019. – No.

5. – P. 189-193. 9. Положенцева Ю.С., Клевцова М.Г. Трансформация развития промышленного комплекса в условиях цифровой экономики // Вестник ГУУ. – 2021. – № 2. – С. 71-79.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН БИЗНЕСТІ ДАМУ ШАРТТАРЫ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

*Әбдірахман Еркебұлан Дарханұлы, студент
Утеуова Алтын Мағзумовна, арнайы пәндер оқытушысы
Жоғары аграрлық-техникалық колледжі, Орал қаласы, Қазақстан*

Бұл мақалада: ҚР-дағы шағын бизнестің рөлі мен маңызы қарастырылады. Өсу динамикасы зерттеліп, даму перспективалары белгіленді.

Түйінді сөздер: шағын және орта бизнес, шағын және орта бизнесті дамыту, шағын және орта бизнесті анықтау критерийлері, шағын және орта бизнес мәселелері.

Қазақстан экономикасының дамуы мен тұрақтылығы үшін шағын кәсіпкерлік маңызды рөл атқарады. Бұл сектор елдің еңбек нарығын жеңілдетіп, жұмыс орындарын қамтамасыз етеді, жеке кәсіпкерлердің әлеуметтік және экономикалық жағдайын жақсартады. Соңғы жылдары шағын кәсіпкерлікке қатысты қолданыстағы заңнамалар мен мемлекеттік бағдарламалардың арқасында кәсіпкерлік қызмет белсенді дамып келеді. Дамыған елдердің табысты тәжірибесі көрсеткендей, шағын және орта кәсіпорындар экономиканың бәсекеге қабілеттілігі мен әртараптандырылуына ықпал етеді. Бұл ретте әлемдік экономикадағы шағын бизнес жан-жақты мемлекеттік қолдаудың арқасында қарқынды дамып келеді. Дамыған мемлекеттерде барлық кәсіпкерлік құрылымдардың шамамен 70% - ы орта және шағын бизнес саласына тиесілі, бірақ сонымен бірге елдің жалпы ішкі өнімі (ЖІӨ) мен ұлттық кірісінің басым көпшілігін ірі компаниялар өндіреді. Шағын кәсіпкерліктің тұрақты секторы кез келген елдің өмір сүру деңгейі мен сапасының өсуін арттыруға қабілетті[6].

Шағын бизнес нарықтық константаларды дамытудың маңызды құбылыстарының бірі және қазіргі нарықтық Тұжырымдаманың негізгі құрамдас бөлігі екенін жұртшылық көбірек түсінеді. Қазақстандағы шағын бизнес экономиканың нарықтық тәртібін ұйымдастырудағы таптырмас құрамдас бөлігі ғана емес, сонымен қатар қоғамдастықты Қоғамдық қайта құрудың аса маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Ол экономикада бәсекеге қабілетті белсенділікті сақтауға көмектеседі, әлеуметтік құрылымға туа біткен қоғамдық қорғауды қалыптастырады, қоғамның жаңа әлеуметтік қабатын дамытады. Шағын бизнес-бұл жетекші секторлардың бірі, атап

айтқанда экономикалық өрлеу ритағын, бүкіл халықтың жұмыспен қамтылу құрылымын, сондай-ақ жалпы ұлттық өнімнің сипаты мен жағдайын анықтайды.

Шағын және орта кәсіпорындар нарықты экономикалық себептерге байланысты ірі корпорациялар өндімейтін тауарлар мен қызметтермен қамтамасыз етеді. Мұндай қызмет түрі болмаса, көптеген компаниялар өндірісті сапалы және заманауи деңгейде жүзеге асыра алмас еді, бұл мемлекеттік деңгейде кәсіпкерлікті қолдау нысандары мен бағыттарының үнемі кеңеюі мен жаңаруын анықтайды. Кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік реттеу саяси және экономикалық жүйені басқарудың едәуір дәрежесін, мемлекеттік қызметшілердің кәсібилігінің жоғары деңгейін, бизнеске қатысты жүргізіліп жатқан саясаттың тиімділігін, мемлекеттік емес ұйымдардың дамыған жүйесін, билік органдарының ашық есептілігі мен бақылауының қағидаттарын, бизнес пен билік органдарының сыбайлас жемқорлық өзара іс-қимылының болмауын көздейді [4].

Қазақстанда шағын кәсіпкерлік бірқатар проблемаларға тап болады. Бұларға бастапқы капиталдың жетіспеушілігі, салық жүктемесі, әкімшілік кедергілер мен инфрақұрылымның дамымауы кіреді. Бірақ 2010 жылдардан бастап мемлекет шағын кәсіпкерлікті қолдауға бағытталған бағдарламаларды іске қосты. Мысалы, «Бизнестің жол картасы 2025», «Даму» қоры арқылы қаржылық қолдау көрсету, салықтық жеңілдіктер мен түрлі гранттар жүйесі енгізілді.

Қазақстанда мынадай нормалар белгіленді: - Шағын кәсіпкерлік субъектілерінің жұмыс істейтіндер саны 50 адамға дейін; - Орташа саны 250 адамға дейін; - Ірі субъектілерде саны 250 жұмысшыдан жоғары. Шағын бизнесті дамыту елдің тұрақты экономикалық прогресінде маңызды рөл атқарады. Қазақстанда шағын кәсіпкерлікті дамытуға ерекше функция беріледі. "Қазақстан-2050 "Стратегиясының мазмұны туралы айта келе, еліміздің Көшбасшысы Нұрсұлтан Назарбаев:" отандық кәсіпкерлік жаңа экономикалық бағыттың қозғаушы күші болып табылады. Экономикадағы

шағын және орта бизнестің үлесі 2030 жылға қарай кем дегенде екі есе өсуі керек. Біріншіден, біз адамның бизнесте өзін сынап көруі, елде жүргізіліп жатқан экономикалық өзгерістердің толыққанды қатысушысы болуы үшін жағдай жасауымыз керек және мемлекет ол үшін барлық мәселелерді шешеді деп күтпеуіміз керек. Іскерлік мәдениеттің жалпы деңгейін көтеру және кәсіпкерлік бастаманы ынталандыру маңызды[1].

Қазақстан Республикасында Шағын кәсіпкерлікті табысты көтеру үшін мемлекетті қолдау тетігі әзірленді, оған үш элемент кіреді: -шағын бизнес субъектілерін қолдауға бағытталған заңдар, нормативтік-құқықтық актілер, жоспарлар; - кәсіпкерлікті қалыптастыру жөніндегі мемлекеттік саясатты тиімді басқаруға және жүзеге асыруға міндетті мемлекеттің институционалдық құрылымдары; - шағын бизнесті үйлестірудің ұлттық инфрақұрылымы, ол шағын бизнес кәсіпорындарына жәрдемдесу бойынша сауда және сауда емес корпорациялардан тұрады.

Шағын науқандар тұтынушылық сұраныстың өзгеруіне тиімді жауап бере алады және осының арқасында тұтыну нарығында тепе-теңдікті орнатады. Шағын кәсіпкерлік жаңа жұмыс орындарының дамуына ықпал етеді, осылайша жұмыссыздық проблемасын әлсіретеді. Шағын бизнес бәсекелестік саланы қалыптастыруға елеулі үлес қосады, бұл біздің жоғары монополияланған экономикамыз үшін айтарлықтай маңызға ие. Шағын кәсіпорын үшін келесі белгілер тән: - заңды тәуелсіздік; - кәсіпорынның капитал иесінің басқармасы; - бастапқы жинақтаудың шамалы мөлшері;

- 25 адамға дейінгі кадрлар саны білікті коммуникацияларды орнатуға ықпал етеді.

Шағын кәсіпорындар өздерінің мәніне байланысты басқарудағы ерекшеліктерімен ерекшеленеді:

- басқаруды дербестендірудің жоғары дәрежесі, өйткені бизнес иесі кірістерді жеке қалауы бойынша басқарады, бұл бизнесті оның ұйымдастырушылық талантына байланысты анықтайды;

- стратегиялық бөлу мен реттеудің болмауы.

Кәсіпорын иесі ағымдағы міндеттерді шешумен үнемі айналысуға міндетті, сондықтан оның ұйымның орта және ұзақ мерзімді жоспарларын құруға және жүзеге асыруға мүмкіндігі жоқ; - бизнесті басқарудың сыртқы факторларына жоғары тәуелділік: несие корпорациялары, мемлекеттік құрылымдар, тауар конъюнктурасы, кеңес беруші компаниялар және т.б.; * материалдық ресурстардың жетіспеушілігі, соның салдарынан құрылған кәсіпорындардың үлкен үлесі бірінші жылы жабылуы керек.

Қазақстан Республикасында шағын бизнестің пайда болуы нарықтық экономикаға көшу кезінде орын алды. Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпкерліктің табысты процесі үшін барлық жағдайлар жасалған. Шағын және орта бизнеске жәрдемдесу жөніндегі елдің мақсатты және дәйекті саясатын жүзеге асыру мемлекеттің экономикалық дамуының жетекші артықшылықтарының бірі болып табылады.

Соңғы 3 жылдағы Қазақстан Республикасының шағын бизнесі бойынша статистика деректері:

1. Шағын кәсіпкерлік саны

2021 жылы Қазақстанда шағын кәсіпкерлік субъектілерінің саны шамамен 400 мыңды құрады. 2022 жылы бұл көрсеткіш 420 мыңға жетіп, 5% өсті. 2023 жылдың соңында шағын кәсіпкерлік субъектілерінің саны 450 мыңға жетіп, тағы да 7% өсу байқалды.

2. Шағын кәсіпкерліктің жалпы ішкі өнімдегі (ЖІӨ) үлесі

Шағын және орта бизнес (ШОБ) – Қазақстан экономикасының маңызды драйверлерінің бірі. Оның жалпы ішкі өнімге (ЖІӨ) қосатын үлесі жыл сайын артып келеді. Мысалы, ресми мәліметтер бойынша 2023 жылы ШОБ-тың ЖІӨ-дегі үлесі **36,5%-дан астам** болды.

Көрсеткіш	2022 жыл	2023 жыл	Өсу динамикасы
ШОБ ЖІӨ-дегі үлесі	34,8%	36,5%	+1,7%

ШОБ жұмыс орындары	3,7 млн адам	3,9 млн адам	+5,4%
Шағын кәсіпорындар саны	180 000	185 000	+2,8%
Шағын кәсіпорындардың экспорт үлесі	8,3%	9,1%	+0,8%
Жаңа жұмыс орындары (шағын бизнестің есебінен)	210 000	225 000	+7,1%

Бұл көрсеткіш елдің экономикалық әртараптануына, тұрақты өсіміне және жеке сектордың белсенділігіне тікелей байланысты. Шағын бизнес ішкі нарықты отандық өнімдермен қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады, сондай-ақ жаңа салаларды игеруге, инновацияны енгізуге және экономиканың нақты секторын нығайтуға ықпал етеді. [8].

Экономиканың іргетасы ретінде шағын және орта кәсіпкерліктің пайда болуын тежейтін бірқатар факторлар бар:

Бірінші. Бірнеше жылдар бойы жұмыс берушілер үшін делдалдық қызмет ақша капиталын құрудың, сондай-ақ айналымның жалғыз тиімді құралы болып көрінеді. Сату саласындағы тауарларды, қызметтерді сатудан түскен шағын кәсіпорын тұлғасының айналымы ол алған барлық табыстың 60% - дан астамын құрайды.

Екінші. Жеке тұлғаның конфигурациясында өз қызметін жүзеге асыратын жеке кәсіпкерлер мен шаруа қожалықтарының контингенті мемлекетте жұмыс істейтін шағын кәсіпкерлік субъектілерінің жалпы санының 2/3 астамын құрайды. Алайда, олардың мөлшері шағын және орта бизнес секторының экономикалық өнімділігін арттыруға ықпал етпейді. Жеке кәсіпкерлер мен шаруа қожалықтарының өнімді сатудан және Қызметтерді орындаудан айналымының аз деңгейі олардың жұмысының тиімділігінің төмендігін көрсетеді.

Үшінші. Белсенділігін тоқтатқан шағын кәсіпорындар санының өсуі аясында жаңадан құрылған шағын кәсіпорындар санының азаю үрдісі байқалады. Бұл ретте ресімделген шағын бизнес кәсіпорындарының жалпы санының тек 38% - ы ғана белсенді жұмыс істейді, яғни экономикалық қызметті жетілдіреді.

Төртінші. Шағын кәсіпорындардың балансында көрсетілген негізгі құралдардың құны барлық нарық субъектілерінің негізгі құралдарының (қорларының) жалпы құнының 4%-ғана құрады. Шағын кәсіпкерлік кәсіпорындарының қормен қамтамасыз етілуінің аз дәрежесі кепіл төлемдерін ұлғайтуға және негізгі құралдардың кепілдігімен шағын және орта кәсіпкерлікке кредит беруді кеңейтуге мүмкіндік бермейді.

Бесінші. Қазақстан тұрғындарының төмен шоғырлануы шағын және орта бизнес бұйымдарын өткізудің тар нарығының себебі болып табылады.

Алтыншы. Шағын кәсіпкерлік субъектілерінің өндірістік-шаруашылық қызметінің әртүрлі тараптарын реттейтін нормативтік-құқықтық актілердің жетілмегендігі мен бытыраңқылығы шағын кәсіпкерлікті жетілдіруге кедергі келтіретін әкімшілік кедергілердің өсуіне ықпал етеді орта бизнес және оның көлеңкелі экономикаға айналуына ықпал етеді.

Қазақстанда шағын, сондай-ақ орта кәсіпкерліктің даму қарқынын арттыру үшін бірқатар артықшылықтарын атап өтуге болады бар:

1. Қаржылық қолдау: Шағын кәсіпкерлік үшін қаржыға қолжетімділіктің маңызы зор. Мемлекеттік даму институттары мен коммерциялық банктер шағын және орта бизнесті несиелеу бағдарламаларын іске қосқанымен, көптеген кәсіпкерлердің әлі де қаржы ресурстарына қол жеткізу мүмкіндігі шектеулі. Бұл мәселені шешу үшін мемлекет микроқаржылық ұйымдар мен венчурлық қорларды көбейту, стартаптарға қолдау көрсету арқылы бизнесті дамытуға мүмкіндік жасауы қажет.

2. Цифрландыру және инновациялар: Әлемдік трендтерге сәйкес, шағын кәсіпкерлік цифрландыру мен инновацияларға бағытталған болуы

тиіс. Қазақстанда бұл бағытта даму бар, алайда толыққанды цифрлық экожүйе мен кәсіпкерлікке қолдау көрсету жүйесін дамыту керек. Электрондық сауда, онлайн қызмет көрсету және ақпараттық технологияларды енгізу — шағын кәсіпкерліктің келешектегі табысты салаларының бірі.

3. Кәсіпкерлік мәдениет және білім беру: Қазақстанда кәсіпкерлік мәдениет әлі де дамымаған. Кәсіпкерлік білім беру жүйесін жетілдіру, бизнес-идеяларды жүзеге асыру үшін қажет дағдылар мен ақпараттарды беру маңызды. Жастар мен студенттер арасында кәсіпкерлікке қызығушылықты арттыру үшін оқу орындарында кәсіпкерлік пәндерін енгізу керек.

4. Құқықтық және әкімшілік орта: Шағын кәсіпкерлікті дамыту үшін әкімшілік кедергілер мен салықтық ауыртпалықтарды азайту қажет. Қазақстанда бизнесті тіркеу мен жүргізу процедуралары жеңілдетілді, бірақ кәсіпкерлерге арналған заңнама әлі де күрделі және әртүрлі өзгерістерге ұшырайды. Бизнестің құқықтық қорғалуын нығайту және салық жүйесін жетілдіру маңызды[7].

Осы жасалған шолуға байланысты қорытындылайтын келе шағын кәсіпкерліктің дамуы Қазақстан экономикасының маңызды аспектісі болып табылады. Қазіргі кезде көптеген қиындықтар мен кедергілер бар, бірақ дұрыс мемлекеттік қолдау мен бизнес ортадағы оң өзгерістер арқасында шағын кәсіпкерлік өз әлеуетін толықтай ашып, жаңа мүмкіндіктерге жол аша алады. Қаржылық қолдау, цифрландыру, кәсіпкерлік білім беру және әкімшілік жүйені жетілдіру арқылы Қазақстандағы шағын кәсіпкерліктің дамуын қамтамасыз етуге болады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Послание Президента РК Н. А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050» Новый политический курс состоявшегося государства. «Казахстанская правда» от 14.12.2012 г.

2. Официальный сайт Даму РК фонд развития

предпринимательства [Электронный ресурс] - Режим доступа:
<https://www.damu.kz/>

3. akorda.kz Государственная
программапофорсированному индустриально-инновационному развитию
Республики Казахстан на 2010-2014 годы.

