



Министерство образования и науки Республики Татарстан
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
«Арский агропромышленный профессиональный колледж»

**Материалы
республиканской студенческой конференции**

***«Семейное хозяйство
как основа фермерского движения» в рамках
десятилетия семейных фермерских хозяйств,
проводимых под эгидой ООН***

декабрь 2023

Состав организационного комитета:

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 УР ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Валиева Л.Х. - заместитель директора по УВР ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Шайдуллин Н.Г. - заместитель директора по УПР ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Саттарова Г.Ф. - заместитель директора по НМР ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Ответственные за выпуск:

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

Валиева Л.Х. - заместитель директора по УВР ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Технический редактор: Саттарова Г.Ф, заместитель директора по НМР ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Материалы республиканской конференции «Семейное хозяйство как основа фермерского движения» в рамках десятилетия семейных фермерских хозяйств, проводимых под эгидой ООН»

(15 декабря 2023 года, Арск). – Арск, 2023.

Содержание

Аминов И.Р. Раскрытие основных функций менеджмента на примере Комплекса крупного рогатого скота «АкСьерАГРО»	6
Ахмадуллина А.И. Пасека 21 Века: производственно-социальный комплекс развития села	7
Валиева К.И., Галиуллина Д.Р., Саргсян Г.А. Производство и переработка продукции в семейных хозяйствах (Бизнес – план на тему «Выращивание чеснока». КФК «Золотая луковка»)	13
Васильева К.П. Агротуризм – современное направление в развитии фермерского хозяйства	17
Галимова З.И. Бизнес на приусадебном участке	19
Гараев А. Н. Семейное хозяйство по выращиванию картофеля на продажу	24
Гарипов Б.Х. Организация пасеки в личном подсобном хозяйстве	29
Гарифуллин А.А., Шаяхметов И.Р. Математические расчеты экономики приусадебного участка	33
Гарифуллина Ф.М. Пчеловодчество в семейном бизнесе	40
Гилязиев Д.Р. Выгодно ли держать корову	44
Денисова А.Д. Семейное хозяйство как основа фермерского движения	48
Дмитриев К.О. Сити-ферма по выращиванию микрозелени «Файда»	52
Закиров К.А. Значимость и перспективы семейного производства в сельском хозяйстве	55
Зарипов И.Р. Животноводческие семейные фермы: развитие бизнеса	58
Зарипов И.Р. Успешность развития семейного фермерского хозяйства	61
Захарова Д.В. Роль экономики и управления семейным хозяйством	63

Ибрагимов Н.Р. Технология и организация производства говядины в мясном скотоводстве в крестьянско – фермерском хозяйстве «Ибрагимов Р.Р.»	64
Кутузов Д.В. Выращивание рыб в искусственных водоемах	69
Лапшин Д.А. Производство и проблемы крестьянского фермерского хозяйства Ильшата Хабибуллина	73
Лысов К.А. Цветочный бизнес на двоих	76
Магсумов А.А. Создание крестьянского - фермерского хозяйства «Овощи для нас»	79
Махмутов Ф.М. Успехи ветеринарной службы района в моих руках	83
Медведева А.И. Агротуризм: современный доходный бизнес	86
Миннебаев И.Р. Бизнес – план по производству животноводческой продукции (реализации молока) в семейном хозяйстве	91
Мухаматгалиева Д.Р. Перспективы развития личных подсобных хозяйств	96
Низамиев А. Ф. Производство и реализация зеленого лука в семейном подсобном хозяйстве	98
Никулина А.В., Чубаков И.Е. Пчеловодство в Западном Закамье как семейное хозяйство	101
Петров К.В. Исследовательская работа на тему «Корова –кормилица»	105
Садыков Р.Р. Семейное хозяйство как основа фермерского движения	110
Садыков Р.Р. Проектная работа «Самодельный кормоизмельчитель» «Самодельный мини-трактор»	115
Самигуллин Б.Р. Семейное хозяйство как эффективный способ возрождения села	118
Сафин И.Н. Бизнес – план по разведению кроликов	122

Строкин Е.А. Кузовной ремонт в гаражных условиях	130
Хафизов Р. Р. Переработка зерновой продукции в нашем семейном хозяйстве (Опыт, проблемы, перспективы)	132
Хизбуллина А.Р. Кроличья ферма	136
Шайхутдинова А.К. Мини сыроварня как домашний бизнес с нуля	139
Ярошенко И.М. Домашние хозяйства в современной экономической системе	144

Раскрытие основных функций менеджмента на примере Комплекса крупного рогатого скота «АкСьерАГРО»

*Аминов И.Р.,
ГАПОУ «ЛНТ», г. Лениногорск
Научный руководитель: Хуснутдинова Г.И.
Преподаватель экономических дисциплин
ГАПОУ «ЛНТ», г. Лениногорск*

Животноводство — отрасль сельского хозяйства, занимающаяся разведением сельскохозяйственных животных для производства животноводческих продуктов. Мясо - не только важнейший элемент питания, но и любимый многими продукт. Значение мяса для здоровья человека известно: мясо поставляет организму белок, который незаменим для поддержания жизненных процессов в организме. Мясо содержит также железо, которое хорошо усваивается организмом. Мясо хорошо утоляет голод и содержит, в зависимости от вида и сорта, большое количество минеральных веществ и витаминов.

Но мясо может принести не только пользу, но и вред, если оно не надлежащего качества. Молодая компания «АкСьерАГРО» нацелена на расширение производства, получение прибыли путем продажи качественного говяжьего мяса.

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 удается не всем желающим. К тому же открывая бизнес нужно учитывать всевозможные риски, которые могут произойти на производстве. Актуальность данного проекта заключается в том, что он будет интересен не только специалистам данного дела, но и молодому поколению. Ведь в наше время не так уж и много наставников, которые могут рассказать и показать суть работы.

В один из дней преподаватель дисциплины «Основы экономики» дала нам практическое задание подготовить проектную работу по теме «Раскрытие основных функций менеджмента» на примере любой фирмы, которую мы сами придумаем. Именно после данного задания у меня появилась мысль «Может после окончания техникума, если вдруг не получится устроиться по специальности, попробовать открыть свое ИП?» Таким образом, целью данного проекта это исследовать основные функции управления, при организации семейных хозяйств сельскохозяйственного направления, наладив питание, уход и многое другое за рогатыми.

Первое, с чего начинается любой бизнес – это планирование и выявление всех «+» и «-». Я начал с подготовки соответствующих документов для начала работы, аренды помещения, покупки необходимого оборудования, поиска соответствующего персонала и конечно же рекламы своей организации. Работниками данной организации являются: Директор, главный бухгалтер, главный агроном, ветеринар, животновод и тому подобное. С целью повышения продуктивности рабочих буду их всячески мотивировать повышением заработной платы, скидками на собственное мясо, по мере развития компании будут повышения в заработной плате.

Требования к работникам:

- Директор должен уметь взаимодействовать с поставщиками, сокращать расходы компании.
- Главный бухгалтер должен уметь выполнять работу по ведению бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций, вести налоговый вычет.
- Главный агроном должен уметь выполнять план по производству и реализации продукции отрасли, обеспечение ее развития.
- Ветеринар должен уметь заниматься лечением и профилактикой заболеваний животных.
- Животновод должен уметь содержать и ухаживать за сельскохозяйственными животными.

В целях контроля качества работы будут установлены камеры видео наблюдения, будут вестись дневники поставок сена и лекарственных средств. Так же Главный бухгалтер будет вести учет голов и количество проданного мяса с целью дальнейших налоговых выплат компании.

Написав данный проект, я сделал для себя вывод, что даже если вдруг не получится устроиться на работу. То можно попробовать открывать свое дело, т.к в техникуме в процессе учебы нас учат и экономическими знаниями, которые взаимосвязаны.

Пасека 21 Века: производственно-социальный комплекс развития села

*Ахмадуллина Аделина Илсуровна,
ГАПОУ «Казанский колледж строительства,
архитектуры и городского хозяйства», г. Казань
Научный руководитель:
Зайцева Анна Ивановна, преподаватель*

Проблемы с работой, занятостью заставляют молодежь в поисках работы активно мигрировать в города. Вместе с тем возможности развития пчеловодства в д.Чишмабаш Актанышского района РТ имеют очень большой потенциал.

Уже несколько поколений нашей семьи занимается пчеловодством как хобби. При этом произведенная продукция используется преимущественно для собственного потребления.

Однако открывающиеся сегодня возможности, такие как упрощенная процедура регистрации в качестве самозанятых граждан, государственная поддержка потребительских кооперативов, поиск учебными заведениями баз для прохождения производственных практик, позволит превратить пчеловодство из хобби, занятия для души в полноценный высококорентабельный бизнес, заинтересовать и вовлечь в данный процесс инициативных односельчан.

Поэтому мною разработан бизнес-план создания модульного проекта: «Пасека 21 Века: производственно-социальный комплекс развития села»

Целью проекта является создание кочевой пасеки, как базового компонента создания производственно-социального комплекса развития села. Фактически целью проекта является предоставление населению села и района пакета товаров и услуг по направлению «пчеловодство».

В течении сезона пасека может менять свое расположение обновляя и расширяя кормовую базу для пчел: липовый цвет, гречиха, луговые цветы и т.д. Такой подход позволяет рассчитывать на получение до 40-50 килограмм с каждой пчелосемьи. Пчеловодческое хозяйство (пасека) будет заниматься производством и продажей 4-х видов меда (липовый, гречишный, цветочный, луговое разнотравье) и других сопутствующих продуктов пчеловодства: прополиса, перги и цветочной пыльцы. Все эти виды продукции пользуются стабильным спросом среди населения и имеют широкое применение в народном хозяйстве и медицине.

Мед — востребованный продукт. Его производство в России не удовлетворяет даже трети потребностей населения. Рентабельность пчеловодческого бизнеса при правильной организации превышает 40%. Но занятие пчеловодством - дело достаточно хлопотное. Поэтому последние 15 лет, количество молодежи, желающей развивать этот «сладкий» бизнес уменьшается.

Спрос на мед стабильно высок, растут продажи за пределы республики. Сбыт готовой продукции будет осуществляться через сеть оптовых покупателей и собственный интернет-магазин. Развитие социальных сетей и прочих Интернет-ресурсов способствует поиску покупателей без

перекупщиков, доставке меда в любой регион. Это даст дополнительное конкурентное преимущество и позволит реализовывать продукцию в более короткие сроки.

Для осуществления продаж необходимо оформить следующие документы:

- Ветеринарный паспорт. В нём указывается соответствие хозяйства санитарным и гигиеническим нормам;
- Справка о качестве мёда;
- Ветеринарное заключение;
- Справка о численности пасеки.

С этим набором документов мы сможем продавать мёд на ярмарках и среди знакомых.

При благополучном медоносе планирую получить с каждой пчелосемьи в среднем по 18 – 30 кг меда за сезон. В 1-й год осуществления деятельности планирую реализовать мед от 40 пчелосемей общим весом 800 кг. Для гарантированного сбыта цена на производимый мною 1 кг меда планируется в среднем от 350 до 450 рублей.

Производство меда будет расположено по адресу: Актанышский район РТ, д.Чишмабаш, собственный участка № 50,51. Актанышский район по праву считается одним из экологически чистых районов Татарстана, природные условия большое количество водоемов, и перепад высот способствует произрастанию на территории района большого количества различных видов трав, район занимает третье место по республике, но площади посева медоносных трав - клевера и люцерны, имеются липа и ива.

Первоначально в качестве основных работников будут задействованы я, и члены моей семьи в количестве пяти человек. Мои папа и дедушка имеют большой опыт пчеловодства (более 20 лет), и это существенно повышает наши шансы на успех предприятия. Для стабильного функционирования пчеловодческого хозяйства потребуется труд всех пятерых взрослых членов семьи. Часть оборудования в хозяйстве уже и имеется. Есть оборудованное помещение для зимовки пчел, что существенно снижает необходимые затраты.

В дальнейшем предполагается расширение хозяйства и добавление двух модулей:

- 1) Первый модуль – создание учебной пасеки, которая будет использоваться, как база практики для учебных заведений и курсовая база обучения потенциальных пчеловодов.

В рамках данного блока хотим предложить учебным заведениям открыть на нашей базе учебную пасеку. Кроме практики, планируется вести курсы пчеловодов, а также курсы налоговой и финансовой грамотности.

Администрация муниципалитетов, также очень положительно и благосклонно относится к данным проектам и готова оказывать соответствующую поддержку. В частности, руководство начальной школы готово предоставить свои классы для проведения учебных занятий.

Данный модуль не предполагает получение высокой прибыли, но формирует социальную основу для массового развития пчеловодства и кооперированию деятельности ЛПХ, занимающихся пчеловодством.

Соответственно кооперирование открывает новые возможности при получении грантов, субсидий, льготного кредитования и финансовой оптимизации затрат.

2) Второй модуль - использование продуктов пчеловодства для собственного производства и реализации кондитерских изделий.

Планируется развивать параллельно с другими модулями, поскольку потенциал хозяйств для бизнеса при регистрации в качестве самозанятых и расширением маркетинговых коммуникаций, связей и каналов сбыта практически не использован. В то же время спрос на традиционные чак-чак, талкыш калеве, медовые торты и пироги даже в ближайших городах – Набережных челнах, Мензелинске традиционно стабилен и высок. В нашей деревне сохранились традиционные рецепты, навыки и хозяйки, которые умеют и любят заниматься кулинарией, но никогда даже не думали предлагать свои изделия на продажу.

Потенциал этого направления очень высок, если учесть наличие в каждом доме хорошей современной кухонной оборудования и использовать возможности кооперации производства на базе нашего предприятия. Опять же надеемся, что в рамках второго модуля, мы будем проводить обучение кулинарному искусству.

Для начала полноценного бизнеса следует выбрать режим налогообложения и зарегистрироваться в качестве предпринимателя или самозанятого. Для пчеловодства данный спецрежим не вполне благоприятен, поэтому к началу второго года следует окончательно определиться с оптимальным режимом налогообложения и пройти стандартную процедуру постановки на налоговый учет в качестве ИП, ООО или СПОК.

Основные положительные моменты этого режима – это простота исчисления налога, а также ряд других преимуществ: Декларацию представлять не нужно. Учет доходов ведется автоматически в мобильном приложении. Чек формируется в мобильном приложении «Мой налог» и не

надо покупать ККТ. Чек можно сформировать в мобильном приложении «Мой налог». Нет обязанности уплачивать фиксированные взносы на пенсионное и медицинское страхование. Низкая ставка налога- 4 и 6% при работе с физическими и юридическими лицами соответственно.

Но с другой стороны, данный режим совсем не учитывает расходы, понесенные предпринимателем. Поэтому в качестве системы налогообложения оптимальным решением может стать выбор единого Сельскохозяйственного налога. В этом случае придется платить 6% от прибыли хозяйства.

На первом этапе деятельности для минимизации административных процедур принято решение зарегистрироваться дистанционно через приложение «Мой налог» в качестве самозанятых граждан.

Для получения субсидии в службе занятости необходимо представить в службу занятости бизнес-план организуемого бизнеса. Поскольку родители потеряли работу и зарегистрированы в службе занятости как безработные. Они могут рассчитывать на получение субсидии для безработных. Средства классифицируются как стартовый капитал и выдаются потенциальному предпринимателю безвозмездно. Условия – учет в Центре занятости и наличие собственного бизнес-плана.

Необходимо заключить договоры о сотрудничестве с профильными учебными заведениями и договор о возможной аренде помещения и сотрудничестве с руководством Чишмабашской начальной школы. Организовать работу по созданию сайта предприятия и продвижению рекламы через сеть интернет. Подать заявку на кредит «Пчеловод» отделение РСХБ, представив бизнес-план по стандартам банка. Подготовить дополнительные документы, в соответствии с требованиями банка. Определить схему расположения ульев.

Важно правильно выбрать место для пасеки. В самом начале бизнес – карьеры — это свой земельный участок. В нашем случае два участка имеют плодовые деревья и выход на луга с разнотравьем.

Для начала производства необходимо оборудование на общую сумму 355.000 руб. Оборудование для пчеловодов можно купить как в Республике Татарстан, так и относительно недорого заказать доставку из других регионов.

Непосредственно на участке имеются уже готовые и обустроенные помещения зимовника и сотохранилища, что существенно сокращает срок окупаемости проекта.

Предполагается, что первый квартал полностью уйдет на решение всех организационных вопросов, связанных с созданием пчеловодческого

хозяйства, а полноценно функционировать пасека начнет со второго квартала. Загрузка во втором квартале составит 50%. После чего загрузка продолжит увеличиваться пока не выйдет на проектную мощность (выход на проектную мощность запланирован через 2,5 года с начала реализации проекта).

Доходная часть будет формироваться за счет продажи следующих видов продукции: цветочный мед имед луговое разнотравье по цене 350 рублей за кг, прополиса- 6500 рублей, перги – 2100 рублей, а цветочной пыльцы – 950 рублей;

Предполагается, что первый год шестьдесят ульев дадут не менее 15 кг меда каждый и обеспечат суммарную выручку в первый год не менее 350 тысяч рублей, а два последующие года – не менее 370 тысяч рублей.

К постоянным затратам пасеки относятся:

- амортизация – 30 тысяч за полугодие;
- коммунальные платежи – 25 тысяч в полугодие;
- кредит РСХБ «Пчеловод» на покупку оборудования и сертификацию продукции – 180 тысяч рублей.

- Проценты за обслуживание кредита по ставке 10% годовых.

К переменным затратам можно отнести:

- общехозяйственные затраты – 1% от выручки;
- транспортные расходы – 1,4%;
- страхование – 1% от стоимости ульев и пчелопакетов;
- расходы на тару – 0,5% от выручки.
- Налоги

При налоговом режиме для самозанятых граждан срок окупаемости проекта 1,8 года. Дисконтированный срок окупаемости (по показателю дюрации- 1,92 года). NPV проекта в трехлетнем временном горизонте 165 тысяч рублей. Проект- выгоден.

Проведенное сравнение с режимом ЕСХН с налоговой базой «прибыль» и ставкой налога 6% показало, что на периоде в три года дал очень незначительную экономию средств, практически не повлияв на сроки окупаемости проекта и NPV проекта в трехлетнем временном горизонте - 166 тысяч рублей.

Основным риском является низкий уровень спроса на производимую на пасеке продукцию. Данный риск планируется сократить путем диверсификации каналов сбыта и активной маркетинговой политикой.

Не менее важным риском на стадии функционирования пасеки являются болезни пчел. Для снижения данного риска планируется ежегодная

закупка ветеринарных препаратов, постоянный контроль состояния пчелиных семей и ветеринарное обслуживание пчелиных ульев.

Также следует постоянно отслеживать качество производимой продукции. Некачественная продукция может оттолкнуть потенциальных клиентов, что негативно скажется на выручке пасеки.

Кроме того, достаточно важное место занимает возможный кадровый риск. Для снижения данного риска планируется активно развивать мероприятия второго модуля.

Дальнейшее развитие пасеки видится в кооперации с другими ЛПХ деревни Чишмабаш, что даст возможность воспользоваться выгодами государственной поддержки сельскохозяйственных кооперативов и существенно расширить производство.

Успешная реализация второго модуля – создание учебной пасеки, которая будет использоваться, как база практики для учебных заведений и курсовая база обучения потенциальных пчеловодов позволит активно вовлекать молодежь в сферу малого бизнеса, создавать новые рабочие места в деревне и районе.

Развитие третьего модуля - использование продуктов пчеловодства для собственного производства и реализации кондитерских изделий органично связано с успешностью реализации первых двух модулей. Вовлекаясь в бизнес в качестве самозанятых, люди будут стремиться активно диверсифицировать бизнес. Потенциал хозяйств для бизнеса при регистрации в качестве самозанятых и расширением маркетинговых коммуникаций, связей и каналов сбыта практически не использован. А при наличии стабильного спроса и сбыта, потенциал этого направления очень высок, в рамках второго модуля, мы будем проводить обучение кулинарному искусству, что также будет способствовать развитию данного направления бизнеса.

**Производство и переработка продукции в семейных хозяйствах
(Бизнес – план на тему «Выращивание чеснока». КФК «Золотая
луковка»)**

*Галиуллина Д.Р., Валиева К.И., Саргсян Г.А.,
ГАПОУ «Сабинский аграрный колледж»
Руководитель: Тимершаехова Г.Г.*

Начать хочется с того, что отрасль сельского хозяйства является одна из ключевых в обеспечении продуктами питания населения всей страны.

Высокий уровень субсидирования сельского хозяйства привлекает на агрорынок крупных инвесторов. Однако и в области субсидирования остается нерешенным ряд проблем, к примеру, нерациональное распределение субсидий (выделяется значительная часть субсидий на поддержку животноводства, при этом остается неохваченной сфера кормопроизводства и т. п.).

Аграрии давно жалуются на недостаточность субсидирования сферы модернизации и реконструкции хранилищ и теплиц.

Хочется отметить имеющиеся гранты и субсидии, действующие на сегодняшний день.

Действующие гранты и субсидии

Гранты на развитие крестьянско-фермерского хозяйства выделяются на конкурсной основе лучшему из заявленных претендентов. Помощь выделяется для возведения сооружений, коммуникаций на сельскохозяйственных объектах; на покупку нового оборудования, на реализацию других способов усовершенствования хозяйства; приобретение земли; для взносов по лизингу; на покупку скота, птицы; возмещение расходов на приобретение удобрений.

1. Гранты выделяют начинающим фермерам и семейным хозяйствам.

2. Кредитные средства на возмещение процентных затрат, которые предусматривают предоставление дотаций на погашение процентов по кредитам. Условие получения средств – оформление целевых соглашений займа на усовершенствование производства, техники, оборудования в области животноводства и других подобных отраслей. К ним также относится субсидирование лизинга на оборудование и технику.

3. Государство выделяет фермерам средства для погашения лизинга, оформленного на приобретение с/х техники, оборудования.

4. Компенсация расходов на строительство объектов хозяйства для семьи. Данная дотация предусматривает денежное возмещение трат на возведение с/х объектов. Предоставляется семье.