4. Постановление Правительства Республики Казахстан от 11 июля
2012 года № 929 «О Концепции дальнейшего реформирования
разрешительной системы Республики Казахстан на 2012–2015 годы»
[Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.zakon.kz/>

5. www.government.kz

6. Предпринимательство в Республике Казахстан:Офиц. текст по
состоянию на 1 февр. 2010 г.: [Сб.нормат. актов]. – Алматы: Юрист, 2010. –
С. 9–12.

7. Экономика и статистика. Проблемы развития малого бизнеса и
пути их решения // Современное состояние малого бизнеса в РК. – 2009. –
№ 4. – 52 с.

8. Қазақстан Республикасы Ұлттық Экономика Министрлігі,
Статистика комитеті <http://www.stat.gov.kz/>

Молодежь и малое предпринимательство: проблемы и перспективы в Казахстане

*Загранюк Екатерина,
ГККП «Высший аграрно-технический колледж»,
Руководитель: Шергалеева М.Т.*

Малый бизнес играет ключевую роль в экономическом развитии Казахстана, способствуя диверсификации экономики, созданию рабочих мест и развитию инноваций. Молодежь, обладая энергией, креативностью и высокой цифровой грамотностью, является перспективной группой для развития малого предпринимательства. Однако молодые предприниматели

сталкиваются с рядом проблем, таких как нехватка стартового капитала, бюрократические барьеры и недостаток опыта.

Цель данного доклада – рассмотреть текущее состояние молодежного малого бизнеса в Казахстане, выявить основные проблемы, с которыми сталкиваются молодые предприниматели, а также определить перспективные направления его развития.

1. Роль молодежи в развитии малого предпринимательства

1.1. Значение малого бизнеса для экономики Казахстана

Малый и средний бизнес (МСБ) является важным элементом экономики Казахстана. Согласно данным Комитета по статистике, вклад МСБ в ВВП страны составляет более 30%, и этот показатель продолжает расти. Малый бизнес обеспечивает рабочие места для значительной части населения и способствует развитию регионов, снижая зависимость экономики от сырьевого сектора.

Молодежное предпринимательство занимает особую нишу в малом бизнесе, поскольку молодежь более склонна к инновациям, использованию цифровых технологий и разработке новых бизнес-моделей. Молодёжь Казахстана в возрасте до 35 лет активно участвует в предпринимательской деятельности, особенно в сфере индивидуального предпринимательства (ИП). По состоянию на 1 января 2025 года в Казахстане зарегистрировано 731 794 ИП в возрасте до 35 лет, что составляет примерно 49% от общего числа ИП в стране.

1.2. Гендерное распределение:

Женщины: 409 068 (около 56% от числа молодых ИП).

Мужчины: 322 726 (около 44%).

Сферы деятельности:

Торговля и ремонт: 319 024 ИП.

Предоставление различных услуг: 150 065 ИП.

Транспорт и складирование: 42 316 ИП.

Строительство: 21 969 ИП.

Операции с недвижимостью: 19 715 ИП.

1.3. Мотивация молодежи к предпринимательству

Молодые люди выбирают предпринимательство по ряду причин:

Стремление к финансовой независимости.

Желание реализовать собственные идеи и проекты.

Гибкость в выборе работы и графика.

Возможность работать в цифровой среде и развивать стартапы.

Однако, несмотря на интерес молодежи к бизнесу, их вовлеченность в малое предпринимательство остается относительно низкой из-за ряда ограничений.

2. Основные проблемы молодежного малого предпринимательства в Казахстане

2.1. Финансовые барьеры

Одной из главных проблем является нехватка стартового капитала.

Молодым предпринимателям сложно получить банковские кредиты из-за:

Отсутствия кредитной истории.

Высоких процентных ставок.

Требований к залоговому обеспечению.

Государство предоставляет гранты и субсидии (например, программа «Жас Кәсіпкер»), но их недостаточно для покрытия потребностей молодых бизнесменов.

2.2. Бюрократические сложности

Несмотря на проводимые реформы по упрощению ведения бизнеса, молодые предприниматели по-прежнему сталкиваются с:

Долгими процедурами регистрации бизнеса.

Сложной системой налогообложения.

Административными барьерами, связанными с отчетностью и проверками.

2.3. Недостаток знаний и опыта

Молодые предприниматели часто не обладают достаточными знаниями в области ведения бизнеса. Основные проблемы включают:

Отсутствие навыков финансового планирования.

Недостаток маркетинговых знаний.

Неумение управлять персоналом и выстраивать бизнес-стратегии.

Образовательные программы по предпринимательству развиваются, но их охват пока остается недостаточным.

2.4. Проблемы выхода на рынок и конкуренция

Высокая конкуренция со стороны крупных компаний.

Сложности в поиске клиентов и партнеров.

Низкая платежеспособность населения в некоторых регионах.

Молодым предпринимателям сложно конкурировать с более опытными бизнесменами, особенно в условиях ограниченного доступа к финансам.

2.5. Низкий уровень предпринимательской культуры

Во многих семьях Казахстана все еще доминирует установка на стабильную работу в государственной сфере или крупных корпорациях. Это создает психологический барьер для молодежи, которая боится неудач в бизнесе.

3. Перспективы развития молодежного предпринимательства в Казахстане

Несмотря на существующие проблемы, молодежный бизнес в Казахстане имеет значительный потенциал для роста. Для этого необходимо развивать ряд направлений.

3.1. Развитие образовательных и консультационных программ

Внедрение обязательных курсов по предпринимательству в университетах и колледжах.

Организация бесплатных тренингов и мастер-классов от успешных бизнесменов.

Создание акселераторов и бизнес-инкубаторов.

3.2. Улучшение финансовой поддержки

Увеличение объемов грантов для молодежи.

Развитие программ микрофинансирования без залогов.

Создание государственных венчурных фондов для поддержки стартапов.

3.3. Цифровизация малого бизнеса

Развитие онлайн-платформ для упрощения регистрации бизнеса.

Введение цифровых налоговых систем для снижения административных барьеров.

Развитие e-commerce и маркетплейсов для поддержки молодежных бизнесов.

3.4. Создание благоприятной бизнес-среды

Снижение налоговой нагрузки для молодых предпринимателей.

Развитие государственно-частного партнерства.

Поощрение социального предпринимательства среди молодежи.

Заключение

Молодежное предпринимательство в Казахстане играет важную роль в развитии экономики, однако сталкивается с рядом проблем: финансовыми барьерами, бюрократическими сложностями, нехваткой опыта и низким уровнем предпринимательской культуры.

Для успешного развития молодежного бизнеса необходимо расширение образовательных программ, усиление финансовой поддержки, цифровизация бизнес-процессов и создание благоприятных условий для старта и роста молодых предпринимателей.

Только комплексный подход позволит раскрыть потенциал молодежи и сделать малый бизнес одним из ключевых двигателей экономического развития Казахстана.

Источники:

Официальные данные Комитета по статистике Республики Казахстан.

Государственные программы поддержки предпринимательства («Дорожная карта бизнеса», «Жас Кәсіпкер» и др.).

Аналитические отчеты Министерства национальной экономики Республики Казахстан.

Исследования Всемирного банка и ОЭСР по развитию предпринимательства в Казахстане.

Малое предпринимательство. Животноводческие семейные фермы.

*Зарипов Ильмир, ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»
руководитель: Шигапов Н.Х., преподаватель*

В наступившее нелёгкое время россияне часто задумываются о том, как прокормить свою семью. Животноводческие семейные фермы приносят прибыль или обеспечивают прожиточный минимум, выручая в тяжёлых жизненных ситуациях. Как правило, работают в них члены одной семьи. Но если семейная ферма развивается, то нелишним будет и труд наёмных работников. Что нужно в первую очередь Государство предоставляет право заниматься этим видом сельскохозяйственного бизнеса. Но перед тем как приступить к работе, надо собрать необходимые документы: их немало и зависят они от того, какого направления будут семейные фермы. Надо чётко представлять, что за разновидности животных будут в них проживать. От этого зависит участок, который надо будет приобрести или взять в аренду. Хорошим бонусом станет самостоятельное выращивание кормов, потому что это выгоднее, чем покупать пищу для скотины в другом месте. Для этого также понадобится участок земли. Но в любом случае необходимо будет получить удостоверение, пройти обучение в специальном заведении.

Семейный бизнес на ферме - дело непростое. Надо учитывать все особенности ведения сельского хозяйства и животноводства, а для этого постоянно учиться и приобретать необходимый опыт. Как открыть семейную

ферму? Сначала будущий фермер получает разрешение у государства на строительство сооружений на том участке земли, на котором он предполагает заниматься своим бизнесом. Это очень важно, ведь если постройки запретят, животных негде будет содержать, особенно в зимнее время года. Кроме этого, семейные фермы обязательно должны получить разрешение на деятельность от санитарной эпидемиологической службы, инспекции по труду, пожарного учреждения.

Начинающий фермер должен помнить, что в таком ответственном деле ему будут нужны следующие специалисты: агроном, зоотехник, финансист. Поэтому если члены его семьи не обладают достаточной квалификацией, лучше нанять стороннего работника. А это означает дополнительные расходы на заработную плату. Чтобы полностью предусмотреть и просчитать затраты, ожидающие семейные фермы, проекты, которые составляются предварительно, являются обязательным условием для начала работы. Иначе может оказаться так, что внезапно обнаружится такая статья расходов, которая не была запланирована. От этого может пострадать или, вообще, стать невыполнимой задача по организации семейного бизнеса.

Начальный капитал. Конечно, потребуются денежные средства на строительство ферм. Семейные фермы - дело затратное. Объем денежных вложений зависит от того, насколько большой будет будущая организация. Но государство идет навстречу малому бизнесу и предоставляет гранты в размере 60% от запланированных затрат, но не более 10 миллионов рублей, при наличии у будущего фермера 40% от нужной суммы на организацию бизнеса. Многие отказываются от подачи заявки на грант, несмотря на то, что условия для этого не очень сложные. Главное, чтобы члены семьи, организующей собственное дело, были гражданами РФ и проживали на территории, где зарегистрирован бизнес. Кроме того, ферма на момент подачи заявки должна реально существовать минимум на протяжении года.

Грант выдается только один раз. После этого фермеры не имеют права на получение другой финансовой помощи от государства. Вот почему

предварительные расчёты так важны. Пригодятся они и в том случае, если владельцы решат взять кредит. Это возможно, но только в сумме 10% от имеющихся денежных средств у фермера. Что учесть при подсчётах затрат? Семейные фермы нуждаются в отоплении, электроснабжении и водообеспечении. Это нужно для того, чтобы организовать для животных комфортное проживание, включающее в себя питание, уборку помещения. Надо позаботиться о том, сколько понадобится корма и подстилки, например, соломы или опилок.

Необходимо проанализировать, сколько натуральных отходов будет получено от животных, как обеспечить их утилизацию, какие дополнительные материалы могут понадобиться в течение года. Также важно учитывать форс-мажорные обстоятельства. Например, животные могут погибнуть или внезапно перестанут быть источником продукции, ради которой и организовывались семейные фермы. Непредвиденная ситуация Их очень много.

Например, заболевание или падёж скота, при которых мясо, молоко становятся непригодными к использованию, так как могут нанести непоправимый вред здоровью человека. Но и выработка продукции в нормальном режиме также подлежит предварительным расчётам. Это необходимо для того, чтобы знать, будет ли семья обеспечена этими продуктами в достаточном количестве, образуются ли излишки, которые могут быть проданы с целью получения прибыли. Не все виды работ по уходу за животными могут быть выполнены вручную. Иногда придётся прибегать к помощи техники. Приобретение или её наём также надо учесть при составлении бизнес-плана животноводческой фермы. Наёмные работники должны получать зарплату, поэтому её надо включить в затраты.

Своё молоко. В наше время семейные фермы становятся всё более востребованным видом бизнеса. Это происходит на волне импортозамещения. Стране требуются свои натуральные продукты животноводства. Выгодным проектом может стать организация молочной

фермы. Главное - не поспешить на строительство коровников, организованных в соответствии с современными технологиями. Грязные, нечищенные стойбища с неприятным запахом и такие же неухоженные бурёнки давно отошли в прошлое. Сейчас коровы проживают в чистых, комфортных, обустроенных по последнему слову техники помещениях.

Такому бизнесу есть куда развиваться. Хозяин может от выработки молока переходить к производству сыра, сметаны, масла и творога. А покупатели на свежую и экологически чистую продукцию обязательно найдутся. Фермерские продукты сейчас пользуются большим спросом, особенно в крупных городах. Поэтому стоят дорого и приносят своему производителю ощутимую прибыль. Но и вложений такой проект потребует немалых. Если средств недостаточно...

Но и те, кто не обладает достаточной денежной суммой на осуществление больших проектов, могут открыть свою животноводческую ферму. Для этого можно использовать участок земли своего дома или дачи. Для того чтобы заработать деньги на продаже мяса, можно завести всего несколько животных. Например, чтобы продавать мясо, надо иметь несколько телят. Но сегодня стоимость молодняка очень высока, потому нужно самим держать коров. Полученные от них телята использовать для откорма. Молоко можно использовать для поения. В летнее время коровы могут находиться в специальном загоне. Для заготовки кормов на зиму желательно иметь свой земельный участок для заготовки сена многолетних и однолетних трав. Зерно лучше покупать, производства зерна иметь большую себестоимость.

Будет ли доход? Для откорма молодняка до убоя необходимо 1.5 года. Для этого нужно 2 тонны зерно фуража, который на сегодняшний день стоит 10 руб за тонну. Сено нужно 15 рулонов, который обойдется при покупке 2000 рублей за рулон, а при заготовке, если имеется свой участок 1200 рублей. Цены на говядину сегодня у заготовщиков около 490 рублей а если самой найте покупателей можно за 530.

Необходимо наметить, какое количество продукции понадобится семье и сколько можно будет продавать. Чтобы прибыль была явной, надо из суммы от продажи мяса вычесть затраты на содержание. Тогда станет ясно, сможет ли семья развивать такой бизнес или будет держать молодняк только для собственного употребления. Если принято решение продолжать это дело, то со временем можно будет расширить ферму купить трактор и сельхозмашины, Фермерские хозяйства могут быть любых размеров. Иногда они вырастают из маленького сельского бизнеса в большие организации с огромной прибылью. Интересно то, что в этом направлении всегда есть куда двигаться. Производство мяса вполне может дополниться выпуском колбас и сосисок. Неважно, с чего начался семейный бизнес. Для того чтобы заработать стартовый капитал для открытия животноводческой фермы, подойдут любые способы. Главное, что упорство и нацеленность на результат позволило осуществить желание будущего фермера и развить собственное дело.

Производство и переработка мясной продукции в КФХ «Ибрагимов»

*Ибрагимов Нурсиль, ГАПОУ «Арский
агропромышленный профессиональный колледж»
Руководитель: Низамов Р.И., преподаватель*

Я, Ибрагимов Нурсиль Рамзисович, обучающийся по профессии 35.01.27 «Мастер сельскохозяйственного производства», 22 группа, 2 курс ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж» филиала №2, представляю вашему вниманию свою тему «Производство и переработка мясной продукции в КФХ «Ибрагимов»

Во главе нашего хозяйства стоит мой отец Рамзис, которое находится в Балтасинском районе РТ, в деревне Карадуван.

Главными задачами нашего хозяйства является актуализация честных мясных продуктов на селе.

Актуальность нашего хозяйства. Мясо является основным продуктом питания большинства людей. Из всего мяса говядину употребляют внушительное количество людей. Некачественное мясо может нанести вред здоровью человека привести к нежелательным последствиям. К сожалению, появились методы, позволяющие скрыть от покупателя некачественную мясную продукцию. Этими методами пользуются недобросовестные продавцы, которые ставят на первое место финансовую выгоду и наживу, нежели здоровье своих покупателей. Поэтому выбирать при покупке мясо нужно правильным образом. Ведь только качественное мясо способно оправдать все наши ожидания.

Продукт технического производства в нашем хозяйстве: свежее мясо, сардельки, колбасы капченые и полукопченые, пельмени от производителя, стейки.

Практическая значимость работы, обеспечение населения свежим мясом, расширение зон торговли продукцией.

Этапы работы продукций: производства колбасы, сарделек предусматривает следующий ряд операций:

принятие, очистка, деление туш обвалование, жиловка и сортирование мяса, изготовление фарша, добавление в фарш соли, приправ и пряностей, формирование продуктов, обжаривание, варка, охлаждение, упаковка, хранение.