5. Единовременная субсидия от государства для обустройства хозяйства молодым фермерам. Субсидия расходуется на такие цели как приобретение жилой недвижимости; возведение с/х объектов; покупка техники, оборудования и т.д.

6. Тройная субсидия с/х кооперативам, которые выделяется на покупку имущества (до 50% возмещения расходов, но не более 3000 000

руб.); оборудования, техники, подвижных торговых точек (до 50% от затрат, но не более 10 000 000 руб.); сельскохозяйственных товаров, производимых членами кооператива – компенсация составляет от 10 до 15% затрат.

7. Полугодовая отсрочка платежей по льготным инвестиционным кредитам, срок договоров по которым истек в 2022 году.

После прошлогоднего снижения в этом году сельхозпроизводство может прибавить около 3,5%, в частности благодаря рекордным урожаям. Однако проблемы, которые начались в экономике после 24 февраля, не обошли отрасль стороной.

Рост производственных затрат и снижение доходности по итогам года, а также отсутствие увеличения внутреннего спроса при ограниченном экспорте делают перспективы развития АПК неопределенными, но бизнес старается сохранять оптимизм

По данным Росстата, объем сельхозпроизводства в России по итогам января — сентября 2022 года (последние доступные данные на момент написания статьи) вырос на 5,2 % по сравнению с аналогичным периодом 2021 года и составил 5,4 трлн руб. В том числе в сентябре объем производства, по предварительной оценке, достиг 1,5 трлн руб. — на 6,7 % выше уровня сентября 2021-го.

Позитивную динамику демонстрировало как растениеводство, где урожаи ряда агрокультур будут рекордными, так и животноводство.

Сейчас мы хотели бы познакомить вас со своим бизнес проектом.

Тема бизнес - планирования по выращиванию чеснока заинтересовала нас тем, что широко используется по всему миру уже многие тысячелетия, не теряя своих качеств и пользы продукта. Выращивать мы будет озимый чеснок, сорт Алексеевский гигант.

Чеснок – это многолетнее травянистое растение, которое произошло в современном Тянь-Шане и Алтайских гор. Именно от туда он начал распространяться по всему миру. Употреблять чеснок в пищу первыми стали китайцы. Чеснок является одним из самых сладких овощей, так как в нем содержится 20% сахара, но из-за других специфических соединений сахар в чесноке не ощущается.

Актуальность бизнес плана по выращиванию чеснока заключается в том, что чеснок является одним из самых эффективных продуктов в борьбе с лечением остро-респираторных вирусных инфекций, а также является народным средством в профилактике лечения с COVID-19, который угрожает на сегодняшний день нашей стране и всему миру в целом.

В связи с этим, спрос на продукт значительно вырос, а значит, наш бизнес является экономически выгодным.

Паникующие люди забыли о своей профилактике и здоровье, нужно в первую очередь доказать обществу, что вирус не так страшен если соблюдать все правила гигиены и добавить в свой рацион ЧЕСНОК, который улучшит ваше самочувствие и иммунитет.

Для высококачественного урожая, был выбран озимый вид чеснока, сорт- Алексеевский гигант. Озимый чеснок отличается тем, что он имеет крупные головки чеснока, растущие в один ряд. Сорт Алексеевский гигант уникален своим урожаем, который может достигнуть 250 г. от одной чесночной луковицы. Храниться может вплоть до следующего урожая, острый, со сладковатым привкусом.

Для начала нужно подготовить землю, в конце августа или в начале сентября, при вспашке добавить органическое удобрение.

При посадке, расстояние между грядками должно составлять 40 см, глубина высадки чеснока составляет 10 см., для того что бы чеснок выстоял заморозки.

При посадке следует учитывать:

Грядка с чесноком должна освещаться солнцем как минимум 5 часов в сутки;

РН почвы должен быть от нейтрального до слабокислого (6-7);

Нельзя использовать свежий навоз для удобрения почвы;

Посадочный материал нужно размещать на расстоянии 15 сантиметров друг от друга, глубиной 5-7 сантиметров.

Как и в любом бизнесе, при выращивании чеснока могут возникнуть предпринимательские риски, а именно:

Влияние погодных условий

Снижение покупательской способности населения

Рост конкуренции

Отсутствие опыта в ведении данного бизнеса

Потеря товара из-за чрезвычайных ситуаций, в результате чего товар не подлежит реализации

Как и в любом бизнесе, мы должны уметь управлять рисками, поэтому на случай неурожая, весь полученный товар будет сдаваться в качестве семян. Риск оценивается в пределах 3 % от урожая.

Чесночный бизнес – идеальный вариант для начинающего фермера. Он не требует больших капитальных вложений при условии наличия основных средств (транспорта, земли и т.д.). Первоначальные затраты окупятся через несколько месяцев.

Однако урожайность – крайне переменчивый показатель, который варьируется от месторасположения хозяйства, качества почвы и климата.

Несмотря на то, что сама культура неприхотлива, она требует определенного специализированного ухода.

Человеку, который раньше не занимался приусадебным хозяйством, возможно, придется столкнуться с некоторыми трудностями и конечно изучить тонкости выращивания.

Агротуризм – современное направление в развитии фермерского хозяйства

К. Васильева

ГАПОУ «Альметьевский политехнический техникум»

Научный руководитель Е.Н. Иванова

ГАПОУ «Альметьевский политехнический техникум»

Научный руководитель О.Н. Токранова

ГАПОУ «Альметьевский политехнический техникум»

Сельское хозяйство является важной отраслью экономики и предлагает множество прибыльных возможностей для предпринимателей. В 2023 году сельскохозяйственные предприятия и предприниматели могут рассмотреть ряд перспективных идей, которые позволят им развиваться и приносить значительную прибыль[6].

В начале июля 2021 года президент РФ Владимир Путин подписал закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». В этом документе вводится понятие «сельский туризм»[1].

Принятый в 2021 году закон утвердил программу развития нового направления отечественного туризма до 2030 года. Согласно этому документу, сельский туризм, наряду с внутренним, социальным, выездным, самостоятельным и детским туризмом признан приоритетным направлением государственной политики на ближайшее время[1]. Пока доля сельского туризма в общем объеме путешествий по России не превышает 1,5%. Но ситуация постепенно меняется, и агротуризм становится заметным трендом в российской индустрии отдыха.

В 2023 году на гранты для фермерских хозяйств было выделено 500 млн рублей, а на 2024-ый эту сумму увеличили до 700 млн рублей. Кроме финансовой поддержки, аграрии и путешественники получают

информационную помощь. В каждом регионе сведения об интересных маршрутах собираются в реестр сельского туризма[2].

Популярное направление отдыха хорошо известно в мире. В разных странах путешественники с удовольствием ездят в сельскую местность и малые города, численностью до 30 тысяч жителей. Человек, уставший от шума и городской суеты, может хорошо отдохнуть на природе и познакомиться с традиционным укладом местных жителей. На селе туристы с удовольствием узнают о тонкостях выращивания разных культур и участвуют в сельскохозяйственных работах[5,с.27].

Популярность агротуризма и фермерского туризма растет, поскольку все больше людей интересуются происхождением и качеством продуктов, а также желают познакомиться с сельским хозяйством изнутри. Открытие фермерского хозяйства для посещения и проведение экскурсий, дегустаций, участия в сельскохозяйственных мероприятиях и активностях может стать прибыльным бизнесом в 2023 году.

Для внедрения агротуризма на землях сельхозназначения нужно предварительно тщательно изучить особенности местности, определить целевую аудиторию, оценить привлекательность региона для туристов и составить бизнес-план.

Правительство подготовило поправки в Федеральный закон «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» и Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», которые позволят фермерским хозяйствам активнее развивать туристическое направление в своей деятельности[3].

Агротуризм – популярная идея для бизнеса. Многие предприниматели отдадут предпочтение именно этой сфере, ведь можно получать прибыль сразу с нескольких направлений: аренда жилья, обучающие мастер-классы для туристов, продажа местной продукции и многое другое.

В отличие от обычной поездки на турбазу сельский туризм предполагает полное погружение в быт местного населения. Городскому жителю предлагают возможность приобщиться к сельским работам. Путешественники могут поучиться садовничеству или поучаствовать в сборе урожая. Желаящие освоят местные ремесла и научатся ухаживать за домашними животными[4].

Особенно привлекают туристов:

1.Применение умных технологий в сельском хозяйстве. Внедрение систем мониторинга, автоматизации и управления в сельскохозяйственных процессах, таких как управление поливом, контроль состояния почвы, оптимизация кормления животных и улучшение управления складским

хозяйством, могут значительно повысить эффективность и прибыльность сельскохозяйственного предприятия.

2. Гидропоника и вертикальное фермерство являются инновационными методами выращивания растений без почвы. Использование специальных систем полива и питательных растворов позволяет эффективно использовать пространство и ресурсы, а также увеличить урожайность. Такие технологии могут быть особенно прибыльными в городских районах, где доступ к плодородной земле ограничен [5, с. 49].

Сельский туризм – это комплекс услуг, включающий в себя организацию транспортной доступности, предоставление питания и проживания, развлекательные мероприятия, активный отдых, экскурсии, обеспечение информационной поддержки. Наиболее востребованными направлениями будут районы, близко расположенные к мегаполисам.

Список используемых источников

1. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ (ред. от 08.06.2020) «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»

2. Федеральный закон от 6 декабря 2021 г. N 407-ФЗ "О внесении изменений в статью 19 Федерального закона «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»

3. Федеральный закон от 29.12.2006 N 264-ФЗ (ред. от 04.08.2023) «О развитии сельского хозяйства»

4. Чурсин, А.И. Организация территории крестьянского (фермерского) хозяйства: учеб. пособие. [Текст] / А.И. Чурсин, Е.С. Денисова. – Пенза: ПГУАС, 2013. – 116 с.

5. Брантова, М. М. Региональное землеустройство: учеб. пособие. [Текст] / М. М. Брантова – Майком: издатель А. А. Григоренко, 2016. – 118 с.

6. <https://travel.rambler.ru/news/48451128-selskiy-turizm-perspektivy-razvitiya-biznesa-v-rossii/?ysclid=lpmfpysl2865431478>

7. СПС «Гарант»

Бизнес на приусадебном участке

Галимова З., обучающаяся 32 группы

ГАПОУ «ААПК»

Руководитель: Хазиахметова С.Р.

Разведение кур для получения вкусных и полезных яиц, а также диетического мяса испокон веков было традиционным для каждого деревенского двора в России. Ведь куры – очень неприхотливые создания, способные с ранней весны и до поздней осени сами находить себе еду. Зрелище любой российской деревни с копошащимися в навозе или в траве курами очень традиционно. С появлением промышленных птицефабрик в городах тоже полностью решилась проблема со снабжением куриными яйцами и разнообразными изделиями из курятины. Вот только качество этих изделий оставляет желать лучшего. Поэтому всегда пользовались, и будут пользоваться спросом свежие, натуральные яйца из деревни, а также куриное мясо, при выращивании которых не применялись специальные антибиотики и ускорители роста.