Ожидаемые результаты, важнейший целевой показатель. Качество мяса, купленного на рынке у производителя, будет лучше, потому что такая говядина, как правило, свежая и получена от животного, выращенного в домашних условиях и вскормленного естественным полноценным кормом, а также не подвергалась многократной заморозке и разморозке. Качество говядины из магазина будет несколько хуже, потому что качество кормов для коровы имеет более низкие качества, а также такое мясо подвергается как

специальной обработке, так и многократному замораживанию и размораживанию

Проблемы и риски – природные риски, характерные для сельского хозяйства, воздействие погодных условий, болезни животных, вредители, технологические изменения, влияющие на сельхозпроизводителей, экологические риски (загрязнение окружающей среды, изменение климата); – риски рынка: колебание экспортных и импортных цен, обменных курсов валют, непредвиденные изменения цен на сырье и корм; – регуляторные риски, возникающие из требований к безопасности мясных продуктов, требований по охране окружающей среды

Шағын бизнестің экономика дамуындағы орны

*Кусанова Дильназ Жаслановна, ГККП «Высший аграрно-технический колледж»
руководитель: Галиаскарова Асем Наримановна*

Шағын бизнес — кез келген елдің экономикасында маңызды рөл атқаратын сектор. Ол еңбекпен қамтудың негізгі көзі бола отырып, ішкі нарықты тауарлар мен қызметтермен қамтамасыз етеді, инновацияларды дамытуға ықпал етеді және ірі бизнес пен мемлекеттік сектор арасындағы байланысты күшейтеді.

Нарыққа негізінен миллиондаған айналымы бар корпорацияларға жол ашық, ал шағын және орта кәсіпкерлік саласында 1 немесе 2 адамның ғана өздерінің жеке мамандарының көмегісіз барлық стратегиялық шешімдерді қабылдауға өкілеттігі бар бизнесті шағын деп есептеуді ұсынады.

Тарихқа үңілсек келесі мәліметтерді көре аламыз. Д.Лонгенеке, У.Петтидің, К.Мурдың зерттеулерінде жеке көрсеткіштер ұстанымындағы тәсіл анағұрлым негізгі айырмашылықтарды іздестірумен ұштастырылып, шағын және орта бизнеске анықтама беру үшін келесі критерийлер ұсынылуда:

1. Бизнесті қаржыландыру бір инвестормен немесе инвесторлардың шағын тобымен жүзеге асырылады. Тек айрықша жағдайларда ғана бизнестің 15–20 дан көп инвесторлары болуы мүмкін;
2. Кәсіпорын өзінің маркетингтік бағдарламасын іске асыруда географиялық шектелген аймақтарда жұмыс істейді;
3. Әдетте бизнестегі жұмысшылардың саны 100 адамнан аспайды;
4. Ірі фирмалармен салыстырғанда бизнес шағын және орта болып есептелуі мүмкін.

Қазақстан жағдайында шағын және орта бизнеске анықтама бере отырып, қолда бар шетелдік тәжірибелерді ескере келе, шағын және орта бизнеске келесідей сипаттама беруге болады. Шағын және орта бизнес кәсіпорындары деп, бір немесе бірнеше инвесторлармен құрылған, географиялық шектелген аймақтарда жұмыс істейтін және нарықтың шектелген үлесіне ие кәсіпорындарды айтамыз. Бұл кәсіпорындарда басқаруды негізін салушылар жүзеге асырады, олар барлық негізгі стратегиялық шешімдерді қабылдайды; басқару – нысаншылдықтың жоқтығы мен ұтымды шешім қабылдау сипатымен ерекшеленеді; басқару саласында, сондай-ақ өндіріс саласында жұмысшылардың жоғары өзара ауыспалылығы байқалады.

Түрлі ғалымдары мен сарапшылары айтуы бойынша шағын және орта бизнестің аса маңызды мәні – жұмыссыздыққа қарсы күресу. Бүгінде ең дамыған елдерде экономиканың бұл секторына әрбір 10 кәсіпорынның 9-ы, ал Жапонияда, Германияда – барлық кәсіпорындардың жартысы жатады, оларда еңбек етуге жарамды барлық халықтың 2/3 бөлігіне жуығы жұмыс істейді.

Шағын және орта бизнес – орташа тап негізі – дамыған елдерде азаматтардың 70 - 80 % - на жұмыс және мембюджетке негізгі түсімдер беруде.

Шағын және орта бизнес – қызметтің ерекше бір түрі ғана емес. Бұл тағы да бір белгілі стиль және тәртіптің типі, жинақтап айтсақ: үлкен

бастама, дәстүрден тыс шешімдерді іздестіру, тәуекелге бару, іскерлік қызметтің орын алар жері ең алдымен кәсіпорын.

Шағын және орта кәсіпкерлікті ұйымдастырудың ең қарапайым формасы – ол жеке іскерлік. Бұл жағдайда кәсіпкер жеке тұлға ретінде өздігінен іс – қимыл жасайды. Жеке кәсіпкерліктің тағы бір түрі – жеке кәсіпорын, фирма. Бизнестің мұндай формасында мекеме құру құқы кез келген азаматта бар. Бұл үшін ол жеке кәсіпорынды тіркеуден өткізіп, заңды тұлға мәртебесін алуы керек.

Монополизм нарықтағы еркін бәсекелестің мүмкіндігін жоя отырып, экономикалық өрлеуге кері әсерін тигізетіні белгілі, яғни капитал мен өндірістің жиынтығын құрайтын монополизмнің бойында қай кезде де тоқырау қаупі бар. Оған қарсы тұра алатын бірден бір фактор – ол әлемдік тәжірибеде кең етек алған, біздің елімізде де енді дамып келе жатқан шағын және орта бизнес. Жалпы өркениетті елдердің қай қайсысын алсақ та өздерінің экономикалық және әлеуметтік мәселелерін шешуде шағын және орта кәсіпкерлікке арқа сүйейді. Себебі шағын және орта бизнес халықтың әл – ауқатын арттырумен қатар, қосымша жұмыс орындарының ашылуына да себебін тигізеді. Бұл жағдайда төмендегі кестенің көрсеткіштерінен айқын байқауға болады.

Кесте 1 Шағын және орта бизнеске қатысушылардың жалпы жұмысқа қамтылғандар санындағы әр елдегі үлесі

Ел аты	Үлесі	Ел аты	Үлесі
Италия	80%	Румыния	27%
Ұлыбритания	76%	Венгрия	24%
Жапония	73%	Словакия	23%
Бельгия	72%	Польша	23%
Франция	69%	Хорватия	22%
Германия	64%	Ресей	10%
АШ	53%	Беларусь	6%

Кесте деректері дәлелдеп отырғандай, шағын және орта бизнес өркениетті елдерде әлеуметтік мәселелерді шешудің басты күші бола отырып, тұрақтылықтың кепіліне айналуға. Экономикалық және статистикалық мәліметтер бойынша шағын және орта бизнес субъектілерінің рөлі тіпті дамыған елдерде артқаны байқалады. Шағын және орта бизнес субъектілерінің санын арттырып, оларға көмек көрсете отырып, мемлекет экономикалық, әлеуметтік, әсіресе жұмыспен қамту мәселесін шешеді. Әдетте, шағын және орта бизнестің дамуынан келесі мәселелер шешімін табады:

- қоғамдық қажеттіліктерді толық қанағаттандыратын бәсекелестік және нарықтық қатынастардың қалыптасуы;
- тауар ассортиментінің кеңеюі, қызмет көрсетуді жетілдіру, оның сапасын жоғарлауы;
- адамның шығармашылық мүмкіндіктерін тиімді пайдалануы;
- еңбекке қоғамның жекелеген кейбір топтарын тарту;
- экономиканы құрылымдық қайта құруға ықпалы;
- өндіріс пен қызмет көрсетудің нақты тұтынушыларға бейімделуі;
- жеке қаражаттардың өндірісті дамытуға жұмсалуы;
- қосымша жұмыс орындарының пайда болуы, жұмыссыздық деңгейінің төмендеуі;
- жерді, шикізат қорын және ірі өндіріс қалдықтарын пайдалану; мемлекеттен тиімділігі және табысы аз кәсіпорындарды сатып алуы немесе қолға алуы.

Шағын және орта бизнестің осындай, басқа да экономикалық және әлеуметтік функциялары шағын және орта бизнесті дамыту мәселесін маңызды мемлекеттік міндеттер қатарына жатқызуға және экономиканы реформалаудың ажырамас бөлігі деп қарастыруға негіз береді.

Нарықтық экономиканың субъектісі ретінде шағын және орта бизнестің артықшылықтары мен кемшіліктері де бар. Шетелдік және отандық

шағын бизнестің сипатын зерттей келе, келесі артықшылықтарды атап өткен жөн:

- жергілікті жерде шаруашылықты жүргізу жағдайында тез бейімделу;
- шағын және орта бизнес субъектілерінің іс-әрекет жасаудағы тәуелсіздігі;
- шешімдер қабылдауда және оны іске асыруда бейімділік пен оперативтік;
- салыстырмалы түрдегі аз шығындар, әсіресе басқаруға жұмсалатын;
- жеке тұлғаның өз идеяларын іске асырудағы зор мүмкіндіктері, кәсіпкерліктің дамуы;
- қорға деген аз сұраныс, өнімге және өндіріске өзгерістерді тез енгізу мүмкіндігі;
- капитал айналымның жоғары болуы

Халықаралық еңбек бюросының баяндамасында шағын және орта кәсіпорындардың бірқатар бәсекелестік артықшылықтары аталған. Бір қызметкерге шаққандағы қажетті қор мөлшерінің аз болуы, шағын кәсіпорындар жергілікті еңбек және материалдық ресурстарды ірі кәсіпорындарға кеңінен қолданады. Табысқа жету жолында жеке ынтаның басым болуы, кәсіпорын жұмысына да үлкен әсер етеді. Шағын және орта бизнес субъектілері жергілікті нарықтағы сұранысты өте жақсы біледі, кей кезде нақты тұтынушының тапсырысы бойынша тауар шығарады, кәсіпқой мамандарды даярлайды. Кейбір мемлекеттерде тауар өндірісі, қызмет көрсету деңгейі бойынша шағын және орта бизнес алдыңғы орында тұрады.

Шағын және орта бизнес субъектілерінің бірқатар кемшіліктері де бар. Негізгі кемшіліктері:

- Тәжірибе көрсеткендей, шағын және орта кәсіпорындардың сәтсіздікке ұшырауы басқарушылық білімінің төмен болуына байланысты. Жұмыстың сәтсіз аяқталуының басты себептері:

- біліктіліктің төмен болуы;
- тәжірибенің жоқтығы;
- коммерцияда, қаржы мәселесін шешудегі тәжірибенің аздығы;
- бизнеске салқын қарау;
- кәсіпкер денсаулығының нашар болуы немесе ерсі әдет – қылықтары;
- алаяқтық;
- табиғи апаттар, өрт және тағы басқалар.

Сонымен қатар өндірістік және сауда кәсіпорындары дебиторлық қарызды өтеудегі қиындықтарды көрсетеді. Сауда саласына жоғарыда аталғандармен бірге дұрыс орынның болмауы және қойма шаруашылығын басқарудағы қиыншылықтар жатады.

Қазіргі уақытта шағын және орта бизнесті жүргізу үшін білім қажет. Кей кезде шағын немесе орта бизнестің басшысы жақсы коммерсант болғанымен, өндірістік мәселелерде ешқандай тәжірибесі жоқ болады және керісінше жағдай да болуы мүмкін.

Шағын және орта бизнестің басты ерекшелігі – кірістерге қатысумен және жұмыспен қамтылғандықты сақтап қалуға ынталы болумен шартталған, жұмыстың ең жоғарғы нәтижелігіне деген жалпы біріккен құштарлық, коллективтік түрде еңбек етуге және бригада болып жұмыс істеуге деген ұмтылыс. Ірі фирмаларда негізгі қалаушылар яғни құрушылар кәсіпорынды басқару үшін маман менеджерлерді тартуға мәжбүр, бірақ бұл көбінесе екі жақ мүдделерінің тоғыспауына келеді, ал ол өз кезегінде жалпы басқару тиімділігіне әсер етеді. Шағын кәсіпорындарда мұндай қарсылықтардан құтылып кетуге болады, себебі негізін қалаушы мен менеджер – бұл ереже бойынша бір адам.

Қазіргі уақытта әлемнің көптеген елдерінде шағын және орта бизнес қайтадан өз мәні мен маңыздылығына ие болды. Көптеген елдердің үкіметтері шағын және орта бизнесті жаңа ойлардың, жаңа жұмыс

орындарының, табыстар мен өркениеттіліктің көзі ретінде қарастырып, дамуына жағдай жасау шараларын қабылдауда.

Соның ішінде, Қазақстанда шағын бизнесті қолдаудың бірнеше бағдарламалары қабылданған болатын:

- «Бизнестің жол картасы 2025»
- «Атамекен» кәсіпкерлер палатасы арқылы кеңестер мен оқыту курстары
- Салықтық жеңілдіктер мен төмен пайызбен берілетін несиелер

«Атамекен» кәсіпкерлер палатасы арқылы жерлестеріміз «Бизнес-Кеңесші» жедел курстары арқылы білім алып қана қоймай, «Бизнес жол картасы-2020» бағдарламасы аясында гранттық қаржыландыруға қол жеткізді. Бүгінде бұл бағдарламамен өңірде мыңдаған адам білім алған. Қазіргі таңда оқу курстары жалғасып жатыр. Оқыту қазақ және орыс тілдерінде жүргізіледі. Жедел курстарда тыңдаушылар маркетинг, адам ресурстарын басқару, бизнес жүргізудегі құқықтық негіздер, кәсіпорынның қаржылық мәселелері бойынша семинарларға қатысады. Жалпы шағын бизнес — экономикалық өсімнің, жұмысбастылықтың және инновациялық дамудың негізі. Ол тек жеке тұлғалардың табыс көзі емес, бүкіл мемлекеттің тұрақты дамуына ықпал ететін маңызды құрал. Сондықтан, мемлекет тарапынан жасалып отырған қолдаулар өте орынды деп есептеймін.

Сонымен, Қазақстан экономикасы үшін шағын және орта бизнестің үлкен артықшылықтарын көрсете келе, шағын және орта бизнес тек қана экономиканы жандандырушы фактор болып қана қоймай, сондай-ақ, оны экономикалық дағдарыстан шығуының алғашқы кезеңі ретінде де қарастырылады. Шағын фирмаларды көбірек құру – жұмыссыздық проблемасын жеңілдетуі, сауыққан бәсеке орта құруы, қаржы нарығын жандандыруы, ірі бизнестің дамуына бастама беруі және бүгінгі барларының ауқымын кеңейтуі мүмкін.

Экономиканың бұл күшті қорегін жоғары дамыған елдерде елемей кетпейді, олар шағын және орта бизнесті, сайып келгенде кез-келген ірі бизнестің негізі деп, өздеріне есеп беруде, себебі кез-келген ірі кәсіпорын екі адамның, бастапқы аздаған капиталмен өз ісін бастау идеясынан басталады. Идея кәсіпорынның кіріс әкелу мүмкіншілігіне айналады. Кірістің өсуі өндірістің дамуына жағдай жасайды, бұл кірістің одан әрі өсуіне әкеледі, демек өндірістің әрі қарай даму мүмкіндігі пайда болады. Шетелдегі шағын және орта кәсіпорыннан млн. айналымы бар компанияларға айналатын ірі фирмалардың бастапқы тарихы осындай.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Назарбаев Н. А. «Қазақстан - 2030» Алматы 2002 г.
2. Кокумбаев К.Т. Бизнестің жол картасы – 2020 // IBS бағдарламасы бойынша «Экономиканың инновациялық – технологиялық платформаға көшу стратегиясы» атты ғылыми-практикалық конференциясы.
3. Сатыбалдыұлы Б. Экономикалық теория негіздері. – Алматы: Нұр-принт, 2019.
4. «Қазақстанның 2010-2014 жылға үдемелі индустриалды-инновациялық даму» Бағдарламасы.
5. Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 ж. 29 қаңтардағы Қазақстан халқына Жолдауы.
6. Қазақстан Республикасы Ұлттық статистика бюросының ресми сайты: www.stat.gov.kz
7. ҚР Президентінің ресми сайты – Бизнесті қолдау туралы жолдаулар мен бағдарламалар – www.akorda.kz

Перспективы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане

Қанатқали Жанали, ГККП «Высший аграрно - технический колледж»

Руководитель: Умбетова Нургуль Сериккалиевна

Малый и средний бизнес

Малый и средний бизнес (МСБ) играет ключевую роль в экономике Казахстана. На сегодняшний день МСБ обеспечивает значительную долю занятости населения и способствует диверсификации экономики. Несмотря на вызовы, с которыми сталкиваются предприниматели, перспективы развития МСБ в Казахстане выглядят многообещающе.

В стране активно внедряются государственные программы поддержки, направленные на улучшение условий для ведения бизнеса, такие как доступ к финансированию, снижение административных барьеров и развитие инфраструктуры.

Состояние и динамика развития малого и среднего бизнеса

Важным аспектом для предпринимателей является доступ к финансовым ресурсам. Одним из наиболее популярных инструментов поддержки является микрокредитование. Микрофинансовые организации (МФО) предоставляют микрозаймы, которые позволяют малым и средним предприятиям получать необходимое финансирование для развития. МФО, играют значительную роль в этом процессе, предоставляя микрозаймы для бизнеса на KMF.kz Это позволяет предпринимателям начинать и расширять свои проекты, что, в свою очередь, способствует общему экономическому росту страны.

Основные преимущества микрокредитования для малого и среднего бизнеса

Доступность финансирования для стартапов и малых предприятий/

Упрощенная процедура получения кредита/

Гибкие условия погашения займа/

Поддержка в виде консультаций и образовательных программ/

Эти преимущества позволяют предпринимателям быстрее адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и эффективно развивать

свой бизнес. В итоге, доступ к микрозаймам способствует стабильному развитию МСБ в Казахстане, улучшая экономическую ситуацию в стране.

Вызовы и возможности для малого и среднего бизнеса

Несмотря на положительные тенденции, МСБ в Казахстане сталкивается с рядом вызовов, которые необходимо учитывать для устойчивого развития. Одним из таких вызовов является недостаток квалифицированных кадров. Образовательные учреждения и программы повышения квалификации играют важную роль в подготовке специалистов, способных эффективно управлять бизнесом. Также важно развивать инновационную деятельность и внедрять современные технологии, что поможет повысить конкурентоспособность МСБ на международной арене.

Еще одним вызовом является высокая конкуренция на рынке. Для успешного функционирования бизнеса необходимо не только предлагать качественные товары и услуги, но и эффективно управлять маркетинговыми стратегиями.

Ключевые направления для развития малого и среднего бизнеса

- внедрение цифровых технологий и инноваций;
- обучение и повышение квалификации предпринимателей;
- развитие маркетинговых стратегий;
- укрепление деловых связей и партнерств.

Эти направления являются основными факторами, которые могут существенно улучшить перспективы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане. Поддержка со стороны государства и микрофинансовых организаций играет важную роль в создании благоприятных условий для роста и развития предпринимательской деятельности.

Малый и средний бизнес в Казахстане обладает значительным потенциалом для развития, несмотря на существующие вызовы. Государственная поддержка и доступ к микрокредитам от микрофинансовых

организаций, таких как КМФ, способствуют улучшению условий для предпринимателей. Внедрение инноваций, повышение квалификации кадров и эффективные маркетинговые стратегии являются ключевыми факторами успеха для малого и среднего бизнеса. Стабильное развитие МСБ в Казахстане будет способствовать общему экономическому росту и благосостоянию населения.

Список использованных литератур:

1. «Малый и средний бизнес в Казахстане: проблемы и перспективы» (автор: Ахметова Ж.Х.)
2. «Бизнес и предпринимательство в Казахстане» (автор: Якупова Л.К.)
3. «Основы предпринимательства в Казахстане» (автор: Сулейменова Г.Ш.)
4. «Казахстан: экономика, бизнес и менеджмент» (автор: Нургожин Т.С.)
5. «Эволюция бизнеса в Казахстане» (автор: Тагенов Н.С.)

Бизнес – план крестьянского - фермерского хозяйства «Овощевод»

*Магсумов Айзат, ГАПОУ Арский агропромышленный
профессиональный колледж*

Руководитель: Нуриева А.К. преподаватель спец.дисциплин

Отрасль сельского хозяйства является одной из ключевых в обеспечении продуктами питания населения всей страны. В современном мире многие хотят стать бизнесменами, открыть успешный бизнес, который не прогорит, в общем ,очень много зарабатывать. К большому сожалению это не так уж и просто и удаётся не всем желающим. К тому же открывая бизнес нужно учитывать всевозможные риски, которые могут произойти на производстве

Овощи – незаменимые продукты питания, богатые минеральными веществами и витаминами. Ценность овощей определяется содержащимися в

них биостимуляторами, минеральными и пряными веществами (витаминами, гормонами, ферментами, органическими кислотами). Овощеводство является одной из важных отраслей сельского хозяйства. Оно призвано удовлетворять потребности населения в свежей диетической продукции, а также в консервированных овощах в течение всего года.

Проект предусматривает выращивание картофеля, капусты, свеклы, моркови, и лука в Арском районе по голландской технологии. Голландская технология предусматривает выращивание гибридов высокоурожайных сортов овощей и картофеля с использованием импортной и высокопроизводительной техники, применимой к нашим условиям. Также данная технология предусматривает внесение минеральных удобрений и гербицидов для борьбы с сорняками и вредителями.

Все оборотные и основные средства согласно технологии выращивания овощей будут приобретаться по проекту. Учитывая рынок овощной продукции и картофеля в регионе, выбраны такие сорта овощей, которые предназначены для длительного хранения.

Планируется наладить производство и реализацию овощной продукции, провести рекламные мероприятия с целью привлечения дополнительных покупателей, а также заинтересовать инвесторов для возможности дальнейшего развития и расширения производства.

В первые годы планируется выращивать и реализовывать картофель, некоторые овощи.

В дальнейшем ассортимент расширится. Реализовываться продукция будет на рынок, а также торговым предприятиям. Предприятие реализует продукцию оптом и в розницу.

Цели и задачи проекта:

Основными задачами предприятия на инвестиционный период являются:

- ✓ выращивание овощной продукции;

- ✓ закрепление и расширение сегмента внутреннего рынка сбыта овощей защищенного грунта на основе договоров с кафе, магазинами
- ✓ укрепление каналов сбыта;
- ✓ обеспечение прибыли от производства и реализации овощей, достаточной для расширения и развития производства.

На начальном этапе планируется занять 40 % внутреннего рынка и 35% Республиканского. Затраты ориентировочно окупятся через 6 лет.

Целью бизнес - проекта является оценка ожидаемых финансовых результатов бизнеса и обоснование рентабельности проекта.

Задачами бизнес - проекта является выявление условий рынка и прогноз продаж готовой продукции, расчет требуемых ресурсов, оценка возможных рисков.

Суть проекта

Для повышения урожайности и соблюдения технологии выращивания картофеля и овощей будут приобретены: поливная система «Валей», сеялка точного высева.

Для механизации труда по закладке урожая необходимо приобрести буртоукладчик.

Важным вопросом является организация предпродажной подготовки продукции, а именно - мойка, сушка и упаковка в сетки картофеля и овощей, для чего к осени 2025 года планируется приобрести и установить комплекс упаковочного оборудования для корнеплодов.

Таким образом, цель проекта: получение прибыли путем освоения высокоэффективных технологий производства картофеля и овощей открытого и закрытого грунта. Планируемый уровень рентабельности проекта и производства не менее 40%.

Тип проекта: строительство новых объектов сельскохозяйственного назначения, капвложения в основные и оборотные средства сельскохозяйственного производства.

Способ достижения цели: разработка и выпуск новой конкурентоспособной продукции, освоение новой технологии производства, хранения и первичной переработки овощей и картофеля (инновации).

Анализ состояния рынка

Для создания нового предприятия очень важно проанализировать текущее состояние рынка. Данный раздел очень важен для инвесторов, потому что именно состояние рынка, рыночной конъюнктуры определяет функционирование производства, прибыльность и рентабельность всего проекта. Ведь именно прибыль является основной целью любой предпринимательской деятельности.

Основными конкурентами КФХ «Овощевод» являются местные производители, такие как личные подсобные хозяйства, а также зарубежные производители.

Следует отметить, что импортная продукция имеет красивый внешний вид и достаточно широкий рынок сбыта. Однако есть и негативные черты:

1. высокий цены,
2. не всегда хорошие вкусовые качества,
3. нездоровичность продукции.

Личные подсобные хозяйства составляют незначительную конкуренцию, так как реализуют продукцию на рынок в июле-сентябре. Что касается местных конкурентов, то следует отметить, что их немного.

Наше предприятие ставит перед собой цель снизить себестоимость за счет применения высокоурожайных, раннеспелых сортов, внедрения интенсивных технологий, что позволит уменьшить цену реализации. Мы планируем использовать биологические методы защиты растений от болезней и вредителей, вместо применения ядохимикатов, поэтому производимая продукция будет экологически чистая и безопасная. Также овощи должны быть свежими, т. е. производиться и реализовываться в максимально короткие сроки, для этого требуется заключить договоры с перерабатывающими и другими предприятиями. Транспортировка к местам

переработки будет осуществляться транспортом нашего предприятия, чтобы не возникало сбоев с поставками.

На оценку потребителями нашей продукции, а также на формирование имиджа большое влияние оказывает упаковка (типа домик).



Овощи будут упаковываться в тару с символикой нашего предприятия, а на развес в магазинах фирмы – в яркие пакеты, с эмблемой фирмы.



Повышение качества и конкурентоспособности продукции является дополнительным источником финансовых поступлений, важным резервом повышения эффективности производства в целом.

Овощеводство – трудоемкая отрасль. На возделывании 1 га овощных культур расходуется 600 – 800 чел.-час, что в 35 – 45 раз выше по сравнению с производством зерна. Высокая трудоемкость овощеводства объясняется недостаточным уровнем механизации производства и большим объемом ручного труда. Поэтому необходимо наиболее рационально использовать трудовые ресурсы, что позволит снизить себестоимость.

Отличия КФХ «Овощевод» от конкурентов:

- ✓ наличие тары, позволяющей при транспортировке дольше
- ✓ сохранять товарный вид продукции;
- ✓ хорошо хранящиеся, устойчивые к болезням и вредителям
- ✓ высокоурожайные раннеспелые сорта;

- ✓ продукция будет иметь отличные вкусовые качества;
- ✓ экологичность продукции.

Сильные стороны проекта:

Преимущества новой технологии выращивания овощей и картофеля:

- ✓ высокая урожайность данных сортов овощей;
- ✓ наибольшая эффективность внесения минеральных удобрений и средств защиты растений;

Преимущества новой техники:

- ✓ многофункциональное назначение полевого оборудования;
- ✓ низкие человеко-затраты;
- ✓ низкие потери при уборке урожая
- ✓ быстрота и качество выполнения операций

Дополнительными капитальными вложениями в овощеводстве будут затраты на строительство:

- овощехранилища с оборудованием для хранения овощей
- установка системы полива и мелиорации
- приобретение оборудования для закладки овощей и картофеля в хранилище
- оборудование для предпродажной подготовки (мойка, сушка, упаковка).

Все построенные и приобретенные основные средства будут находиться в собственности предприятия, земля находится в аренде с последующей передачей права собственности. Плата за землю установлена в соответствии с земельной платой.

Список использованной литературы:

1.Федеральный закон от 6 декабря 2021 г.№407-ФЗ «О внесении изменений в статью 19 Федерального закона «О крестьянском (фермерском) хозяйстве и отдельные законодательные акты Российской Федерации»

2.Федеральный закон от 29.12.2006 №264-ФЗ (ред.от 04.08.2023) «О развитии сельского Хозяйства»

3.Чурсин Ф.И. «Организация территории крестьянского(фермерского) хозяйства: учебное пособие, - Пенза: ПГУАС,2021.-116 с

Онлайн-бизнес как перспективное направление малого предпринимательства среди молодежи

*Мултаева Дильнара Тулешевна, КГТП «Высший аграрно-технический колледж»
руководитель: Кенжигалиева Гүлім Амангалиевна*

В современном мире малое предпринимательство играет важную роль в экономическом развитии страны. Особое значение оно приобретает среди молодежи, которая стремится реализовать свои идеи и обрести финансовую независимость.

В условиях цифровизации экономики онлайн-бизнес (онлайн-кәсіпкерлік) становится одним из самых популярных направлений малого предпринимательства среди молодежи. Этот вид деятельности позволяет начать собственное дело с минимальными вложениями, используя социальные сети и цифровые платформы для продвижения товаров и услуг.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что онлайн-бизнес открывает новые возможности для молодежи, способствует созданию рабочих мест и повышению экономической активности в стране.

1. Популярные направления онлайн-бизнеса среди молодежи

Сегодня среди молодежи Казахстана выделяются несколько популярных направлений онлайн-бизнеса:

- Продажа одежды, косметики и аксессуаров через социальные сети (Instagram, TikTok).
- Изготовление товаров ручной работы (Handmade немесе қолөнер бұйымдары) — свечи, украшения, открытки.
- Доставка еды на заказ (домашняя выпечка, десерты).

- Ведение социальных сетей (SMM-услуги).
- Онлайн-обучение (репетиторство, курсы по дизайну и программированию).

Согласно данным Бюро национальной статистики Казахстана, в 2024 году более 68% молодых предпринимателей используют социальные сети как основную платформу для продажи товаров и услуг.

2. Преимущества онлайн-бизнеса

Онлайн-бизнес имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционными видами предпринимательства:

- Небольшие стартовые вложения.
- Возможность совмещать с учебой.
- Гибкий график работы.
- Доступ к широкой аудитории через социальные сети.
- Работа из любой точки страны.

Особенно важно, что онлайн-бизнес способствует развитию женского предпринимательства (эйелдер кәсіпкерлігі), давая девушкам возможность реализовать свои идеи и обрести финансовую независимость.

3. Проблемы, с которыми сталкивается молодежь

Несмотря на доступность онлайн-бизнеса, молодые предприниматели сталкиваются с рядом трудностей:

- Недоверие покупателей к новым магазинам.
- Высокая конкуренция.
- Нехватка знаний в сфере маркетинга и бухгалтерии.
- Отсутствие стартового капитала.
- Проблемы с доставкой в отдаленные регионы.

Одной из самых острых проблем является нехватка государственной поддержки для начинающих предпринимателей.

4. Государственная поддержка малого бизнеса в Казахстане

В Казахстане реализуются различные программы для поддержки молодежного предпринимательства:

- "Жас кәсіпкер" — обучение основам бизнеса и предоставление грантов.
- "Бизнестің жол картасы – 2025" — программа льготного кредитования.
- "Бастау Бизнес" — бесплатные онлайн-курсы для начинающих предпринимателей.

Эти программы помогают молодежи получить знания, необходимые для ведения бизнеса, и получить финансовую поддержку на начальном этапе.

5. Перспективы развития

Онлайн-бизнес в Казахстане имеет большие перспективы развития.

По прогнозам экспертов, к 2030 году более 50% малого бизнеса в стране будет работать через интернет-платформы.

Особое внимание должно уделяться развитию женского предпринимательства среди молодежи, так как это способствует социальной и экономической стабильности общества.

Заключение

Онлайн-бизнес является одним из самых перспективных направлений малого предпринимательства среди молодежи. Он открывает новые возможности для самореализации, позволяет начать собственное дело с минимальными вложениями и вносит вклад в развитие экономики страны.

Несмотря на существующие трудности, онлайн-бизнес остается важным инструментом для формирования нового поколения предпринимателей.

Жастар – еліміздің болашағы, ал онлайн-бизнес – жастардың жаңа мүмкіндігі!

Малое и среднее предпринимательство - важная часть в развитии и продвижении экономики

*Нураш Гулназ, ГККП «Высший аграрно-технический колледж»
Джумашева Гулдана Гизатулловна – научный руководитель,
преподаватель специальных дисциплин,
магистр экономических наук, педагог-модератор*

Ключевые слова: финансовая поддержка, гранты, экономическое образование, малый бизнес.

Малое и среднее предпринимательство является важной составляющей экономической деятельности, от его развития и поддержки зависят повышение конкурентоспособности отрасли, увеличение налоговых поступлений в государственный бюджет, обеспечение социальной защиты и благосостояние населения.

Устойчивое развитие экономики зависит от множества факторов, важнейшим среди которых является развитие малого предпринимательства.

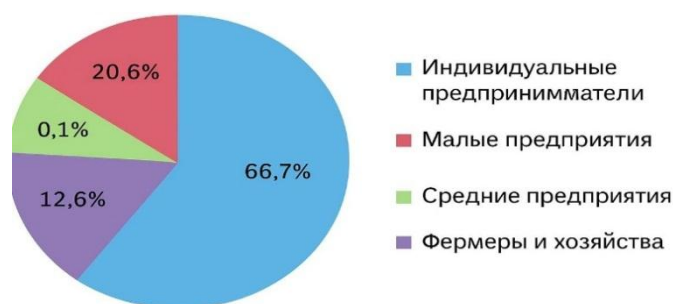
Малое предпринимательство является базовым звеном рыночной экономики. Предпринимательская инициатива, ориентируясь на потребителя, всегда устремляется туда, где возникает неудовлетворенный спрос, и оставляет те сферы, которые перестают отвечать запросам рынка.

Малый бизнес-это совокупность малых и средних предприятий, является важным фактором экономического развития.