По этой причине все большее количество людей задумывается над тем, что разведение кур, как бизнес, может принести немалую пользу и себе, и окружающим. Вот только бизнес отличается от других занятий тем, что он должен приносить реальную выгоду своему владельцу и чем больше, тем лучше. Возможно ли устройство бизнеса по разведению кур и насколько это может быть выгодно?

Прежде всего, необходимо определиться с конкретным направлением. Бизнес – это серьезное дело, и лучше всего не расплываться на все, а выбрать для начала одно направление. Применимо к курам, их может быть три:

Разведение кур-несушек на яйца;

Разведение кур-бройлеров на мясо;

Разведение декоративных или чистопородных кур на инкубационное яйцо и продажу цыплят.

Если Я решил заняться разведением кур-несушек на яйца, как серьезным бизнесом, то, прежде всего, мне понадобится участок земли с домом и строениями. Аренда земли и строительство хорошего курятника – самые затратные в финансовом отношении мероприятия, и вряд ли скоро окупятся. Поэтому лучше я буду задуматься о подобном бизнесе, уже имею дом на своей земле и, какие-то строения на ней, которые можно переоборудовать под жилище кур. В этом случае я смогу совместить приятное с полезным, то есть, имея постоянный доход от бизнеса, одновременно регулярно получать для себя и своей семьи натуральные куриные продукты, в виде яиц и мяса.

Выбор породы и условия содержания. Если я решил устроить разведение кур-несушек, как бизнес, мне, прежде всего, необходимо выбрать подходящую породу кур. Выбирать следует между представителями яичных пород.

Самыми популярными яйценосными породами на настоящий момент являются Хай Лайн Браун, Леггорн, Минорка.

С курятником необходимо разобраться немного подробнее, поскольку от его вместимости зависит, с какого количества кур я решаю начать свой бизнес. Специалисты советуют не закупать сразу тысячи голов, а попробовать свои силы на небольшом количестве кур, например, около сотни. Если дело придется мне по душе, и все будет получаться, тогда можно расширить бизнес практически до промышленных масштабов.

Для расчетов площади курятника необходимо придерживаться нормы – 4 курицы на один квадратный метр.

Но это возможно при условии наличия дополнительной, огороженной от хищников территории для выгула кур. Она должна примыкать непосредственно к жилищу кур и куры должны иметь свободный лаз из курятника, чтобы в дневное время легко выходить на прогулки. Таким образом, для разведения 100 кур на яйца необходимо, чтобы площадь сарая равнялась 25 квадратным метрам. Некоторые используют содержание несушек в клетках, но если для выращивания бойлеров это вполне допустимо, то несушкам для хорошего самочувствия и высокой яйценоскости необходимы прогулки. Кроме того, яйца кур, много гуляющих на воздухе, будут отличаться по составу от тех, которые сидят в клетках постоянно. Ведь именно таким образом происходит выращивание кур на птицефабриках. Кроме того, клетки нужно или закупать, или делать самостоятельно. А это дополнительная трата финансов и времени.

Курятник изнутри должен быть утеплен для того, чтобы куры имели возможность нестись круглогодично. Самый комфортный температурный режим для них составляет от -2°C до $+25^{\circ}\text{C}$.

Необходимо также оборудовать курятник кормушками и поилками. Но для экономии средств они довольно легко сооружаются самостоятельно из подручных материалов: дерева, пластиковых бутылок, труб и т. п.

Для хорошей яйценоскости курам также необходимо достаточное освещение. Лучше всего предусмотреть сочетание естественного освещения с искусственным. Тогда на последнем можно значительно сэкономить. Курам необходим как минимум 12-13 часовой световой день.

Если использовать экономичные лампочки, то всего для дополнительного освещения в течение года потребуется затратить около 300-400 рублей.

Помещение для кур должно быть обязательно снабжено хорошей вентиляцией. Для защиты от грызунов вентиляционные отверстия необходимо закрыть надежными решетками. Регулярная дезинфекция и

уборка в курятнике (1 раз в неделю) помогут сохранить кур от разнообразных инфекций. Для упрощения этих процедур желательно побелить стены и потолок известкой.

Внутри курятника на высоте 0,5 метра нужно установить насесты, из расчета 10-15 см на курицу. Также необходимо устройство гнезд, в которых куры будут нестись. Можно использовать готовые пластиковые или деревянные ящики. На 4-5 куриц необходимо в среднем одно гнездовое место.

Итак, было решено, что на первое время земля и помещение для кур имеются в наличии. Для разведения кур на яйца существует 2 возможности:

1. Покупка месячных цыплят и такое же самостоятельное доращивание их до появления первых яиц;

2. Покупка 3-4 месячных молодых кур.

В среднем куры яичной породы начинают нестись в 4-5 месяцев. Если я планирую как можно быстрее окупить свои вложения, то последний вариант подойдет мне лучше всего. Но и стоят эти куры не так дешево. Может быть, выгоднее будет купить суточных или 2-3недельных цыплят и повозиться с их выращиванием, чтобы получить экономию в средствах? Необходимо лишь учитывать, что реальная выживаемость суточных цыплят составляет в лучшем случае 70-80%.

При условии покупки сотни цыплят первоначальные вложения составят 36 500 р.

В дальнейшем на кормление одной курицы в месяц будет уходить около 65 рублей. Конечно, в летний период эта сумма может уменьшиться за счет большого количества подножного корма, но лучше делать расчеты, исходя из максимальных затрат, чем потом разочаровываться. Для кормления ста кур в месяц будет уходить порядка 6 500 рублей. В год для кормления 100 кур мне обходиться на 78000рублей

В течение года после того как они занесутся, куры-несушки хорошей породы способны снести каждая до 300 яиц. Эта цифра указана с учетом периода линьки, который продолжается от одного до двух месяцев каждый год, и в течение которого куры не несутся. Средняя стоимость одного яйца в настоящее время около 10 рублей.

. Таким образом, если исходить из того, что в месяц каждая несушка выдает около 25 яиц, то средний доход от одной курицы в месяц составит 250 рублей. Доход от ста кур в месяц составит 25000 рублей. А за год получится 300 000 рублей А чистый прибыль составляет 300000-78000(корма)-36500(закупка цыплят)=185500 рублей.

Сбыт продукции и регистрация дела. Продажа куриных яиц.

Так как я развожу кур несушек, основной продукт у меня яйцо. Старых кур будем пускать на мясо. Чтобы получать цыплят, нужно правильно подобрать породы – не все несушки дают качественных потомков.

Сбыт продукции:

Наиболее популярные способы. Яйцо продают в розницу десятками. Для этого рекламирую свой бизнес с помощью сарафанного радио, рекламы в газете, на досках объявлений, вывеской на дому, через социальные сети

Наименее популярные способы. Используют в качестве дополнительной рекламы форумы, баннеры, отдача под реализацию, оптовые продажи супермаркетам, свои страницы в социальных сетях. Еще один источник сбыта продукции – столовые, кафе.

Дополнительные способы. Сбыт в школьные столовые, в предприятия, имеющие столовые, открытие своего ларька с продукцией при учете, что есть и другой продукт для продажи. Перекупщики. Компании, занимающиеся переработкой куриной продукции в полуфабрикаты.

Что касается регистрации, то при наличии 100 кур несушек имеется 3 варианта:

Не регистрировать дело. В этом случае часть продукции идет в свое потребление, а часть сбывается знакомым или через рекламу.

Зарегистрировать ЛПХ. Наиболее популярный вариант, если сбыт идет всей продукции. В некоторых странах ЛПХ не облагается налогами.

Зарегистрировать ИП. В этом случае буду оплачивать ЕСХН в размере 6% от дохода, могу нанимать рабочих.

Мой выбор будет на первый вариант. При регистрации ЛПХ или ИП придется заняться еще и документацией. Я должен получить свидетельство о регистрации ЛПХ или ИП, договор на ветеринарное обслуживание, разрешения пожарного надзора и СЭС, заключение Роспотребнадзора. И это все еще и дополнительные расходы.

В заключение хотелось бы отметить, что разведение кур является достаточно выгодным бизнесом, хотя чем больше объемы, тем сложнее соблюдать экологические нормы содержания кур. Поэтому наилучшим вариантом будет создание небольшой мини-фермы, с общим количеством птиц не более нескольких сотен голов. При большем количестве потребуются использование наемного труда, что повысит затратную часть дохода. Наиболее выгодным бизнесом является содержание кур-несушек на яйцо, тем более что спрос на продукцию (яйцо) есть всегда.

Семейное хозяйство по выращиванию картофеля на продажу

Гараев А. Н., студент ГАПОУ «ААПК»

Руководитель: Шарфеев И.М.

1. Резюме семейного хозяйства

- стартовый капитал: 850 000 рублей.
- организационно-правовая форма: крестьянско-фермерское хозяйство.
- предоставляемые услуги: сбыт выращиваемой продукции (картофель).
- посадочный материал: сорт картофеля «Удача».
- предполагаемая сезонная доходность: 1 150 000 рублей.
- окупаемость: 5-6 месяцев.

При реализации проекта для начала необходимо найти и арендовать земельный участок, площадь которого равна 10 га. При этом договор аренды заключается сроком на 50 лет с правом последующего выкупа. Земельный участок будет находиться недалеко от города (до 80 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.

Картофель диетический и лечебный продукт. Потребление картофеля благотворно сказывается при заболеваниях обмена веществ (подагра, почечные заболевания). За счет подщелачивающего действия, картофель помогает нейтрализовать излишки кислот в организме, образующиеся в процессе обмена веществ, а, как известно, избыток кислот в организме способствуют преждевременному старению. Благодаря высокому содержанию солей калия (свыше 500 мг на каждые 100 грамм) картофель играет положительную роль в поддержании нормальной функции сердечной мышцы и по, последним данным ученых, может быть отнесен к числу антисклеротических средств. Из пищевых продуктов он является основным поставщиком калия для человеческого организма. Такого количества этого элемента, как в картофеле нет ни в хлебе, ни в мясе, ни в рыбе. Потребность взрослого человека в калии составляет около 2 грамма в сутки и ее можно удовлетворить, если съесть по 400 граммов картофеля. Кстати, такое же количество этого продукта необходимо, для того чтобы удовлетворить

суточную потребность взрослого человека в витамине С. Белок картофеля имеет очень высокую биологическую ценность, по составу он близок к куриному яйцу. Суточная потребность человека в белках может практически наполовину удовлетворяться за счет картофеля. Народные методы использования картофеля в лечении очень многообразны. Картофельная маска освежает лицо, снимает следы усталости, питает, и разглаживает морщинистую кожу. Сухой кожный покров делается нежным, гладким и упругим. Сок сырого картофеля хорошо очищает весь организм. При гипертонии полезно есть печеный картофель в «мундире» вместе с кожурой.

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. 20 тонн урожая с 1 га поля – внушающие показатели, которые заставляют стартаперов безотлагательно действовать и реализовывать мечту в жизнь. Организация семейного фермерского хозяйства по выращиванию картофеля с расчетами содержит подробный анализ рынка и пошаговую инструкцию реализации проекта, с учетом всех нюансов и возможных рисков.