Впервые предпринимательство в Республике Казахстан появилось в кооперативной инициативе в виде малых предприятий в 1992 году.

В современном Казахстане малый бизнес играет значительную роль в экономике страны.

Структура малого и среднего бизнеса в Казахстане



Согласно последним данным, представленным на диаграмме:

66,7%-индивидуальные предприниматели 20,6%-субъекты малого предпринимательства 12,6%-фермерские хозяйства

0,1%-средний бизнес

Наибольшая доля действующих субъектов малого и среднего предпринимательства наблюдается в городах Алматы, Астана и Туркестанской области.

По данным 2024 года доля малого бизнеса и ИП (индивидуальный предприниматель) составляет 83,7% от общего числа субъектов предпринимательства.

Виды деятельности в малом и среднем бизнесе



Меры поддержки малого и среднего бизнеса в Казахстане:

Финансовая поддержка

-Льготное кредитование (от Даму и БанкЦентрКредит)

-Субсидирование процентных ставок (baiterek.gov.kz Гарантирование кредитов)

-Гранты для начинающих предприниматели

Обучение и консультации

-Программа «Бастау Бизнес»

-Бесплатные курсы «Атамекен»

-Онлайн-платформы: Atameken Academy

Хотелось бы тут отметить, что в настоящее время под экономическим образованием обучающихся, понимается организованная педагогическая деятельность, направленная на формирование элементов экономического сознания посредством передачи основ экономических знаний, формирование экономических умений и навыков, связанных с экономически целесообразной деятельностью, формирование экономически значимых качеств личности, развитие экономического мышления на уровне доступному любому обучающему.

Концепция развития системы образования предполагает, что обучающиеся должны быть экономически и финансово грамотными.

Далее, хотелось бы поделиться моим опытом, как молодого предпринимателя, с начинающим бизнес start up идеей.

Прошла курс для начинающих предпринимателей по программе «Бастау Бизнес», где дали навыки основ предпринимательской деятельности, также мы на курсе освоили знания по составлению бизнес планов.

По окончании курса нам вручили сертификат, о том что прошли полный курс основ предпринимательской деятельности и составления бизнес плана, так же обучились навыкам ведения бизнеса.



Бизнес план «Учебной центр для начальных классов» на грантовую сумму 505.000 тенге – 200 МРП по программе «Бастау Бизнес»



БИЗНЕС ПЛАН
Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства.
Проект «Бастау бизнес»

Наименование проекта: **Учебный центр для начальных классов**

Участие в конкурсе на грант по Программе "Енбек" до 200 МРП

Инициатор проекта	Нураш Гульязз Болтаговы
	Валюта: тенге
Общая сумма проекта, тыс. тенге:	505 000
<i>в т.ч. грантовые средства, тыс. тенге:</i>	505 000
<i>в т.ч. собственные средства, тыс. тенге:</i>	-

Бизнес план разработан в рамках государственной программы «Развития продуктивной занятости и массового предпринимательства», проект «Жас Касишкер». Бизнес план состоит из электронной финансовой модели в формате «Excel»
 Бизнес план разработан при технической и информационной поддержке Центра поддержки предпринимательства регионального филиала «Национальная палата предпринимателей «Атамекен»

Список использованной литературы:

1. Окпаев, Е.Х. Роль предпринимательства в системе социального управления: институциональный анализ. // УрАГС. Капитал № 404 (32). 2020. С. 23-29.
2. Назаров, Ю. К., Основы предпринимательства. - М.: Вестник, 2021. С. 293.
3. Оркениет, Т. К. Семь нот менеджмента. М., 2021. С. 116.

Перспективы малого предпринимательства

*Овчинникова Валерия, ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»
 руководитель: Галиева Н.Н.*

Экономика любого государства, в том числе и российского, обеспечивается за счет хозяйственной деятельности разных по видам экономической деятельности и разных организационно-правовых форм организаций. Российская экономика претерпела по сравнению с советской крупномасштабную перестройку, произошел уход от плановой к рыночной

экономике и возникла необходимость более глубокого и быстрого развития сектора малого и среднего предпринимательства

Предпринимательство — не просто создание бизнеса, а искусство находить возможности там, где другие видят препятствия. Это деятельность, направленная на создание ценности для рынка через производство товаров, оказание услуг или внедрение инноваций.

Предпринимательство — это риски и возможности. Оно требует не только финансовых вложений, но и креативности, решительности и готовности учиться на ошибках. Это путь, который позволяет зарабатывать, влиять на общество через создание рабочих мест и решение актуальных проблем.

Предпринимательство — свобода и ответственность. Это шанс построить что-то своё, оставить след в мире. Но нужно быть готовым, что придётся постоянно развиваться и адаптироваться к меняющейся среде.

Малое предпринимательство — вид предпринимательской деятельности, который основан на экономической активности маленьких и не имеющих зависимости от кого-то организаций. В настоящее время очень часто начали употреблять понятие малого и среднего бизнеса (предпринимательства). Малыми и средними организациями являются компании, которые ведут коммерческую деятельность. Показатели данных компаний не бывают больше конкретных (определены законодательством) крайних величин.

Малый и средний бизнес можно назвать главными составляющими стабильного функционирования рыночного типа экономики. Малое и среднее предпринимательство является социальным и экономическим институтом, в отсутствие которого невозможно развивать здоровую конкуренцию. Такой тип бизнеса нужен для того, чтобы уничтожать монополии в отраслях и регионах, уменьшать уровень безработицы. Более того, малое и среднее предпринимательство формирует большое количество новых мест для

работы, делает многое для создания прослойки среднего класса, которая нужна для того, чтобы общество развивалось нормально. К тому же, именно малый и средний бизнес позволяет обеспечивать стабильность в социальной сфере и экономике страны.

В зависимости от содержания и направленности предпринимательской деятельности предпринимательство можно разделить на **виды**:

1. Производственное предпринимательство - считается одним из основных видов предпринимательства. Предпринимательство называется производственным, если предприниматель сам, используя орудия и предметы труда в качестве факторов, производит продукцию, товары, услуги, для последующей продажи потребителям. Каждый предприниматель, готовый заняться производственной деятельностью, сначала должен определить, что конкретно он будет производить. Затем предприниматель ведет маркетинговую деятельность, занимается исследованием рынка и потребительского спроса.

2. Коммерческое предпринимательство - суть его содержания заключается в товарно-денежных отношениях, торгово-обменных операциях. Основной составляющей коммерческого предпринимательства являются операции и сделки по купле-продаже, иными словами, по перепродаже товаров и услуг. Коммерческое предпринимательство является мобильным, быстро адаптируется к потребностям рынка, поскольку оно напрямую связано с конкретными потребителями.

3. Торгово-посредническим - это предпринимательство, в котором предприниматель сам не производит и не продает товары, а выступает посредником, связующим звеном в процессе товарного обмена, в товарно-денежных операциях.

4. Финансовое предпринимательство - третий вид предпринимательства. Это специализированная область предпринимательской деятельности, характерной особенностью которой является то, что предметом купли-продажи выступают ценные бумаги

(акции, облигации и другое), валютные ценности и национальные деньги. Основной сферой деятельности финансового предпринимательства являются коммерческие банки и фондовые биржи.

5. Консультативное предпринимательство (консалтинг) - предпринимательская деятельность, суть которой заключается в консультировании производителей, продавцов, покупателей по обширному кругу юридических и экономических вопросов (финансы, создание и регистрация фирм, внешнеэкономические связи, исследование и прогнозирование товаров, ценных бумаг, инноваций), а также подготовка документов, необходимых при создании новых организаций и фирм

В последние годы растет интерес к развитию собственного дела в России: треть россиян в возрасте от 18 до 64 лет хотят открыть свой бизнес. Согласно последним опросам, число ИП и юридических лиц в России достигло максимального уровня с 2016 года — 6,35 млн человек.

В то же время для среднего и малого бизнеса главным вопросом остается экономия бюджета, особенно на первых порах, а также прибыльность дела и его долгосрочная перспектива.

В нашем Балтасинском районе сегодня работает более 230 малых и средних предприятий. Доля МСП во территориальном продукте составляет 43 процента – это один из лучших показателей среди районов республики. Активно в районе развивается животноводство. Работает в селе Бурбаш колбасный цех, предприятие по изготовлению окон и дверей из пластика «ФарМат», производства по переработке древесины Булата Фазлыева, имеется в деревне Янгулово фабрика плетеных изделий и др. Примеров малого предпринимательства в нашем районе очень много. Я хочу привести в пример деятельность моего дяди, Александра Яковлева. Он – малый предприниматель, оказывает услуги ремонтных и обслуживанию работ автомобилей. Закончил Ципьинскую среднюю школу. После окончил лесхозный техникум, учился на права 6 месяцев через военкомат, работал 3 года на авиазаводе. Женился и начал работать. Год начала

препринимательской деятельности - 2011год. Работает в с.Ципья, автосервис находится рядом с домом. Работает вместе с другом Синяевым Артемом.

Как же он начинал?

В сельской местности сложно найти работу по специальности. Дядя стал задумываться о собственном проекте. Вскоре решил открыть собственную точку. Первыми клиентами были знакомые, проезжающие мимо автовладельцы, которые видели, как шел ремонт. Положительные отзывы клиентов автосервиса позволили получить стабильный поток машинозаездов. В начале моему дяде приходилось много работать самому, он практически жил на работе. Количество клиентов все росло, и дядя пригласил на работу и своего друга, Артема. С тех пор они занимаются ремонтом и сервисом автомобилей вдвоем. По словам дяди, сегодня него каждый клиент на вес золота. Это основы бизнеса. Но для него особенно ценно, что на его станции люди ценят сервис и профессионализм. «Команда — это основа бизнеса: когда вокруг сильные, заинтересованные люди, и мелкие задачи решаются быстрее, и к большим целям приходишь быстрее. Только те, кто могут удержать свою команду, показывают стабильные финансовые результаты,» - говорит он. Вот некоторые важные советы от моего дяди:

— создайте и бережно храните свою команду.

– важно не просто найти помещение, а заключить соглашение с адекватным арендодателем,

- важно видеть бизнес без розовых очков. Оценивайте локацию глазами клиента, всегда держите финансовую подушку на случай непредвиденных ситуаций, берегите команду,

- верьте в себя и смело идите вперед.

Спрос на услуги автосервисов продолжает расти. В 2024 году рост составил 11%, по данным «Чек Индекса». Чтобы открыть автомастерскую, на старте нужна определенная сумма денег, а вложения окупятся только через

время. При этом автосервис — бизнес с высокой рентабельностью: в зависимости от места расположения показатель составляет 19–30%.

Некоторые перспективы для предпринимателя, открывающего автосервис:

- **Востребованность услуг.** Владельцы автомобилей постоянно нуждаются в техобслуживании. Если наладить работу и обеспечить достойный уровень сервиса, то всегда найдутся постоянные клиенты.
- **Много вариантов работы.** Можно выбрать одно направление или взять на себя все услуги: кузовной ремонт, диагностику, электрику, замену шин, покраску и т. д.
- **Работа на себя.** Можно предлагать пакеты услуг, скидки для постоянных клиентов или бонусы. Так можно собрать свою клиентскую базу и не зависеть от сезонных спадов.
- **Возможность обслуживать корпоративные автопарки.** Это может обеспечить стабильную работу и доход на долгие годы.

Некоторые перспективы развития автосервиса:

- **Автоматизация.** В комплексных IT-системах есть функции, которые позволяют быстро просматривать предложения от всех поставщиков запчастей и находить лучшее соотношение «цена/качество/сроки доставки».
- **Сервисы онлайн-записи.** В будущем большинство автосервисов перейдут на специализированные системы и виджеты, с помощью которых клиент сможет записаться на удобное для себя время и дату, а также рассчитать точную стоимость ремонта прямо на сайте или в приложении.
- **Услуги для электромобилей.** Они тоже требуют обслуживания, но ещё не так широко представлены на рынке сервисов.

Некоторые трудности, с которыми может столкнуться предприниматель:

- **Большие вложения на старте.** Нужны затраты на аренду, оборудование, инструмент, расходники, лицензии и разрешения.

- **Трудности с подбором команды.** Квалифицированные специалисты часто «гуляют» по разным сервисам или предпочитают работать на себя.

- **Высокая конкуренция.** Привлечь клиентов без рекламы или каких-то уникальных услуг сложно, особенно если поблизости уже есть крупные автосервисы.

- **Зависимость от экономики.** Например, запчасти могут подорожать, а клиенты начнут экономить на техобслуживании или искать более дешёвые сервисы.

Перед началом бизнеса важно чётко просчитать бюджет и быть готовым к тратам.

Как и любая сфера деятельности, предпринимательство имеет свои плюсы и минусы.

Плюсы:

- Возможность самому управлять своей судьбой, реализовать свои идеи и создавать что-то новое и уникальное.

- Успешный бизнес может обеспечить финансовую независимость и стабильность.

- Предприниматель сам определяет свой график работы и может адаптировать его под личные нужды.

- Возможность неограниченного роста, где верхний предел определяется только амбициями и способностями самого человека.

Минусы предпринимательства:

- Высокие риски.

- Непредсказуемость доходов, особенно на начальных этапах.

- Нет гарантированной зарплаты.

- Успех бизнеса зависит от множества внешних факторов, таких как экономическая ситуация и рыночные тренды.

- Высокая степень ответственности.

Развитие малого и среднего предпринимательства как рыночного института обеспечивает решение целого комплекса экономических и социальных задач, в том числе формирование конкурентной среды, насыщение рынка товарами и услугами, обеспечение занятости, увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

У предпринимателей, как в России, так и во всем мире перспективное будущее. Большую роль играет и государственное регулирование, которое, с одной стороны, может создавать барьеры для новых бизнесов через чрезмерную бюрократию, но с другой — предлагает преференции молодым и перспективным компаниям. В рамках государственной поддержки предприниматели ожидают улучшения бизнес-климата, снижения административных барьеров и создания более прозрачных условий для ведения бизнеса.

Корова-кормилица

Петров Кирилл, ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Руководитель: Фасхутдинова Р.И., преподаватель

Введение

Одним из самых первых животных, которых приручил человек, стала корова. С первобытных времен и уже многих лет она постоянно живет рядом с людьми, обеспечивая их важным продуктом питания — молоком.

Молоко и молочные изделия - ценный пищевой продукт. Они обладают высокими биологическими качествами. В молочных продуктах содержится много минеральных веществ и почти все витамины. Молоко широко применяется в питании людей разных возрастных групп, а также в лечебном питании. Из молока человек получает основное количество кальция. Молоко по своему значению в питании населения занимает второе место после хлеба.

В выборе моей исследовательской работы послужили слова моего дедушки о том, что держать корову выгодно, но в нашем любимом посёлке в последние годы почему-то коров стало меньше. Любое село немислимо без коровы. Бывали времена, когда при каждом дворе держали корову независимо от социального статуса и достатка. Сама корова считалась символом богатства.

Сейчас в деревне коровы являются главными животными. Их разводят в основном из-за молока и мяса. Из молока производится сыр и масло, простокваша, кефир и творог, сметана и другие молочные продукты. Каждый год у коровырождается телёнок.

Актуальность. Каждое утро на завтрак мне мама даёт стакан молока. Я знаю, что молоко для меня дают наши коровы Маркиза и Миляуша. Сколько я себя помню, у нас во дворе всегда были коровы. Вот я и подумал: вижу я коров каждый день, а знаю о них очень мало. Захотелось мне как можно больше узнать о коровах. Несмотря на пользу молока и молочных продуктов, в последние годы в поселке, коров становится все меньше и меньше. Бытует мнение, что держать коров не выгодно.

Цель исследования: выяснить, выгодно ли держать коров.

Задачи: узнать, как корова появилась у человека, какие породы коров бывают, как живут коровы, чем они питаются, какую пользу получает человек от коров.

Объект исследования: корова

Предмет исследования: корова, породы коров, продукты которые дает корова, выгода от коров.

Методы исследования: сбор и изучение информации, наблюдение за животными, беседы.

Породы коров

Молочная продуктивность коров определяется очень многими факторами. Главных из них: порода, тип телосложения, кормление, возраст, период лактации, дата последнего осеменения, здоровья.

От породы зависят потенциальные возможности животного. Поэтому при покупке коровы важно выяснить, какой породы были ее отец и мать, а также их продуктивность качества. Чистопородными считаются такие животные, у которых отец и мать, а также другие предки относятся к одной и той же породе.

Можно выделить три основных направления в разведении пород: молочное, мясное и комбинированное.

Алатауская порода сероватой или тёмно - коричневой масти.

Холмогорская порода-коровас белыми и чёрными пятнами. Казахская белоголовая порода

Корова – это ... Коровы – жвачные животные. Сорванную траву проглатывают, не пережевывая. В одном желудке трава смачивается слюной, потом корова отрывает её в рот и пережёвывает при помощи коренных зубов, а затем проглатывает в другой желудок. Жевание для коровы – главное занятие.

Корова - это домашнее животное. Она приносит людям большую пользу.

Молоко, сметану, творог, сыр, мясо-все это дает нам корова.

У коровы есть рога, при помощи которых она защищается, почувствовав опасность.

У коровы также есть вымя, в котором накапливается молоко. Когда его становится много, корову доят.

В день корова дает нам 15 литров молока. Молоко очень полезно для здоровья: в нем содержатся много витаминов.

Живут коровы 15-18 лет. Её возраст можно определить по рогам. С каждым рождением телёнка у коровы на рогах появляется новое кольцо.

Корова рождает в год по одному телёнку. Телёнок появляется на свет хорошо развитым. Его тело покрыто шерстью, он хорошо видит и слышит, почти сразу же после рождения может встать на ноги. При хорошем уходе телята вырастают крупными и здоровыми.

Содержание коров. Коров содержат в специальных помещениях – коровниках. В нём коровы спят, а зимой спасаются от морозов и вьюг. Коровники – это большие тёплые сараи с толстыми стенами, полами и потолками. В них всегда горит свет. В коровнике у каждой коровы своя отдельная «комнатка». Здесь есть поилка для воды и кормушка для корма. Там коровам дают корм. Кормят коров 2-3 раза в сутки. Им дают сочную траву, сено, силос из кукурузы или подсолнечника, кормовую свёклу, жмых, отруби. Доильными аппаратами или вручную доят коров. Зимой держат на привязи в коровнике, а летом на пастбище.

Летом коров выводят на луга (пастбища), где они едят свежую траву.

В местностях коров пасут по-разному. Выходят семьями по очереди, нанимают пастухов, устанавливают «электропастухи». В нашей местности применяют способ «электропастуха».

«Электропастух» – это ограждение животных на определенной территории с помощью проволок с током. Животным после соприкосновения с проволокой становится не очень приятно, поэтому они больше не подходят к ограждениям.

«Электропастух» хорош тем, что не надо целыми днями следить за коровами. Само устройство легко переносится и устанавливается.

В этом году летом мне самому представилось возможность побывать на пастбище, и не только побывать, но проделать некоторые работы. Я загонял коров на эти территории и под присмотром взрослых подключал «электропастуха».

Беседа с представителем фермерского хозяйства. В ходе беседы с представителем фермерского хозяйства, я выяснил, что молоко коровы не только полезный продукт, но оно может ещё служить дополнительным источником дохода. После этого я решил посмотреть, как и где коровы живут, чем они питаются, а также рассчитать, какова же выгода от молока.

Государственная поддержка. Гражданам, имеющим личные подсобные хозяйства, предусмотрена господдержка в форме субсидий для затрат, связанных со строительством мини-фермы молочного направления, приобретением кормов для содержания коров, проведением ветеринарных профилактических мероприятий по обслуживанию коров.

На содержание одной дойной коровы предусмотрена господдержка в размере 2000 рублей, двух дойных коров по 3000 рублей на одну голову, трех и более дойных коров – 4000 рублей на голову.

Наша семья, то есть мы тоже получили эту субсидию в размере 5000 рублей.

Расчет прибыли от коровы. На 1 корову:

РАСХОДЫ				
№п\п	Виды затрат	Количество	Цена	Стоимость
1.	Зернофураж	2т	10000 руб.	20000руб.
2.	Сено	15 рулонов	1000руб.	15000руб.
3.	Солома	8 рулонов	500 руб	4000 руб
4.	Комбикорм	365 дней по 3 кг в день	15руб	16425руб.
5.	Ветеринарные услугу	-	-	2000руб
6.	Коммунальные услуги	-	-	5000руб
	Прочие расходы			3000руб.
ИТОГО				65425руб.

ДОХОДЫ				
№п\п	Виды дохода	Количество	Цена	Стоимость
1.	Молоко	300 дней по 8л	40 руб	96000руб
2.	Теленок	1	22000руб	22000руб.

3.	Господдержка	1	2000руб.	2000руб.
			ИТОГО	120000руб.

ПРИБЫЛЬ: $120000 - 65425 = 54575$ (рублей) в год.

Вывод: корову держать выгодно.

Заключение. Мир животных - это огромное, интересное пространство для изучения. Корова — одно из животных, которое первым приручил человек. Уже много лет коровы живут рядом с людьми, обеспечивая их молоком.

Несмотря на все трудности, держать корову выгодно, она действительно является кормилицей для сельской семьи. Имея корову, можно обеспечить семью мясом и молоком. Для огорода получится навоз, который необходим для выращивания овощей. Продукт, который мы потребляем без консервантов и химических добавок полезен для здоровья. Чтобы получить выгоду из подсобного хозяйства, нужен экономический подход, старание и трудолюбие. Большинство жителей пугают не начальные затраты, а скорее постоянная ежедневная привязанность к корове. Ведь для того, чтобы держать корову, нужно каждый день пораньше встать и попозже ложиться, заготавливать корма, наладить сбыт молочной продукции. Но как сказал бы мой дедушка: «В век интернета, стиральных машин – автоматов, посудомоечных машин, роботов, пылесосов – народ просто обленился!»

Я выяснил, что молоко коровы не только полезный продукт, но оно ещё может служить дополнительным источником дохода.

В нашем хозяйстве имеются 2 коровы. Также мне стало интересно: семьи моих одноклассников держат коров? Для этого я провел опрос среди студентов моей группы. В нашей группе обучаются 24 человек из 12 населенных пунктов. Выяснилось:

Всего в	У вас есть	Зачем вы	Как ты помогаешь
----------------	-------------------	-----------------	-------------------------

группе	корова?	держите корову?	ухаживать?
24 студента	Да – 12студ. Нет- 12студ.	Чтобы она давала молоко -12 студентов	1. Даю сено-8студ., 2. Заготовка сена-8студ. 3. Крошу картошку-3ст. 4. Помогаю пасти -8 ст.

- При опросе своих одноклассников выяснилось, что каждый из них с удовольствием употребляет молочные продукты.
- Ни для кого не секрет, что коровий навоз-это прекрасное органическое удобрение.
- Занимаясь исследованием, изучением литературы, я узнал много нового, чем обязательно поделюсь со своими одноклассниками
- Рассказывать о коровах можно долгое время. Это очень интересное животное. И хоть корова и живет возле нас очень и очень давно, о них еще далеко не все известно.

Шағын кәсіпкерліктің болашағы

*Сагинғали Фариза Радикқызы, ГККП «Высший аграрно-технический колледж»
руководитель: Баймункина Жанара Сапарғалиевна*

Бүгінгі нарықтық экономикада шағын кәсіпкерлік саласының маңызы зор. Шағын кәсіпорын-ұйымдар халықты жұмыспен қамтуға ықпал етеді. Сонымен қатар шағын кәсіпкерлік орындары экономикалық жағынан тиімді, жергілікті жердегі нарық үшін маңызды, тұтынушылардың сұранысына көптеп ие болады. Егер елді мекендерде шағын бизнес қауымдастықтары көптеп құрылса, бәсекелестік деңгейі де жоғарылары сөзсіз. Ал ауылдық жерлердегі шағын кәсіпкерліктер қосымша жұмыс орындарының пайда болуына жол ашады. Халықтың әл-ауқаты артады.

Кәсіпкерлікті дамыту - нарықтық экономиканы дамытудың кепілі. Әлемдік тәжірибе шағын бизнестің дамыған нарық және экономиканың бөлінбейтін элементі екенін көрсетеді. Ол үшін шағын бизнесті дамытудың сипаты мен ерекшеліктерін және оны қолдау мәселелерін зерделеп, оның дамуы мен проблемаларын айқындау қажет. Сонымен қатар мемлекеттік қолдау қажеттілігінің негіздемесін талдау да жоғары мәнге ие.

Шағын және орта бизнес нарықты қалыптастыруда, ірі өндірушілердің монополизмін шектеуде және бәсекелестікті дамытуда, тауарлар мен қызметтерге сұранысты қанағаттандыруда, жұмыссыздықты тежеуде, жаңа технологияларды енгізуде, ел экономикасының салаларын дамытуда маңызды рөл атқарады. Осылайша, шағын және орта бизнес ел экономикасында ерекше орын алады. Өйткені, мемлекет тұтастай алғанда қоғамды ілгерілетудің жалғыз тетігі болып табылады. Шағын кәсіпкерліктің ірі бизнестен айырмашылығы – өзгермелі жағдайларға байланысты икемді болып келеді, сондай-ақ нарыққа тез бейімделген өндіріс секторларында жұмыс істей алады.

Кәсіпкерлік – бұл жаңа мүмкіндіктерді іздеу, жаңа технологияларды қолдану, капиталды жұмсаудың тиімді бағыттарын табу, қатып қалған қағидалар шеңберінен шығу. Атап айтқанда, өндірістің тың түрлерін ашу және дамыту; тауарлар мен қызметтердің жаңа түрлерін шығару мақсатында ұйымдық құрылымдарды өзгерту, сондай-ақ оларды жаңарту. Мұндай өзгерістердің түрлеріне жаңа кәсіпті ашу немесе ескі кәсіпорынға айналдыру, байланыстың жаңа немесе ескірген түрлерін жасау (жою) секілді әрекеттерді атауға болады. Әртүрлілікпен байланысты нақты өмірде кәсіпкерліктің объектісі – бұл қайталанбайтын жаңа, ерекше өндіріс және әртүрлі айырбастау және тарату факторларының жиынтығы.

Елімізде нарықтық экономиканың белсенді қатысушылары болып табылатын шағын және орта бизнес салаларында кәсіпкерлерді, жеке тұлғаларды мысалға алуға болады. Жалпы бізде шағын және орта кәсіпкерлік саласы жақсы дамығанын байқауға болады. Көптеген осы бағыттағы іс-

шаралар қарқынды жүргізілуде. Егер біз оларға жеке тоқталатын болсақ, онда меншікті жекешелендіру бағдарламасы өз кезегінде шағын бизнесті дамытудың нақты экономикалық негізі екенін түсінеміз. Кәсіпкердің шағын және орта бизнес субъектісі ретіндегі қызметі белгілі бір бағытта ұйымдастырылады және нақты нысандары бар. Кәсіпорын экономикалық тәсіл ретінде бірнеше жалпы белгілерге ие. Олардың тәуелсіздігі нарық механизмінің қызметін қамтамасыз ететін тәуекелді қалыптастырады. Кәсіпкердің тиімсіздігі оған экономикалық ресурстарды алуға, осы ресурстардан тауарлар мен қызметтерді өз қалауы бойынша өндіру процесін ұйымдастыруға және оларды кәсіпкер ойлағандай нарықта сатуға құқық береді. Материалдық ресурстар мен ақша капиталының иелері бұл ресурстарды өз қалауы бойынша пайдалана алады. Әрбір қызметкер өзі істей алатын жұмыспен айналысуға құқылы. Алайда, еркіндіктің де әртүрлі шектеу жағдайлары бар. Олар сыртқы орта мен субъектілердің әрекетінен туындайды. Дегенмен, шағын бизнестің басты шарты – барлық мүмкіндіктер деңгейі тұрғысынан дербес шешім қабылдай білу. Максималды табыс табу – бұл жалпы бизнестің қозғалтқышы. Көп жағдайда жұмыстар тек осы тұрғыдан ұйымдастырылады және кеңейеді. Нарық жағдайындағы өзгерістер күніне бірнеше рет қайталануы мүмкін. Олар бұл жаңалықтарды өз жұмыстарына енгізеді. Жаңалықтар процесінің көзі – пайда табу. Мысалы, нарыққа жаңа тауар шығарған немесе ресурстарды үнемдейтін экономикалық тиімді технологияны ұсынған алғашқы компания оларды белгілі бір уақытқа дейін баламалы құннан асатын бағамен сатады. Бұл қабілеттер іскерлік әлемде шығармашылық көзқарас, ерекше шешімдер қабылдау тұрғысынан жоғары бағаланады.

Шағын және орта бизнестің, кәсіпкерлік қызметтің негізгі міндеті – шаруашылық объектісі ретінде өндірістік жабдықтарды сатып алу және табыс табу мақсатында өндірістік факторларды тиімді пайдалану болып табылады. Кәсіпкерлік экономиканы жүргізу тәсілі – адамның меншікті капиталы мен өз энергиясын жаңа іске жұмсауына байланысты. Мұндағы

кәсіпкерлік қызметтің басты тиімділігі – айналысатын істі таңдаудың дұрыстығы немесе кәсіпкердің жеке әлеуетіне сәйкестігі.

Жаңа экономикасы бар елдер үшін орта және шағын бизнесті жандандыру шешуші рөл атқарады. Кәсіпкерлік қызмет бұл елдер үшін дағдарыстан шығатын жалғыз құрал болып табылады. Шағын және орта бизнес – экономиканың тиімді және маңызды секторы. Оның шеңберінде жалпы ішкі өнімнің үлес салмағы ұлғайтылады және экономикалық жағынан еңбекке қабілетті халықты жұмыспен қамтамасыз етеді. Бұл индустриалды дамыған экономикасы бар және өтпелі кезеңді бастан өткерген елдердің экономикасы үшін өте қолайлы. Экономикадағы маңызды элементтердің бірі – жұмыссыздық. Шағын бизнес аясында көптеген жұмыс орындары ашылады. Осы жаңа жұмыс орындарын құру арқылы шағын бизнес ел экономикасына үлкен көмек көрсетеді. Бұл бәсекеге қабілетті экономиканы серпінді әртараптандыру жағдайында халықтың әлеуметтік әл-ауқатын арттыруға мүмкіндік береді.

Экономист, әлеуметтанушы И. Шумпетердің айтуынша, «Шағын және орта бизнесті жүргізу — прогрестің қозғаушы күші, іргелі инновация. Инновация - қоғам мен адам қызметінің барлық салаларында жүргізілетін ғылыми-техникалық прогрестің, коммерцияның жетістіктері. Ол өндіріспен ғана емес, менеджментпен, маркетингпен, ойлаумен, өмір сипатымен және кәсіпкерлік мәдениетімен де үйлеседі».

Кәсіпкерліктің, әсіресе шағын және орта бизнестің қарқынды дамуы, ең алдымен, нарықтық инфрақұрылым элементтерін құру және дамыту, шаруашылық жүргізуші субъектілерге көрсетілетін қызметтердің әртүрлі түрлерін ұлғайту, олар өндіретін өнімді сату процесін жеңілдету, шикізаттың қолжетімділігін арттыру, кәсіпорындардың сенімділігі мен тиімділігін арттыру арқылы жүзеге асырылады. Нарықтық инфрақұрылымның пассивті рөлі – шағын және орта бизнестің дамуын тежейтін фактор. Осының салдарынан шағын бизнес үлкен өндірістік шығындарға батып, бәсекеге қабілеттілікті төмендетеді. Осы нарықтық инфрақұрылымның төмен

ұйымдастырылуы ірі кәсіпорындар мен шағын кәсіпорындардың позицияларына теріс әсер етеді.

Елдер арасындағы бәсекелестікті дамыту жағдайында шағын және орта бизнес қажетті бәсекелестік атмосферасын қалыптастырады, нарықтық жағдайдағы кез келген өзгерістерге тез жауап бере алады, тұтыну саласындағы қалыптасқан тауашаларды толтыра алады, қосымша жұмыс орындарын құрады және орта таптың қалыптасуының негізгі көзі болып табылады. Шағын кәсіпкерлік субъектілері барлық нарықтық өзгерістер мен күйзелістерге өте осал, өйткені олар орта және одан да көп ірі кәсіпкерлік субъектілерімен салыстырғанда, әлдеқайда аз мүмкіндіктер мен ресурстарға ие. Сондықтан дамыған мемлекеттердің экономикалық саясаты шағын кәсіпорындардың осы қабілеттерін өтеуге және оларға нарықта бәсекелестіктің толыққанды субъектілері ретінде әрекет етуге көмектесуге бағытталған.

Мемлекеттің саясаты неғұрлым жоғары қосылған құны бар өндірістерді дамытуды ынталандыруға, аутсорсинг арқылы шағын және орта кәсіпорындардың қосалқы, қызмет көрсететін және қайта өндейтін блоктарын қалыптастыруға және ірі жобалардағы жергілікті құрамдас бөлікті күшейтуге, сондай-ақ ірі жүйе құраушы компаниялардың айналасында шағын және орта кәсіпкерлікке қызмет көрсететін және қосалқы кәсіпорындардың күш-жігерін біріктіру есебінен кластерлер құруға бағытталған.

Шағын кәсіпкерліктің болашағы келесі тенденцияларды қамтуы мүмкін:

Инновациялар мен технологиялық дамуға көбірек көңіл бөлу. Кәсіпкерлер жаңа технологияларды енгізуге және бизнес-процестерді оңтайландыру мен жұмыс тиімділігін арттыру үшін заманауи құралдарды пайдалануға дайын болуы тиіс.