Наименование	Стоимость (руб)
Минитрактор Скаут Т-15 (Generation II) или подобный	210 000 – 350 000
Навесное оборудование: плуг, окучиватель и приспособления для выкапывания	45 000 – 120 000
Прицеп или полуприцеп	70 000 – 90 000
Итого:	400 000 – 560 000

3. 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	от 20.00 руб / кг
Гала	от 20.00 руб / кг
Ред скарлет	от 16.50 руб / кг
Гала	от 15.95 руб / кг
Чипсовый сорт	от 16.00 руб / кг
Элита	от 19.00 руб / кг
Аврора	от 17.50 руб / кг
Винета элита	от 40.00 руб / кг
Удача	от 25.00 руб / кг

4. 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.

5. 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.

6. 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 20% урожая, а то и более), сортировки,

расфасовки и т.д. Привлеку некоторое количество работников. Как правило, их нанимают на несколько дней (для расчетов возьмем 6 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 800-1000 руб./день, и регулируется трудовым соглашением.

7. Финансовый план

Стартовые вложения в открытие по выращиванию картофеля составят 850 000 руб. Основу доходов предприятия станет реализация картофеля. В расходную часть войдут затраты на ГСМ, наемных работников. Доходы составит 1 150 000 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 хозяйства

При достижении плановых объемов окупит себя на первом сезоне работы. Годовой оборот составит 2 850 000 тыс. руб., чистая прибыль – 1 150 000 руб. Рентабельность продаж – 57,5 %.

9. Риски и гарантии хозяйства

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. Многие спрашивают - выгодно ли выращивать картофель на продажу? Бизнес на картошке всегда выгоден, так

как этот продукт всегда найдет своего покупателя. Этот расчет сделан на небольшой участок, без использования сельскохозяйственной техники и подсобных рабочих, без складирования и хранения картофеля в овощехранилище. Поэтому, если вы решите серьезно подойти к бизнесу по выращиванию картофеля, уже в производственных масштабах, возможно с дальнейшей его переработкой, то тогда начните с главного. Главное в этом бизнесе – это сохранить урожай, т.е. овощехранилище.

Список использованной литературы:

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/vyraschivanie-kartofelya-kak-perspektivnaya-biznes-ideya.html>
3. Посадка картофеля под мотоблок.
<https://kamed-stroyka.ru/kartofel/biznes-plan-po-vyrashhivaniyu-kartofelya.html>
4. Плуги навесные для минитрактора и трактора.
https://trakholding.ru/attachments/selskoe_khozyaystvo/plugi/
5. Прицеп для минитрактора.
<https://agroserver.ru/b/pritsep-dlya-minitraktora-251141.htm>

Организация пасеки в личном подсобном хозяйстве

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

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.

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, 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.

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.

Математические расчеты экономики приусадебного участка

А.А. Гарифуллин, И.Р. Шаяхметов, студенты 1 курса гр. БУХ-221

ГАПОУ «Альметьевский политехнический техникум»

Руководители: преподаватель экономических дисциплин

И.Ю. Чиркова, преподаватель математики Г.Т. Артыкова

Черемшанский муниципальный район, где я проживаю, является районом сельскохозяйственным, где основная часть населения проживает в собственных домах с личным подворьем, но есть и многоквартирные дома, где жильцы не имеют приусадебных участков.

Возник вопрос, а выгодно ли экономически для моей семьи выращивать садово-огородные культуры на личном приусадебном участке? Как правильно распределить землю под посевы и посадки?

Цель работы: выявить степень целесообразности содержания приусадебного участка.

Задачи:

— определить рентабельность приусадебного участка, экономию денежных средств семьи на покупку основных овощей и фруктов на рынке или в магазине, возможность получения прибыли от реализации излишек;

— выяснить значение приусадебного участка в личном хозяйстве, теоретический минимум посевных площадей для выращивания садово-огородных культур необходимых моей семье,

— определить рентабельность выращивания молодняка птиц с последующей реализацией излишков мяса птиц.

Себестоимость – это выраженные в денежной форме затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Калькуляция (от лат. *calculatio* — счёт, подсчёт) — **определение затрат в стоимостной (денежной) форме на производство единицы продукции по статьям расходов**

Учет затрат ведут по следующим статьям: семена и посадочный материал; удобрения (органические, минеральные); средства защиты растений; содержание основных средств (амортизация, ремонт и техническое обслуживание основных средств, нефтепродукты); прочие (оплата налогов на землю, пользование водой и др.).

Институтом питания Академии медицинских наук разработаны нормы потребления плодов, ягод и овощей на одного человека: фрукты -78 кг, ягоды – 22 кг, овощей – 280 кг. (приложение 1)

В нашей семье 2 человека, известны нормы потребления овощных культур (кг) на 1 человека в год, средний урожай, кг с 1 м.² Рассчитаем площадь, необходимую для выращивания овощных культур для моей семьи. Это составит 201,1 м.².

Таблица – 1 Расчёт площади, необходимой для выращивания овощных культур для моей семьи

Наименование культуры	Норма потребления на 1 человека, (кг в год)	Необходимое количество для семьи из 2 человек, (кг в год)	Средний урожай, (кг с 1 м. ²)	Площадь посева, м. ²
Картофель	150	150×2=300	3	300:3=100
Капуста	50	50×2=100	5	100:5=20
Морковь	8	8×2=16	4	16:4=4
Свекла столовая	6	6×2=12	8	12:8=1,5
Лук	9	9×2=18	3	18:3=6
Чеснок	1,5	1,5×2=3	1,5	3:1,5=2
Огурцы	12	12×2=24	4	24:4=6
Помидоры	30	30×2=60	5	60:5=12
Перец	3	3×2=6	1,5	6:1,5=4
Кабачки	7	7×2=14	4	42:6=7
Горох, фасоль	8	8×2=16	1,5	16:1,5=10,6
Зелень (укроп, петрушка)	9	9×2=18	2	18:2=9
Салат, редис	3	3×2=6	2	6:2=3
Ягоды	30	30×2=60	10	60:10=6
Яблоки	50	50×2=100	10	100:10=10
Итого:				201,1

Далее мы произвели расчёт стоимости огородной продукции, необходимой для семьи из 2 человек на год. Теоретически овощей на участке можно вырастить на сумму 118800руб.

Таблица 2 - Расчёт стоимости огородной продукции, необходимой для семьи из 2 человек на год

Наименование продукта		Желаемое количество овощей, кг	Цена за 1 кг, в руб.	Стоимость, руб.
1	Картофель	150×2=300	22	6600
2	Капуста	50×2=100	17	1700
3	Морковь	8×2=16	34	544
4	Свекла столовая	6×2=12	28	336
5	Лук	9×2=18	40	720
6	Чеснок	1,5×2=3	540	1620
7	Огурцы	12×2=24	260	6240
8	Помидоры	30×2=60	300	18000
9	Перец	3×2=6	260	1560
10	Кабачки	7×2=14	60	840
11	Горох, фасоль	8×2=16	30	480
12	Зелень (укроп, петрушка, салат)	9×2=18	520	9360
13	Салат, редис	3×2=6	300	1800
14	Ягоды	30×2=60	1000	60000
15	Яблоки	50×2=100	90	9000
Итого:		Всего овощей 753	Средняя цена 157,77	118800

Для выращивания овощных культур в нашем личном хозяйстве приобретен мотоблок с бороной, окучник. Вручную мы будем осуществлять прополку и сбор урожая.

Если известны норма высева семян (приложение 2) и площадь, которую должна занимать та или иная культура, то перемножив их друг на друга, можно получить количество семян, которое необходимо приобрести.

Таблица 3 - Расход средств на семена

Наименование культуры	Требуемая площадь, (м ²)	Требуемое количество семян (г)	Количество грамм ов в 1 пакете	Количество пакетов	количество семян (кг)	Цена за единицу, руб.	Цена на закупку, руб.
Картофель	100	30000			30	100	3000
Капуста	20	1	1	1:1=1		45	45×1=45
Морковь	4	2	1	2:1=2		22	22×2=44
Свёкла столовая	1,5	1,35	1	1,35:1=1,35=2		19	19×2=38

Лук севок на репку при диаметре 22-30 мм	6	720			0,72	250	$250 \times 0,72 = 180$
Чеснок	2	350			0,35	300	$300 \times 0,35 = 105$
Огурцы	6	4,8	1	$4,8:1=4,8=5$		45	$45 \times 5 = 225$
Помидоры	12	2,4	0,5	$2,4:0,5=4,8=5$		45	$45 \times 5 = 225$
Перец	14	1,4	1	$1,4:1=1,4=2$		37	$37 \times 2 = 74$
Кабачки	7	3,5	1	$3,5:1=3,5=4$		19	$19 \times 4 = 76$
Горох	5,3	53	6	$53:6=8,8=9$		19	$19 \times 9 = 171$
Фасоль	5,3	53	6	$53:6=8,8=9$		19	$19 \times 9 = 171$
Зелень: петрушка	4,5	2,03	3	$2,03:3=0,68=1$		19	$19 \times 1 = 19$
укроп	4,5	11,25	5	$11,25:5=2,25=3$		19	$19 \times 3 = 57$
Салат листовой	3	1,35	2	$1,35:2=0,68=1$		19	$19 \times 1 = 19$
Итого							4449,0

Таким образом, затраты на выращивание основных овощных культур составили 4449,0 руб.

Калькулирование себестоимости при выращивании овощей

Статьи затрат	Сумма (руб.)
семена	4449,0
удобрения	600
нефтепродукты	900
средства защиты растений	690
Работы и услуги	0
Прочие	5000
Итого:	11639

По данным таблицы общая сумма затрат на выращивание составила 11639 рублей. Теоретически вычислено, что только овощей на приусадебном участке можно вырастить 753 кг. Подсчитаем среднюю себестоимость 1 кг овощей, $11639:753=15,46$ руб., что значительно ниже среднерыночной цены на самые недорогие овощи.

Вывод: Теоретическая себестоимость получилась низкой, т.к. при калькулировании себестоимости для выращивания овощей в статье затрат не было затрат на оплату труда (наемный труд не использовался), не было

расходов по реализации, опрыскивание от вредителей планируется проводить вручную из-за незначительного количества обрабатываемых площадей.

Расчет рентабельности при выращивании овощных культур

Для расчета рентабельности необходима прибыль от реализации продукции, но в нашем случае прибыли не будет, т.к. все садово-огородные культуры семья будет использовать только для личных нужд, излишков не будет, участок слишком мал.

Но, если учесть, что теоретически овощей на участке можно вырастить на сумму 118800руб, при этом средняя рыночная цена за 1 кг овощей составит 157,77 руб. (Таблица3), то можно вычислить предполагаемую рентабельность 1 кг овощей, зная, что средняя его себестоимость составит 15руб. 46 коп.

$$P = \Pi / Z,$$

где P – рентабельность производства; Π – прибыль от продажи продукции; Z – общая сумма затрат на производство и реализацию продукции

Рентабельность производства 1 кг овощей на моем приусадебном участке может составить $(157,77-15,46)/15,46=9,21$. Коэффициент показывает, что на каждый рубль затрат мы получили бы по 9,21 руб. прибыли. Это очень высокий показатель.

Вывод: Выращивать овощи на моем приусадебном участке очень выгодно, можно сэкономить бюджет семьи, не приобретая садово-огородные культуры для пропитания на рынке.