Тұрақты дамуға және экологиялық жауапкершілікке қызығушылықтың артуы. Көптеген тұтынушылар қоршаған ортаға қамқорлық жасайтын және

оған теріс әсерді азайту үшін шаралар қабылдайтын компанияларға назар аударады.

Қашықтықтан қатысу мен цифрлық маркетингтің маңыздылығының артуы. Кәсіпкерлер өз тауарлары мен қызметтерін ілгерілету үшін интернет-платформалар мен әлеуметтік желілерді белсенді пайдалануы керек.

Шағын бизнестің экономикадағы рөлін нығайту. Мемлекеттік қолдау және кәсіпкерлікті дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасау өзекті бола түсуде.

Жаңа жас кәсіпкерлердің пайда болуы. Бұл шағын бизнесті дамыту перспективаларына тікелей қатысты.

Қорыта келгенде, әрбір елде шағын кәсіпкерліктің болашағының жарқын болуы үлкен мүмкіндіктерге бастайды. Мысалы, жапондық мамандар атап өткендей, бұл елдің екінші Дүниежүзілік шайқастан кейін бақуатты елдердің қатарына қосылуына нақ осы шағын кәсіпкерліктің дамуы себепкер болған деседі. Елді дағдарыстан алып шығатын да – осы кәсіпкерлік саласының өркендеуі.

Бизнес – план

фермы по разведению кроликов

*Сафин Ирек, ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»,
руководители: Саттарова Г.Ф.,
Камалетдинов И.Р., преподаватели*

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

В настоящем бизнес-плане рассмотрено создание кролиководческой фермы с целью извлечения прибыли от продажи мяса и мехового сырья. Разведение кроликов будет организовано в сельской местности, на территории собственного земельного участка площадью 1000 кв. метров. Производительность фермы составит до 1000 голов/в год. На ферме будут

выращиваться кролики мясной калифорнийской породы. Преимущество проекта кролиководческой фермы:

- полезные свойства мяса (считается диетическим, легко усваивается, не вызывает аллергий);
- высокая продуктивность кролика: молодое поколение подрастает каждые 3 месяца;
- невысокие стартовые вложения относительно разведения других с/х животных;
- отсутствие серьезных усилий по обслуживанию фермы (достаточно одного сотрудника).

Стартовый капитал на открытие фермы составит 635 500 руб. Годовой оборот фермы – 920000 руб., чистая прибыль (в год) - 549000 руб. Рентабельность продаж - 59%. Условный срок жизни проекта - 3 года. Срок окупаемости - 18 мес.

2. ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ И КОМПАНИИ

История кролиководства как отрасли в нашей стране началась с 1927 года, когда по указу правительства СССР в западные республики было завезено около 15 тыс. породистых кроликов из Европы. К 1961 году СССР стал одним из мировых лидеров кролиководства: было заготовлено 56,7 млн. кроличьих шкурок и 41,2 тыс. тонн живой массы. 95% процентов продукции стране давало популярное прежде домашнее кролиководство, а племенными породами население обеспечивало около 400 ферм. Распад СССР привел к почти полному исчезновению кролиководства как отрасли. Закрылось большинство предприятий, а в промышленных масштабах разводить кроликов стало невыгодно. Сейчас разведение кроликов постепенно возрождается, а объемы производимой продукции постепенно растут. По данным экспертно-аналитического центра “АБ-Центр” объем производства мяса кролика за пять лет увеличился на 21,5% и составил 17,5 тыс. тонн, из которых большую долю занимают хозяйства населения, на которые

приходится 13,5 тыс. тонн продукции. Наибольшие темпы роста демонстрирует как раз товарный сектор, объемы которого за пять лет выросли на 60%. Растет, соответственно, и поголовье. По данным Росстата, поголовье кроликов в России с начала 2000-х годов увеличилось более чем в 2 раза.

Большая часть поголовья кроликов, (см. рис. 2 бизнес-плана), приходится на хозяйства населения - 82,8%. Доля сельскохозяйственных организаций составляет 11,3%, ИП и КФХ владеют 5,79% поголовья.

Эксперты отрасли подчеркивают, что отечественный рынок кролиководства находится в стадии формирования и спрос будет расти на протяжении долгого времени. Неудовлетворенный спрос, по примерным оценкам, превышает 320 тыс. тонн. Если взять сегодняшние объемы производства, то выйдет, что на каждого россиянина приходится в год всего по 119 грамм крольчатины, в то время как европейцы съедают в год по 2 кг кроличьего мяса.

Несмотря на увеличение доли крупных игроков, рынок далек от насыщения, поэтому бизнес хозяйств средних и малых размеров еще долго будет актуальным направлением в предпринимательстве. В отличие от крупных компаний, они работают на местный спрос: вход в крупные торговые сети из-за низких объемов производимой продукции им закрыт. Кроме того, основным используемым методом содержания кроликов для них является открытое содержание с помощью шедов, крупные же предприятия используют закрытое содержание, автоматические системы поддержания микроклимата, подачи воды и корма, удаления навоза.

Планируемая к открытию ферма будет работать по наиболее распространенной сегодня шедовой технологии, использование которой обосновано небольшим планируемым объемом производства и дешевизной создания. Ферма будет открыта в сельской местности, на собственном земельном участке площадью 1000 кв. метров. Площадь шедов составит 360

кв. метров (3 шедов) и позволит получать до 1000 голов молодняка в год (до 1000 шкурок и около 2000 кг мяса).

Бизнес будет зарегистрирован в качестве ИП. Для разведения будет закуплен племенной молодняк в количестве 100 голов. Поскольку основной статьей доходов фермы будет мясо, предпочтение отдано калифорнийской мясной породе. Данная порода отличается высокой продуктивностью, выживаемостью молодняка и неприхотливостью.

Мясо планируется реализовывать владельцам точек на мясных рынках. Средняя цена за тушку составит 550-600 руб., что сегодня является средней ценой по рынку. В качестве дополнительных источников дохода станет продажа кроличьих шкурок по 200-250 руб./тушка. Также возможна реализация отходов, оставшихся после забоя кроликов (кроличьи ушки, биогумус и т.д.).

Стартовые вложения в открытие фермы составят 636,5 тыс. руб. Источник - собственные денежные средства. В статьи стартовых затрат войдут расходы на создание шедов, закупку племенного молодняка и прочее. Подробнее статьи стартовых затрат приведены в Табл. 1 бизнес-плана.

Таблица 1. Инвестиционные затраты проекта

№	НАИМЕНОВАНИЕ	СУММА, руб.
<i>Создание шедов</i>		
1	Создание шедов (стройматериалы, обустройство площадки)	242 000
<i>Оборудование</i>		
2	Оснащение подсобных помещений	100 000
3	Оборудование для производства кормов	82 500
4	Холодильное оборудование	52 000
5	Прочее оборудование	50 000
<i>Нематериальные активы</i>		
6	Регистрация, реклама	30 000

<i>Оборотные средства</i>		
7	Оборотные средства	30 000
8	Закупка молодняка	50 000
Итого:		636 500

Основная работа по обеспечению работы фермы и все производственные обязанности лягут на плечи инициатора проекта. Вспомогательные функции будут осуществлять члены семьи инициатора. Для открытия фермы потребуется подготовительный период сроком 3 мес., необходимый на возведение шедов, закупку племенного стада, закупку части оборудования. На момент написания: достигнута договоренность по сбыту продукции, имеется чертеж шедовой конструкции, подготовлено место, закуплен необходимый строительный материал.

3. ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Основной продукцией фермы станет кроличье мясо - питательный диетический продукт, который обладает нежным вкусом, легко усваивается организмом и не вызывает аллергической реакции. Также планируется реализовывать шкурки кроликов, которые могут использоваться для производства одежды и отходы, оставшиеся после забоя (ушки, биогумус и прочее).

Для наибольшего выхода мяса предпочтение отдано калифорнийской породы кроликов - бройлерной породе, которая способна прибавлять до 45 г. ежесуточно и быстро достигать большого веса. Забой кролика будет производиться на 3-4 месяц, когда вес животного достигает 3 кг. Мясо кролика будет реализовываться по цене 400 руб./кг. Себестоимость 1 кг мяса с учетом корма, вакцинации, амортизации клеток и налогов составит около 150 руб. Шкурки будут реализовываться по цене 40 руб./шт.

Для предотвращения болезней кроликов, а как следствия - эпидемий и массового падежа, кролики будут регулярно проходить вакцинацию в соответствие с рекомендациями иммунологов и специалистов отрасли.

4.ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

Каналы сбыта продукции фермы на начальном этапе уже определены. Достигнута договоренность с ИП, которые являются владельцами собственных розничных мясных лавок, помимо этого достигнуто согласие о поставках кроличьих шкурок заготовителям. Таким образом, ферма сможет рассчитывать на выполнение плановых объемов продаж в первые месяцы работы (о планах продаж см. Приложение 1 настоящего бизнес-плана). В дальнейшем рынок сбыта может быть расширен за счет следующих каналов и инструментов:

- 1.Использование собственных связей.
- 2.Раздача визиток.
- 3.Размещение объявлений на бесплатных площадках в интернете.
- 4.Реклама на популярных городских форумах, в социальных сетях.
- 5.Участие в сельскохозяйственных выставках, ярмарках.
- 6.Проведение экскурсий на ферму.

5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

Кролиководческая ферма будет организована на собственном земельном участке площадью 1000 кв. метров, находящемся на территории сельского района. В качестве системы содержания животных выбрана шедовая система содержания. Шеды будут построены лично владельцем участка. Комплекс шедов займет площадь в размере 360 кв. метров и позволит получать до 1000 голов кроликов в год. Также будет оборудовано место для хранения комбикорма и инвентаря, места для забоя и установки холодильного оборудования. Для сокращения издержек комбикорма для кроликов будут изготавливаться вручную, для чего будет приобретена

зернодробилка и гранулятор. Затраты на строительство и оснащение фермы приведены в Табл. 2.

Технология разведения кроликов будет основываться на рекомендациях специалистов в области кролиководства с тщательным соблюдением всех нюансов, включая размещение кроликов, рассадку (отдельные клетки для молодняка, кролематок), кормление, уборку, вакцинацию, рекомендованные сроки допуска кролематок к самцу и так далее. Учитывая, что одна кролематка способна давать 6-8 крольчат, содержание четырнадцати кролематок в шеде принесет от 250 до 350 голов ежегодно. В нашем случае, с 3 шедов возможно получить от 700 до 1000 тушек. План продаж на основе данных показателей приведен в Приложении 1 бизнес-плана. С учетом времени, необходимо для взросления молодняка, увеличения поголовья и налаживания каналов сбыта, на максимальные объемы планируется выйти на 8 месяц работы.

Таблица 2. Затраты на строительство и оснащение фермы

№	Наименование	Стоимость, руб.
<i>Создание шедов</i>		
1	Брус строительный	76 000
2	Профнастил	75 500
3	Профнастил для кровли	36 000
4	Фанера	27 000
5	ДСП	8 500
6	Цемент	4 500
7	Сетка сварная оцинкованная 25x50	3 500
8	Сетка сварная оцинкованная 18x18	1 000
9	Прочие материалы и расходники	10 000
<i>Оснащение подсобных помещений</i>		

10	Оснащение подсобных помещений	100 000
<i>Оборудование для производства кормов</i>		
11	Гранулятор комбикорма	79 000
12	Зернодробилка	3 500
<i>Холодильное оборудование</i>		
13	Морозильные камеры	52 000
<i>Прочее оборудование</i>		
14	Инвентарь	30 000
15	Поилки и кормушки	20 000
Итого:		526 500

6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Ферма будет зарегистрирована на ИП (код деятельности по новому ОКВЭД: 01.49.2 Разведение кроликов и прочих пушных зверей на фермах); получено разрешение от фитосанитарного контроля. Система налогообложения - упрощенная (6%). Проект предполагает самозанятость инициатора проекта, имеющего базовый опыт в разведении кроликов. В его ведении будут лежать все основные обязанности по уходу за кроликами, включая кормление, уборку, забой и т.д.. Осуществление проекта требует подготовительного периода сроком 3 мес. Поэтапная реализация проекта с учетом старта дана в Табл. 3.

Таблица 3. Этапы подготовки к открытию фермы

	1 мес.			2 мес.			3 мес.		
	1-7 день	8-14 день	22-30(31) день	1-7 день	8-14 день	22-30(31) день	1-7 день	8-14 день	22-30(31) день
Определение каналов сбыта	✓	✓	✓						

Создание чертежа	✓								
Закупка стройматериалов			✓						
Сооружение шедов				✓	✓	✓			
Обустройство вспомогательных помещений							✓		
Регистрация ИП								✓	
Получение разрешений								✓	
Закупка молодняка									✓

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Стартовые вложения в открытие кролиководческой фермы составят 636,5 тыс. руб. Основу доходов предприятия станет реализация мяса кроликов, дополнительный доход ожидается от продажи шкурок. В расходную часть войдут затраты на закупку кормов кроликам, проведение вакцинации, оплату электроэнергии, ГСМ, и амортизацию клеток. Сводная таблица по всем финансовым показателям, включая выручку и чистую прибыль на три года проекта дана в Приложении 1.

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ

При достижении плановых объемов ферма окупит себя на 18 месяцев работы. Годовой оборот фермы составит 920 тыс. руб., чистая прибыль - 549 тыс. руб. Рентабельность продаж - 59%.

9. РИСКИ И ГАРАНТИИ

Ключевым фактором риска для кролиководческой фермы является массовый падеж, к которому может привести одна из многочисленных

кроличьих болезней. Основные мероприятия по предотвращению этого и других рисков данного бизнеса приведены в Табл. 4.

Таблица 4. Возможные риски и способы их предотвращения или их последствий

Фактор риска	Вероятность наступления	Тяжесть последствий	Мероприятия
Высокая смертность/болезни кроликов (фасцилез, цистицеркоз, чесотка, пастереллез, глисты, листериоз, туляремия и т.д.)	низкая	высокая	Своевременные прививки и вакцинация, регулярная дегельминтизация, правильное кормление и безопасные условия содержания, регулярная чистка клеток, кормушек, поилок, уборка навоза, своевременное выявление симптомов (знание основных кроличьих болезней), отселение/умерщвление больных особей, проведение дезинфекции всех предметов, с которым контактировал больной кролик
Появление конкурента, выход на рынок региональных/федеральных сетей	средняя	средняя	Поиск нескольких стержневых каналов сбыта, эффективная реклама продукции, расширение спектра предлагаемой продукции, использование конкурентных преимуществ (низкая цена, близость к покупателю).
Снижение рентабельности фирмы вследствие ухудшения экономической ситуации, падения платежеспособности	низкая	средняя	Сокращение издержек, поиск дополнительных источников доходов (продажа жира, печени, биогумуса и отходов, оставшихся после забоя)
Стихийное бедствие, обстоятельства непреодолимой силы	крайне низкая	высокая	-

Переработка зерновой продукции в нашем семейном хозяйстве.

(Опыт, проблемы, перспективы)

*Хафизов Р. В., Хафизов Р. В., ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»
руководитель Хафизова Ч. Р., преподаватель*

Сельское хозяйство сегодня на распутье. Оно сталкивается с растущим давлением необходимости обеспечения растущего населения доступным и питательным продовольствием в достаточных объемах, одновременно преодолевая проблемы, связанные с изменением климата и деградацией природных ресурсов, включая нехватку воды, истощение почвы и потерю биоразнообразия. Широко распространенное и устойчивое социальное и экономическое неравенство между сельскими и городскими районами привело к беспрецедентному росту городского населения, а ограниченные адаптационные возможности городов приводят к социальной маргинализации и порой - к конфликтам.

Начиная Десятилетие семейных фермерских хозяйств Организации Объединенных Наций (2019–2028 годы) мы вновь подтверждаем нашу решимость и приверженность поддержке согласованных действий для реализации целей Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года и активизации мер по обеспечению здоровых, жизнеспособных и устойчивых продовольственных систем. Давайте разместим семейные фермерские хозяйства в центре, чтобы они возглавили трансформацию в течение этого Десятилетия и после него.

Чтобы накормить мир и сделать его устойчивым, необходим срочный и радикальный сдвиг в наших продовольственных системах. Чтобы быть эффективными, преобразующие действия должны затрагивать сложный комплекс взаимосвязанных целей, охватывающих экономические, социальные и экологические аспекты. В центре всего этого находятся семейные фермеры - в том числе скотоводы, рыбаки, лесники, коренные жители и другие группы

производителей продуктов питания. Они обеспечивают производство большей части продовольствия в мире, являясь основными инвесторами в сельское хозяйство и основой экономической структуры сельских районов [1].

На полях нашего семейного хозяйства мы выращиваем ячмень и осев. Но чаще возделываем кормосмесь: ячмень и овес смешиваем. По Постановлению Правительства РФ от 25.07.2006 №458 (ред . от 11.11.2020) «Об отнесении видов продукции к сельскохозяйственной продукции и к продукции первичной переработки, произведенной из сельскохозяйственного сырья собственного производства» ячмень и овес имеют следующие коды:

01.11.31.200	Ячмень яровой
01.11.31.320	Зерноотходы ячменя ярового
01.11.33.111	Семена овса
01.11.33.112	Зерноотходы овса

В комплекс работ по обработке сельскохозяйственных угодий входит послеуборочный процесс. Он включает в себя очистку, сушку, сортировку, транспортировку и хранение урожая. Зерноочистительные машины позволяют оптимизировать эту часть работы, очищая собранный материал от дополнительных примесей, плевыв и мусора.

Нелегко приходится фермерским хозяйствам, занимающимся земледелием, особенно во время очистки урожая. Все партии зерна, привезённые из-под комбайна, в обязательном порядке подлежат очистке - это правило, известное каждому работнику сельского хозяйства. Свежеубранный зерновой ворох содержит не только семена основной культуры, но и некоторое количество сорной и зерновой примесей, которые ухудшают качество убранный. Не все фермеры имеют ЗАВы.

Мы тоже столкнулись с этой проблемой. Мы, конечно, не фермеры, но у нас есть земли сельскохозяйственного назначения. Там мы выращиваем зерновой фураж. При наличии большого количества мусора в зерне, оно начинает портиться, гнить. В первые годы зерно мы возили в соседние хозяйства на сушку и очищение. Все это очень хлопотно, занимает много времени, себестоимость

зерна повышается из-за транспортных расходов и оплаты аренды зерноочистителей.

Вместе с отцом начали искать выход из этой ситуации. Хотели приобрести очень дорого для нашего маленького хозяйства. Поездили по хозяйствам фермеров и таких же энтузиастов как мы сельского хозяйства. Нашли весьма интересные решения.

Агрегат, придуманный и сконструированный нами, позволяет в масштабах одного небольшого хозяйства спокойно решить эту проблему. Сам агрегат (зерноочиститель) устроен очень просто: электродвигатель в 0,12 Квт с вентилятором; находящийся на раме 157см на 50 см.

В аграрной сфере используются зерноочистительные машины двух типов: стационарные и передвижные. Самоходный вариант применяется на открытых территориях, под навесными конструкциями и на складах. Стационарные модели ориентированы на специальные комплексы по обработке зерна. По типам эксплуатации техника подразделяется на оборудование общего и специального назначения. Первый вариант используется для первичной обработки собранного урожая, состоит из атмосферных, воздушно-решетных либо приводных установок.

Наш агрегат состоит из следующих элементов:

Бункер, емкостью 20 л.

Наклонной трубы

Электродвигателя с вентилятором.

Электродвигатель обладает мощностью 0,12 кВт, активируется посредством кнопки, находящейся на щитке управления.

Производительность – до 500 кг/ч

Длина/ширина/высота – 1,57/0,5/1,8 м.

Вес – около 150 кг.

Тип вентилятора – 0,12 кВт (1350 об/мин).

Для того, чтобы собрать этот агрегат, мы использовали «подручные» средства. В качестве бункера пользуемся емкостью старой стиральной машины

активаторного типа. Прикрепив к наклонной трубе, на дне сделали отверстие, чтобы зерно падало вниз - в трубу. Отверстие можно регулировать для ускорения или замедления работы.

Купили мы только электродвигатель с вентилятором. Закрепили его на основании. Само основание достаточно высокое. Оно собрано из швеллеров и труб. Высота изделия 180 см. Бункер находится высоко, поэтому для удобства во время загрузки зерна пользовались невысокой скамеечкой.

Этот агрегат мы собрали летом 2020 года. Во время уборки он у нас уже работал. Загрузка зерна выполняется пока вручную: ведрами носим зерно. На следующее лето планируем облегчить свою работу и поставить шнек для подачи зерна в бункер.

Экономический расчет:

1. Для изготовления зерноочистителя мы купили только электродвигатель по цене 2750 рублей

Исследование показало, что цена даже старого зерноочистителя – несколько сотен тысяч рублей.

Оценка изделия:

+ Зерноочиститель, изготовленный собственными силами, намного дешевле, чем в продаже в салонах сельхозтехники и у перекупчиков.

+ Все технологические операции доступны.

+ Мы довольны своей работой.

+ Соседи и знакомые оценили нашу работу на отлично.

+ В процессе изготовления агрегата нам работа очень понравилась.

+ Наш агрегат достаточно безопасен, компактен.

Литература

1. Обязательная ссылка: ФАО и ВОЗ. 2019. Десятилетие семейных фермерских хозяйств организации объединенных наций 2019-2028. Глобальный план действий. Рим. Число страниц 74. Лицензия: CC BYNC-SA 3.0 IGO.

2. Постановление Правительства РФ от 25.07.2006 №458 (ред. от 11.11.2020) «Об отнесении видов продукции к сельскохозяйственной продукции и к

продукции первичной переработки, произведенной из сельскохозяйственного сырья собственного производства».

3. Открытые источники интернета

Бизнес-план

по выращиванию картофеля на продажу

*Хисматуллин Айнур, ГАПОУ
«Арский агропромышленный профессиональный колледж»
руководитель: Шарафеев И.М., преподаватель*

1. Резюме проекта

Стартовый капитал: 1250 000 рублей.

Организационно-правовая форма: семейное крестьянско-фермерское хозяйство.

Предоставляемые услуги: сбыт выращиваемой продукции (картофель).

Посадочный материал: сорт картофеля «Удача».

Предполагаемая сезонная доходность: 910 000 рублей.

Окупаемость: 2 сезона по 4-5 месяцев.

При реализации проекта для начала необходимо найти и арендовать земельный участок, площадь которого равна 8 га. При этом договор аренды заключается сроком на 5 лет с правом последующего выкупа. Земельный участок будет находиться недалеко от города (до 70 км). Это обеспечит стабильный рынок сбыта и экономию средств на аренде.

Целью настоящего проекта является выращивание на земельном участке картофеля и их реализация. Предлагаемый мною продукт будет выращен по экологически чистым и высокопродуктивным методом.

Картофель обладает высокой питательной ценностью и продуктивностью, - в зависимости от сорта, места и условий выращивания, в нём содержится 11-23% крахмала, 1-3% белка, 0,1% жира, минеральные соли, - калий, магний, кальций, железо и фосфор.

2. Описание отрасли и компании

Во всем мире ценится органическая продукция, выращенная в естественных условиях без добавления химических веществ. Она пользуется популярностью во многих отраслях: косметической, сельскохозяйственной и других. Главной из них считается пищевая промышленность, которая всегда будет занимать лидирующую позицию в иерархии человеческих потребностей. Поэтому продукты питания – одна из самых рентабельных ниш рынка, которая поможет каждому предпринимателю заработать свой первый миллион. Картофель всегда был и остается самым востребованным продуктом питания, поэтому бизнес-план по выращиванию картофеля – тот самый проект, который будет выгоден при любых условиях. Более 1,5 тонны урожая с 15 соток поля (100 соток = 1 га) – внушающие показатели, которые заставляют стартаперов безотлагательно действовать и реализовывать мечту в жизнь. Данный бизнес-план по выращиванию картофеля с расчетами содержит подробный анализ рынка и пошаговую инструкцию реализации проекта, с учетом всех возможных рисков

Наименование	Стоимость (руб)
Минитрактор Скаут Т-15 (Generation II) или подобный	350 000 – 450 000
Навесное оборудование б/у: плуг, окучиватель приспособления для выкапывания, аренда картофелесажательного аппарата	130 000 – 180 000
Прицеп или полуприцеп:	100 000 – 130 000

Аренда опрыскивателя	10 000
Аренда комбайна для уборки картофеля (картофелеуборочный комбайн)	100 000
Мешки-сетки	15 000
Семена	350 000
ГСМ	35000
Аренда участка	2000 руб. в год за 1 га земли
Итого:	1000 000 – 1250 000

3. Организационный план

Как правило, выращивание картофеля – дело семейное и на 90% механизированное даже в масштабах небольших площадей.

Но в процессе сбора урожая, все равно понадобятся помощники для подборки картофеля после трактора (в поле остается до 15% урожая, а то и более), сортировки, расфасовки и т.д.

Привлеку некоторое количество работников.

Как правило, их нанимают на несколько дней (для расчетов возьмем 15 дней на уборку и сортировку), а их количество определяется площадью посевной площади и количеством урожая.

В среднем по России оплата за трудодень полевых работ составляет 1500-2000 руб./день, и регулируется трудовым соглашением.

Должность	Кол-во	Оклад (руб)
Разнорабочие	5	От 1500/день
Бухгалтер	1	Сдельная оплата
Итого:	6	От 25 000 руб

4. Описание товаров и услуг

Цены на посадочную картошку разные и зависят от сорта, региона и места, где вы приобрели (станция или рынок).

Чтобы понимать, какие цены актуальны в России, обратим внимание на таблицу усредненных расценок всех регионов на основные сорта посевного материала.

Стоит обратить внимание, что в сезон уборки урожая картофеля цены у оптовых покупателей падают, примерно, в два раза.

Наименование сорта	Цена оптовая
Картофель в среднем	от 25.00 руб / кг
Гала	от 27.00 руб / кг
Ред скарлет	от 28.50 руб / кг
Гала	от 27.00 руб / кг
Чипсовый сорт	от 25.00 руб / кг
Элита	от 29.00 руб / кг
Аврора	от 27.50 руб / кг
Винета элита	от 40.00 руб / кг
Удача	от 30.00 руб / кг

5. Маркетинг и продажи

Рынок сбыта продукции довольно объёмен. Урожайные перспективные сорта с различными сроками созревания и с различными дегустационными свойствами очень популярны у дачников, в личных подсобных хозяйствах населения. Опрос населения показал, что потребляя картофель в значительных количествах, редко кто осведомлён о его полезных, лечебных свойствах и о многообразии блюд производимых из него.

Услуги агротуризма охватывают широкий диапазон демографического сегмента регионального рынка, а в перспективе и расширение географического сегмента, вплоть до международного.

Реализация выращенного картофеля может осуществляться через следующие каналы:

- Сотрудничество с крупными торговыми сетями.

- Заключение контракта с оптовиками.
- Продажа продукции на ярмарках и продуктовых базарах.
- Сбыт товара в продуктовые магазины.
- Сбыт продуктов в перерабатывающие организации.

Решение вопросов с долгосрочным хранением картофеля может способствовать его реализации в зимний сезон по более высокой цене.

Экологические качества продаваемого товара также могут повлиять на его цену и в разы повысить спрос на продукцию.

Планируя создание производства картофеля и организацию сбыта необходимо иметь в виду следующие факторы:

- производство картофеля в России недостаточно уже сейчас, а спрос на картофель даже в кризис будет только расти;
- розничные сети и мытый, калиброванный, упакованный картофель открывают новые перспективы для всех участников рынка;
- повышенный спрос и рыночная конъюнктура позволяют инвестировать в картофельные проекты с хранением и ориентацией на качество;
- качество уже вскоре будет главным фактором, определяющим конкурентоспособность произведенного картофеля;
- необходимым условием развития рыночного взаимодействия является точное и тщательное исполнение договорных обязательств.

6. Производственный план

Выращивание овоща в естественных условиях с минимальными расходами. Особенность данного способа – минимальное использование механического воздействия на растения и поле в целом. Аэрация грунта – еще одна отличительная особенность метода, которая позволяет создать естественную вентиляцию почвы с целью смешивания грунтового и

атмосферного воздуха. Для этого почву рыхлят, а картофель помещают в гребни. Важно делать широкие отступы между рядами с растениями. Благодаря этой технологии с выращенного куста можно получить порядка 2 кг картошки. Полученные плоды могут легко переносить долгое хранение в специальных для этого условиях.

Существуют нюансы, которые нужно соблюдать во время использования технологии с целью получения хорошего урожая, а именно:

- Клубни должны быть крупными и иметь минимум 5 глазков.
- Перед посадкой картофель необходимо прогревать в светлом месте (температура до 18 градусов).
- Перед тем, как ростки достигнут высоты в 20 мм, нужно снизить температуру в помещении до 8 градусов.
- Перед посадкой картошку желательно разделить пополам, чтобы увеличить урожайность.
- Посадка саженцев должна происходить, как только грунт станет хорошо прогретым.

7. Финансовый план

Стартовые вложения в открытие по выращиванию картофеля составят 1250 000 руб. Основу доходов предприятия станет реализация картофеля. В расходную часть войдут затраты на ГСМ, наемных работников. Доходы составят 910 000 руб. Финансовый план проекта крестьянского (фермерского) хозяйства определён, как начальный этап семейного бизнеса и предполагает использовать все возможности предоставляемые Государством, - это и субсидии и гранты на развитие фермерского хозяйства, субсидии по целевым программам, льготные кредиты и лизинг, финансируемый из средств Федерального бюджета.

8. Показатели эффективности проекта

При достижении плановых объемов - окупит себя на втором сезоне работы.

Валовая прибыль: около 2 160 000 рублей. Чистая прибыль: около 910 000 рублей. Рентабельность продаж: до 41,8 %

9. Риски и гарантии проекта

Существуют факторы, способные так или иначе повлиять на доходность бизнеса:

Не урожайность. Чтобы избежать больших финансовых потерь, необходимо включить затраты на страхование урожая в базовые допущения.

Неопытность. Во избежание этого риска нужно четко придерживаться выбранной технологии выращивания, а при возникновении вопросов – обратиться к специалистам за помощью.

Ценовая нестабильность. С этим риском можно бороться посредством заключения долгосрочных договоров на поставку заранее.

Конкуренция. Занять лидирующее место на рынке поможет проведение тщательного анализа работы конкурентов (необходимо использовать слабые места конкурента в пользу работы собственного предприятия).

Картофелеводство может быть нерентабельным при попытках предпринимателя сэкономить на покупке проверенного семенного материала, нежелании прислушаться к доводам учёных, разрабатывающих оптимальные решения по подбору сорта картофеля и удобрения для него с учётом качества грунта. Выращивание картошки – это тот вид бизнеса, который можно расширять постепенно.

Приложение

1. Бизнес-портал БИБОСС. Начни свой бизнес с нами.

<https://www.beboss.ru/bplans-biznes-plan-po-vyraschivaniyu-kartofelya>

2. Выращивание картофеля как перспективная бизнес-идея.
<https://dengodel.com/management/vyrashchivanie-kartofelya-kak-perspektivnaya-biznes-ideya.html>
3. Портал для предпринимателей России, каталог примерных бизнес-планов.
<https://xn---8sbcgjdncfzvfhb7cc6c6l.xn--p1ai/biznes-plany-rukovodstva/zoobiznes/biznes-plan-po-vyrashchivaniyu-kartofelya-na-prodazhu/>
4. Профессиональные бизнес-планы.
<https://plan-pro.ru/selskoe-hozyajstvo/rastenievodstvo/biznes-plan-kartofelnogo-hozyajstva-po-vyrashhivaniyu-kartofelya-na-realizatsiyu/>
5. Посадка картофеля под мотоблок.
<https://kamed-stroyka.ru/kartofel/biznes-plan-po-vyrashhivaniyu-kartofelya.html>
6. Плуги навесные для минитрактора и трактора.
https://trakholding.ru/attachments/selskoe_khozyaystvo/plugi/
7. Прицеп для минитрактора.
<https://agrosver.ru/b/pritsep-dlya-minitraktora-251141.htm>
8. Российские мини-тракторы.
https://avspec.ru/katalog/traktora/rossiyskie_traktora/

Митрофанова Л.А. – начальник отдела развития среднего профессионального образования Министерства образования и науки Республики Татарстан

Давлетбаев З.М. – директор ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Мухаметова А.Ф. – заместитель главы администрации Арского муниципального района науки Республики Татарстан

Гаянова Э.Н. - заместитель директора по учебной работе ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Валиева Л.Х. - заместитель директора по учебно – воспитательной работе ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Шайдуллин Н.Г. - заместитель директора по учебно – производственной работе ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Саттарова Г.Ф. - заместитель директора по научно – методической работе ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Материалы межрегиональной студенческой конференции «Молодежь и малое предпринимательство: проблемы и перспективы» в рамках Соглашения о межрегиональном сотрудничестве в сфере образования между государственным автономным образовательным учреждением «Арский агропромышленный профессиональный колледж» Арского муниципального района Республики Татарстан и государственным коммунальным казенным предприятием «Высший аграрно-технический колледж» Управления образования акимата Западно-Казахстанской области. (29 апреля 2025 года, Арск). – Арск, 2025.