Экономический расчет по выращиванию птиц в личном хозяйстве

В ближайшее время мы собираемся часть площади, которую занимают зерновые культуры для кормления домашних животных отвести под разведение домашней птицы: кур-бройлеров, гусей.

Считаем, что разведение птиц - прибыльное дело, но при этом имеются определенные риски: заболевания птиц, природно-климатические условия, риск сбыта продукции.

Для расчета экономической эффективности возьмем следующие исходные данные: 1) средний срок выращивания бройлера- 60 дней, гуся -5 месяцев, 2) для содержания птиц закупим и поставим 2 теплицы из поликарбоната размером 3х8 метров и дополнительно на улице огородим территорию для выгула гусей, 3) минимальная площадь содержания на 1 м²: бройлеров – 4 шт., гусь- 1 шт., 4) в среднем бройлер вырастает весом 3,5 кг, гусь – 5 кг.

Таблица 4 – План расчета затрат по птицеводству

Расчет на 350 голов бройлеров (3м x 8 м x 4 шт x 4 партии за сезон минус % на падеж птицы)			
Виз затрат	Цена, руб.	Количество	Сумма, руб.
Покупка цыплят	100	350 шт	35000
Корм для птиц	32 руб. за 1 кг	2450 кг (350 шт x 7кг) (1 бройлер съедает примерно 7 кг)	78400
Покупка теплицы	27000	1	27000
Прочие расходы			30000
ИТОГО			170400
Расчет на 45 голов гусей (3м x 8 м x 1 шт x 2 партии за сезон минус % на падеж птицы)			
Виз затрат	Цена, руб.	Количество	Сумма, руб.
Покупка цыплят	300	45шт	13500
Корм для птиц	35 руб. за 1 кг	675кг (45 шт x 15 кг) (1гусь съедает примерно 15 кг)	23625
Покупка теплицы	27000	1	27000
Прочие расходы			15000
ИТОГО			79125

Если учитывать, что в среднем человек должен потреблять мяса птицы 35 кг в год (предположим 7 бройлеров по 3,5 кг и 2 гуся по 5 кг), то получаем доход:

- с одного курятника на 335 голов бройлеров составляет 200 – 230 тысяч рублей за сезон. (335 шт. x 3,5 кг при цене реализации 350 рублей за 1 кг),

- с одного гусятника на 45 голов гусей составляет 100 тысяч рублей за сезон. (45 шт. x 5 кг при цене реализации 800 рублей за 1 кг).

Таким образом, рентабельность такого производства составит 70-80%

Выводы: Экономический расчёт, выполненный в этом разделе, доказывает, что выращивать домашнюю птицу на личном приусадебном участке экономически выгодно и целесообразно, если при этом принять во внимание все риски с данным производством. Такое производство окупит себя в течение первого же сезона выращивания птиц.

Заключение

Содержать приусадебный участок экономически целесообразно.

Теоретическая значимость работы в том, что на примере моей семьи была рассчитана себестоимость и рентабельность.

Практическая значимость – вычисления, выполненные в работе, можно использовать для развития и укрепления бюджета семьи, что способствовало бы увеличению доходов семьи, а натуральная продукция, выращенная на приусадебном участке, была бы экологически чистой продукцией, что особенно актуально в наши дни.

Литература

1. Бухгалтерский учёт в агропромышленном комплексе: учеб. пособие/Н.Н. Бондина, И.А. Бондин, Е.И. Мартемьянова, Т.В. Зубкова. – М.: КНОРУС, 2006. – 352с.
2. Биггс, Тони. Овощные культуры / Т. Биггс; Перевод с англ. И. Г. Тараканова; Под редакцией и с предисловием Г. И. Тараканова. - 2-е изд., стер. - Москва: Мир, 1990. - 198, [1] с. : ил.; 25 см. - (В помощь огородникам и садоводам). - Предм. - имен. указ.: 196-199
3. Современная экономика : учеб. пособие / ред. О.Ю. Мамедов. - 2-е изд., доп. - Ростов-на-Дону: Феникс, 1998. - 672 с. - ISBN 5858805477 (в пер.)
4. Райзберг, Борис Абрамович. Экономическая энциклопедия для детей и взрослых / Б. А. Райзберг. - Москва: Нефтехиминвест, 1995. - 686, [1] с. - ISBN 5-900925-01-3
5. Эдельштейн, Виталий Иванович. Овощеводство [Текст]: [Для плодоовощных фак.] / Проф. В. И. Эдельштейн. - 3-е изд., перераб. - Москва: Сельхозиздат, 1962. - 440 с. : ил.; 25 см

Приложение 1

Нормы потребления овощных культур (кг) на 1 человека в год, средний урожай, кг с 1 м.²

Овощи, ягоды, фрукты	Потребность на 1 человека, кг в год	Средний урожай в кг с 1 м ²
Картофель	150	3
Капуста	50	5
Морковь	8	4
Свекла столовая	6	8
Лук	9	3
Чеснок	1,5	1,5
Огурцы	12	4
Помидоры	30	5
Перец	3	1,5
Кабачки	7	4

Горох, фасоль	8	1,5
Зелень (укроп, петрушка)	9	2
Салат, редис	3	2
Ягоды	30	10
Яблоки	50	10

Приложение 2

Норма высева семян основных овощных культур

Наименование культуры	Норма высева семян (г/м ²)
Картофель	300-500
Капуста	0,04-0,06
Морковь	0,4-0,6
Свёкла столовая	0,8-1
Лук севок на репку при диаметре 22-30 мм	100-140
Чеснок	100-250
Огурцы	0,6-1
Помидоры	0,1-0,3
Перец	0,1
Кабачки	0,5
Горох	10-22
Фасоль	10-12
Зелень: петрушка	0,4-0,5
укроп	2-3
Салат листовой	0,3-0,6

Пчеловодчество в семейном бизнесе

*Гарифуллина Фируза,
ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»,
Руководители: Гаянова Э.Н., Гаттарова З.Х.,
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 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 урожаев.

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 доступным широким слоям населения, в том числе женщинам, пенсионерам, инвалидам.

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

Моя мама по профессии педагог-психолог, у нее есть хобби - она занимается 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 она купил 2 семьи. Они помогли приобрести необходимые навыки и оценить свои силы. Во сколько это обошлось?

-Покупка обучающей литературы (1000 руб).

-Возведение необходимых строений (50-60 тыс. руб)

- Приобретение оборудования (дымарь, стамеска, пасечный нож, медогонка, воскогонка и пр.) обойдется в 30-40 тыс. руб.

- Покупка одежды (лицевая сетка, пчеловодческий костюм, перчатки и т.д.) – 3-5 тыс. руб.

- Покупка ульев, пчелиных семей и ловушек. Желательно иметь несколько ульев, не заселенных семьями, чтобы иметь возможность расселять рои (стоимость одного улья – 3500-5000 руб.).

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.

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.

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.

Год	Количество ульев	Прибыль в рублях
2020	12	40000
2021	10	80000
2022	10	82000
2023	10	44000

III. Заключение

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 окупались. Последние три года была очень 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.

Использованная литература:

1. Книга пчеловода, Г.Ф. Таранов, М.: Росагропромиздат, 1992г.
2. Пчеловодство. 1000 практических советов, С.С. Рублев, Ростов на Дону.: Владис, 2005г.
3. Как получить много меда, А.П. Зинин.: Казань, Татарское книжное издательство, 1978г.

Выгодно ли держать корову.

Гилязиев Д., обучающийся 25гр.

ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Руководители: Шайдуллин Н.Г., преподаватель спец. дисциплин

Шайдулина 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?

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 не хватает, 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.
- 70 рублей стоит 1 тюк, 1 тюк равен 35 кг.
- Значит 1 тонна (1000кг) = 29 тюка = 2 030 рублей
- $2/3$ мы собираем сами значит $29 \times 2/3 = 19$ тюка = 1 330 рублей
- 1 кг сена = 1 330 рублей: 1000 кг = 1,33 рубля
- Значит: 1,33 рубля \times 2 520 кг = 3 352 рублей

Для покупки сена (2 520кг) на 1 корову уходит 3 352 рублей.

2. Вычисляем расходы на солому:

- $20 \text{ кг} \times 180 \text{ дней} = 3\,600 \text{ кг}$ соломы в год на одну корову.
- 25 рублей стоит 1 тюк, 1 тюк равен 20 кг.
- Значит 1 тонна (1000кг) = 50 тюка = 1 250 рублей
- $1/2$ мы собираем сами, значит: $50 \times 1/2 = 25$ тюка = 500 рублей
- 1 кг сена = 500 рублей: 1000 кг = 0,5 рубля
- Значит: 0,5 рубля \times 3 600 кг = 1 800 рублей

Для покупки соломы (3 600кг) на 1 корову уходит 1 800 рублей

3. Вычисляем сколько расходуется на муку.

- $6 \text{ кг} \text{ муки} \times 365 \text{ дней} = 2\,190 \text{ кг}$ 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, солома и муку на 1 корову:

- $3\,352 + 1\,800 + 21\,900 = 27\,052$ рублей

Вывод: для содержания одной коровы мы затратили 27 052 рублей.

Если купить в магазине молоко, творог, сметану, то получаются вот такие затраты:

- Молоко 1 литр (365 дней) x 35 рублей= 12 775 рублей
- Сметана 500гр (1 раз в неделю – 52 раза) x 150 рублей =7 800 рублей
- Творог 1 кг (1раз в неделю - 52 раза) x 150рублей = 7 800 рублей
- Складываем: 12 775 + 7 800 + 7 800 = 28 375 рублей

Вывод: на покупку молочных продуктов в магазине уходит 28 375 рублей.

- **2 375 – 27 052 = 1 323 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.

Семейное хозяйство как основа фермерского движения

*А.Д. Денисова, студентка II курса
ГАПОУ «Тетюшский
сельскохозяйственный техникум»
Руководитель: Лабутина Галина
Николаевна*

1. Семейное хозяйство как основа фермерского движения

Семейное хозяйство играет ключевую роль в развитии фермерского движения. Фермерское хозяйство, как правило, основано на семейном труде, и семьи, занимающиеся сельским хозяйством, вносят значительный вклад в производство продовольствия. В этом разделе мы рассмотрим, почему семейное хозяйство является основой фермерского движения и как оно способствует его развитию.

Во-первых, семейное хозяйство обеспечивает стабильность и устойчивость. Оно предполагает единство и солидарность всех членов семьи,

что позволяет создавать благоприятные условия для расширения и улучшения фермерского предприятия. Семейные хозяйства обычно имеют ясную структуру управления и распределение обязанностей между членами семьи, что способствует оптимизации процессов и повышению эффективности производства.

Во-вторых, семейное хозяйство способствует сохранению традиций и навыков. Многие фермерские хозяйства передаются из поколения в поколение, и каждая новая семья сохраняет уникальные методы и приемы, которые были разработаны и переданы ими из поколения в поколение. Это позволяет сохранить культурное наследие и традиции сельского хозяйства, что важно для сохранения биоразнообразия и устойчивого развития сельских территорий.

В-третьих, семейное хозяйство способствует развитию общественного самоуправления. Многие семейные фермерские хозяйства являются участниками кооперативов или ассоциаций, которые объединяют фермеров для решения общих проблем, защиты своих интересов и реализации совместных проектов. Это способствует развитию гражданского общества, укреплению демократических институтов и участию граждан в принятии решений, касающихся сельского хозяйства и развития сельских территорий.

Наконец, семейное хозяйство способствует развитию местной экономики. Такие хозяйства обеспечивают создание новых рабочих мест, увеличивают производство и сбыт сельскохозяйственной продукции, способствуют развитию сельскохозяйственных рынков и укреплению позиций местных производителей. Это в свою очередь способствует улучшению благосостояния населения сельских территорий и содействует их устойчивому развитию.

Таким образом, семейное хозяйство является основой фермерского движения и играет ключевую роль в его развитии. Оно способствует стабильности и устойчивости производства, сохранению традиций и навыков, развитию общественного самоуправления и укреплению местной экономики. Развитие семейного сельского хозяйства имеет большое значение для устойчивого развития сельских территорий и обеспечения продовольственной безопасности.

2. Производство и переработка продукции в семейных хозяйствах.

В этом пункте ответим на вопрос: почему производство и переработка продукции в семейных хозяйствах имеют такое значение и как они способствуют развитию аграрного сектора?

Во-первых, семейные хозяйства часто специализируются на производстве органических и экологически чистых продуктов. Благодаря

меньшему масштабу производства и более пристальному вниманию к деталям, они могут придерживаться более экологически устойчивых методов производства. Это способствует уменьшению воздействия на окружающую среду, сохранению биоразнообразия и обеспечению долгосрочной устойчивости сельского хозяйства.

Во-вторых, семейные хозяйства часто включают в себя переработку произведенной продукции. Это позволяет семьям добавить стоимости к первичной сельскохозяйственной продукции и расширить рынок сбыта. Например, фермерские семьи могут изготавливать сыры, джемы, консервы и другие продукты, что позволяет им диверсифицировать свой бизнес и увеличивать доходы.

В-третьих, развитие переработки продукции в семейных хозяйствах способствует созданию рабочих мест в сельских областях. Многие процессы переработки требуют трудоемкого труда, что может способствовать сокращению безработицы и улучшению экономического положения местного населения.

Семейные хозяйства, занимающиеся переработкой продукции, способствуют укреплению местных рынков и увеличению доступности качественных продуктов для потребителей. Это также может способствовать развитию туризма и формированию местного бренда на рынке.

Таким образом, производство и переработка продукции в семейных хозяйствах способствуют производству экологически чистой продукции, диверсификации бизнеса семейных хозяйств, созданию рабочих мест и укреплению местных рынков. Развитие данной сферы сельского хозяйства имеет большое значение для обеспечения продовольственной безопасности и устойчивого развития сельских территорий.

3. Мой жизненный опыт в производстве и переработке продукции в сельском хозяйстве является значительной частью моей жизни. В моей семье всегда было сельское хозяйство и собственное производство, и поэтому я была прямо вовлечена во все аспекты этого дела.

Я видела, как наши посевные площади преобразовались с посевов до урожая, а затем продукция перерабатывалась в различные виды продуктов. Также наше хозяйство занималось содержанием скота, молокопроизводством и его последующей переработкой. За животными велись такие процессы как уход, кормление, уборка стойл, а также обеспечение комфортных условий для них.

Мой опыт включает в себя работу на полях - посев, уборка урожая, контроль за качеством почвы и обработка. Я также участвовала в процессе переработки продукции: сбор, приготовление, консервация. Мои дедушка с

бабушкой занимались изготовлением сыров и других молочных продуктов. Я также участвовала в различных мероприятиях по упаковке и маркетингу для продукции, чтобы продвигать её на местных рынках. Мой жизненный опыт также включает в себя участие в региональных мероприятиях, выставках и ярмарках, где мы предлагали нашу продукцию, общались с потребителями и получали обратную связь. Я также изучила важность поддержания устойчивости в производстве и переработке для более экологически чистых методов сельского хозяйства. В целом, мой опыт подчеркивает важность умений в сельском хозяйстве, включая умение работать в команде, управлять временем, быть творческим и принимать решения. Этот опыт научил меня ценности труда на земле, бережного отношения к природе и тому, как сбалансировать работу и личную жизнь в сельской местности, а опыт в животноводстве позволил мне понять, насколько важно иметь навыки в сфере животноводства, умение работать в команде, управлять временем, быть творческим и принимать самостоятельные решения.

4. Проблемы семейного ведения сельского хозяйства.

В процессе ведения нашего хозяйства, наша семья столкнулась с проблемами производства, а именно недостаток знания в областях растениеводства и животноводства, чтобы заполнить недостающие знания пытались находить информацию через книги и спрашивали мнения других фермеров. Так же проблема заключалась в том, что всё хозяйство было произведено в ручную и техники, которая могла бы улучшить качество производства и облегчить труд, было недостаточно. Сам уход за хозяйством отнимал много времени и сил, а так же порой не хватало мотивации заниматься им, но такой способ приносил удовольствие (так как бабушка с детства любит ухаживать за посевами, а дедушка любит заботиться о животных и раньше участвовал в посевных работах на комбайне за что имеет профессиональные заслуги в этой сфере), также значение имеет то, что это приносит доход нашей семье, поэтому семья продолжает заниматься сельским хозяйством.

Делая анализ работ на нашем производстве, мы можем сделать выводы о том, что российское фермерство, во-первых, не имеет стимулов и потенциала устойчивого развития. И, во-вторых, текущее функционирование сегмента крестьянских (фермерских) хозяйств имеет сдерживающие факторы, ключевыми из которых являются:

- 1) Отсутствие развитой системы образования для мелких фермеров и руководителей крестьянских (фермерских) хозяйств;
- 2) Отсутствие системной научно-технической и технологической поддержки мелких фермеров и крестьянских (фермерских) хозяйств;

3) Нерациональная фискальная нагрузка на крестьянские (фермерские) хозяйства;

4) Вынужденность ведения гражданами фермерской деятельности как способа обеспечить себе минимально приемлемый уровень жизни и личную продовольственную безопасность.

Сити-ферма по выращиванию микрозелени «Файда».

Дмитриев Константин Олегович,
ГАПОУ "Кукморский аграрный колледж"
Руководитель: Минибаева Лена Расимовна

В начале 21 века, в связи с увеличением численности городского населения, сельское хозяйство меняет место традиционного положения. Фермерство приходит в город. На складах, в заброшенных зданиях и на крышах многоэтажек можно обустроить ферму по выращиванию различных культур. Профессия сити-фермера становится необходимой, приобретает значимость.

Я, студент 4 курса ГАПОУ «Кукморский аграрный колледж» по специальности «Агрономия» Дмитриев Константин. Познакомившись с лучшими мировыми практиками сити-фермерства, узнав теоретические основы профессии в колледже, я сам решил попробовать открыть свой бизнес по выращиванию микрозелени. На сегодняшний день это продукт, производство которого еще только развивается в России. Минимальная конкуренция в сегменте — повод задуматься о запуске бизнеса на выращивании микрозелени. В этом мне помог грант для молодых предпринимателей в размере 500 тыс.руб., который я выиграл в рамках реализации национального проекта России «Малое и среднее предпринимательство». На сегодняшний день я зарегистрировался как индивидуальный предприниматель и занимаюсь закупкой оборудования. Начало реализации проекта – ноябрь 2023 год. Цель проекта - за 3 месяца с момента начала реализации проекта запустить производство микрозелени, начать продажи зелени на своем сайте, посетить ярмарки выходного дня в д.Поршур, г.Кукмор, принять участие в openspace г.Казани. Мой сайт в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»: <https://faidamicro.ru/> <https://vk.com/faidamicro>. Целевая аудитория проекта: Лица от 18 до 80 лет, которые заботятся о своём здоровье и красоте.

Микрозелень - это небольшие растения, которые собираются, когда у них появляются семядольные листочки. Они имеют высокую питательную

ценность. Они выращиваются на специальной почве или субстрате, и после сбора микрозелени можно добавить в пищу или использовать в качестве декорации. Таким образом можно вырастить все, что угодно: лук, петрушку, кинзу, подсолнечник, кориандр, горчицу, дайкон, кресс-салат, сою, брокколи, горох, чечевицу, гречку, люцерну, шпинат, огуречную траву и другие культуры. Они имеют ослабленные оттенки вкуса соответствующего растения, то есть микрозелень из редиса по вкусу напоминает редис, а молодые ростки подсолнечника похожи на семечки.

Микрозелень отличается от обычной зелени тем, что на этапе прорастания содержит в себе максимальное количество питательных и полезных микроэлементов. Так же микрозелень легче усваивается организмом, чем обычная зелень. Если человек не очень любит есть большие порции салатов, то употребив маленький пучок микрозелени можно получить максимум полезных витаминов и микроэлементов.

Обоснование значимости проекта: В связи с уходом крупных брендов из России (в том числе брендов, производящих микрозелень) наблюдается повышенный спрос на микрозелень и продукты для здорового питания. Мой проект направлен на то, чтобы закрыть потребности клиентов в сфере здорового питания.

Расходы по проекту:

Модернизация сайта – она необходима для того, чтобы повысить продажи через собственный сайт. Стоимость модернизации сайта в компании New style 21 – 100 000 рублей: <https://newstyle21site.ru/modernizacziya-sajta/>

Гидропонная стеллажная ферма для выращивания для микрозелени – она необходима непосредственно для выращивания зелени. Для реализации моего проекта мне необходимо 4 гидропонных стеллажных фермы, каждая из которых стоит 125 000 рублей. Общая стоимость четырех ферм составит – 500 000 рублей. Информация взята с официального сайта интернет магазина Васхнил: <https://vashnil.ru/katalog/mikrozelen/oborudovanie/ferma-dla-vyrasivania-mikrozeleni-bebi-lista-na-gidroponike>

Увлажнитель-очиститель воздуха – он так же нужен для ведения моей деятельности, для того, чтобы поддерживать определенную влажность в помещении с растениями и для очищения воздуха. Стоимость увлажнителя – очистителя воздуха – 76 000 рублей. Информация взята с официального сайта интернет магазина Dyson: <https://dyson-rus.com/katalog/uvlazhniteli-ochistiteli/uvlazhnitel-ochistitel-vozduha-dyson-ph01-352659-01>

Расходы, предусмотренные на реализацию проекта (общий бюджет проекта, в рублях): 676 тыс.руб.

Размер софинансирования расходов, связанных с реализацией проекта (не менее 25% от размера расходов, предусмотренных на реализацию проекта, в рублях) – 176 тыс.руб.

Размер гранта – 500 тыс.руб.

Кроме инвестиционных расходов для осуществления производства будут производиться следующие ежемесячные расходы:

№	Наименование расходов	Сумма
1.	Налоги ИП	3400
2	Обслуживание расчетного счета	600
3	Аренда помещения	10000
4	Хозяйственные расходы + коммунальные расходы	10000
5	ГСМ	10000
6	Реклама	5000
7	Закупка семян	3500
8	Раствор для гидропоники	7000
	ИТОГО	49500

Ожидаемая выручка от реализации пяти видов микрозелени, которые я планирую выращивать на первоначальном этапе деятельности, составит:

Зелень	Урожайность г/кв.м.	Количество, г	Цена, руб	Выручка, руб
Шнитт-лук	1550	5300	5	26500
Руккола	1000	3400	4	13600
Подсолнечник	2250	7700	3	23100
Горчица	2150	7200	4	28800
Базилик	1600	5500	5	27500
ИТОГО				119500

Ожидаемая экономическая эффективность проекта составит:

Выручка за 1 месяц – 119500 руб.

Ежемесячные расходы – 49500 руб.

Прибыль – 70000 руб.

Рентабельность 141%

Инвестиции 676000 руб.

Срок окупаемости проекта – 10 месяцев.

Расчеты для выращивания микрозелени демонстрирует высокий показатель рентабельности. Но это лишь теоретическая цифра. У моего проекта есть свои сильные и слабые стороны, а также риски.

Сильные стороны проекта: уникальный полезный эко-продукт; высокий спрос на продукт; широкий ассортимент выращиваемых культур; широкий возрастной диапазон.

Слабые стороны проекта: маленький срок годности продукта.

Возможности: повышение спроса на продукт; расширение ассортимента; привлечение сотрудников.

Риски: рост цен на сырье.

Анализ внешних факторов:

Политические факторы:

– Министерство сельского хозяйства может влиять на возможность развития сити-ферм в республике.

Экономические факторы:

– Уровень безработицы в городе может повлиять на возможность привлечения студентов;

– Стоимость сырья и стоимость продукта могут влиять на конкурентоспособность сити-ферм на рынке.

Социальные факторы:

– Средний возраст населения может влиять на выбор правильной и полезной еды.

Технологические факторы:

– Развитие сити-фермы может повлиять на то, какие культуры будут востребованы на рынке;

– Доступность интернета может влиять на удобство доставки продукта до дома.

Но этот бизнес может стать прибыльным предприятием, если вложить в дело много времени и финансов.

Значимость и перспективы семейного производства в сельском хозяйстве

Закиров Камиль, студент 1 курса

*Научный руководитель:
преподаватель Шафигуллина Г.И.*

Семейное фермерское хозяйство включает в себя все виды семейной сельскохозяйственной деятельности.

Семейное фермерское хозяйство – это способ организации сельскохозяйственного, лесного, рыбного, пастбищного и аквакультурного

производства, осуществляемый и управляемый семьей и опирающийся преимущественно на труд членов семьи. Как в развивающихся, так и в развитых странах семейное фермерское хозяйство – это основная форма ведения сельского хозяйства в секторе производства пищевых продуктов. Существуют несколько ключевых факторов успешного развития семейного фермерского хозяйства: агроэкологические условия и территориальные особенности; нормативно-правовые условия; доступ к рынкам; доступ к земельным и природным ресурсам; доступ к технологиям и возможностям для повышения квалификации, доступ к финансам; экономические и социокультурные условия.

Почему семейные фермерские хозяйства столь важны?

- Семейные и мелкие фермерские хозяйства неразрывно связаны с всемирной продовольственной безопасностью.

- Семейные фермерские хозяйства сохраняют традиционные виды продовольствия, способствуют сбалансированному питанию, охране сельскохозяйственного биоразнообразия и рациональному использованию природных ресурсов.

- Семейные фермерские хозяйства позволяют добиться экономического роста на местном уровне, особенно при наличии конкретной политики, направленной на социальную защиту и благосостояние общества.

Перспективы семейного производства в сельском хозяйстве

В нынешних условиях семейная хозяйственная деятельность становится всё более разнообразной и приобретает динамичный характер.

Адаптируясь к новой внешней ситуации, семейные хозяйства вынуждены действовать более активно, изобретательно, а их роль как субъектов макроэкономического потока товаров, работ и услуг становится всё более весомой. Однако развитие роли и функций семейных хозяйств в условиях трансформируемой национальной экономики – процесс противоречивый и неоднозначный. Рост значения и масштабов одних функций сопровождается ослаблением или исчезновением других. Например, в условиях рыночного изобилия перестаёт действовать такая функция семейного производства, как обеспечение семьи дефицитными продуктами питания, предметами потребления и услугами.

Можно выделить три основных направления, по которым оказывается такое влияние.

Во-первых, это воздействие на совокупный спрос; во-вторых, это воздействие на объём предлагаемых на рынке товаров и услуг и, соответственно, на совокупное предложение, в-третьих, это влияние на уровни занятости и безработицы через воздействие на предложение труда со

стороны сельского населения. Так, рост семейного производства при сохранении его натурального характера неизбежно приводит к сокращению рыночного спроса на соответствующие товары и услуги и, тем самым, оказывает негативное влияние на совокупный спрос и экономику в целом. Но в то же время происходит рост самозанятости населения, особенно сельского, что уменьшает напряжённость на рынке труда и смягчает последствия безработицы. Если же рост семейного производства будет сопровождаться повышением товарности последнего, то это приведёт, с одной стороны, к росту доходов населения, а, следовательно, увеличению объёма потребительских расходов и совокупного спроса и, с другой стороны – увеличению совокупного предложения на рынке, что, в конечном итоге, окажет стабилизирующее воздействие на макроэкономическую ситуацию в целом.

Однозначно можно предположить, что в будущем изменения будут происходить как во внутренней структуре семейного производственного сектора, так и в его взаимоотношениях с внешним рынком и другими секторами национальной экономики. Ограниченность потребности семьи становится тормозом, задерживающим движение вперёд. Выход семейных хозяйств на рынок для реализации излишков продукции сопровождается, в силу неразвитости производственной и рыночной инфраструктур, а также из-за ограниченности производственных возможностей и незначительности объёмов продаж, обусловленных узкими рамками хозяйств, резким увеличением издержек производства. Это ведёт в свою очередь, к снижению отдачи от вложенных в них средств труда.

Переориентация семейного производства на рынок требует изменения способа хозяйствования таким образом, чтобы он обеспечивал постоянное снижение совокупных издержек, приходящихся на единицу реализуемой продукции. Это возможно лишь при условии развития конкуренции, обеспечивающий свободный перелив ресурсов, в частности земли, от неэффективных хозяйств к эффективным, от нежизнеспособных хозяйственных структур к перспективным и осуществляющей, таким образом, своего рода «естественный отбор» среди семейных хозяйств.

Выдержат это испытание лишь те хозяйства, которые сумеют перерасти в семейные фермы, т.е. в сельскохозяйственные предприятия рыночного типа.

Большинство же семейных хозяйств, особенно в городах, по всей видимости, сохраняют статус второстепенного подсобного производства, выполняющего преимущественно социальные, а не экономические, функции. Следовательно, в долгосрочной перспективе наиболее вероятна тенденция

разделения семейных хозяйств, с одной стороны, на высокотоварные, с другой - на натуральные и полунатуральные.

Животноводческие семейные фермы: развитие бизнеса

*Зарипов Ильмир Рамилович,
ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»
Руководитель: Шигапов Нияз Халидович*

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. Объём денежных вложений зависит от того, насколько большой будет будущая организация. Но государство идёт 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 выдаётся 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 падеж 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 400 рублей а если самой найдете покупателей можно за 440. 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.

Успешность развития семейного фермерского хозяйства

Зарипов Ильмир Рамилович

ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Руководитель: Галиева Наиля Нурисламовна

Семейное фермерское хозяйство включает в себя все виды семейной сельскохозяйственной деятельности и охватывает несколько направлений развития сельских районов. Семейное фермерское хозяйство – это способ организации сельскохозяйственного, лесного, рыбного, пастбищного и аквакультурного производства, осуществляемый и управляемый семьей и опирающийся преимущественно на труд членов семьи, как женщин, так и мужчин.

Как в развивающихся, так и в развитых странах семейное фермерское хозяйство – это основная форма ведения сельского хозяйства в секторе производства пищевых продуктов.

Существуют несколько ключевых факторов успешного развития семейного фермерского хозяйства на национальном уровне, среди которых: агроэкологические условия и территориальные особенности; нормативно-правовые условия; доступ к рынкам; доступ к земельным и природным ресурсам; доступ к технологиям и возможностям для повышения

квалификации, доступ к финансам; демографические, экономические и социокультурные условия; возможность получения специализированного образования.

Семейные и мелкие фермерские хозяйства неразрывно связаны с всемирной продовольственной безопасностью. • Семейные фермерские хозяйства сохраняют традиционные виды продовольствия, способствуют сбалансированному питанию, охране сельскохозяйственного биоразнообразия и рациональному использованию природных ресурсов. • Семейные фермерские хозяйства позволяют добиться экономического роста на местном уровне, особенно при наличии конкретной политики, направленной на социальную защиту и благосостояние общества

Семейное фермерское хозяйство является одним из сложных и трудоемких видов деятельности человека. Если работа по специальностям требует определенного круга знаний и умений, то домашняя работа требует от человека самых разнообразных способностей и навыков.

Для разумного ведения домашнего хозяйства необходимо умело распределять обязанности и виды работ между членами семьи, используя элементы менеджмента.

Менеджмент (укрощать лошадь) – это наука об управлении.

Русское слово «управление» и английское «менеджмент» не являются однозначными. Под управлением в нашей стране принято подразумевать административный контроль, а слово «менеджмент» употребляется в применении к организациям, предприятиям, которые осуществляют действие в области рынка.

Цель менеджмента – получить желаемые результаты на основе согласованных действий многих людей.

Менеджмент – это прежде всего процесс управления людьми, которые осуществляют производственно-экономическую деятельность в условиях рынка. Это управление бизнесом через филигранную работу с людьми.

Заключение

Семейное фермерское хозяйства – это отдельный человек или семья, или группа семей, постоянно проживающих в данном месте и совместно обеспечивающих себя всем необходимым для жизни, оно объединяет всех наемных работников, владельцев крупных и мелких капиталов, земли, ценных бумаг, которые заняты и не заняты в общественном производстве, и могут состоять из одного и более членов. Семейное фермерское хозяйства являются субъектом экономической деятельности, потому как они участвуют во всех экономических процессах общества.

Литература

Горелов Н.А «Политика доходов и качество жизни населения». – Изд-во «Питер» 2013;

Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2010. – С. 83.

Жеребин В.М., Романов А.Н. Экономика домашних хозяйств. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2008. – 231 с. В книге раскрыты представления о домохозяйстве и их месте в рыночной экономике; исследуются трудовые и экономические функции сектора домохозяйств, а также представлена система оценки уровня доходов семьи и их распределение.

Интернет ресурсы

http://www.ug.ru/ug_pril/ol/97/18/t2_1.htm/

<http://www.ebiblioteka.ru/sources/article.jsp?id=3563611>

http://idiinvest.narod.ru/Book/001_Book/001_Book_06/001_Book_06_02.htm

Роль экономики и управления семейным хозяйством

Захарова Дарья

Колледж нефтехимии и нефтепереработки имени Н. В.Лемаева

Руководитель: Алдарева Анна Николаевна

Семейное хозяйство сегодня представляет собой сложную систему, где множество факторов влияют на его устойчивое функционирование. Экономика и управление становятся важными инструментами, позволяющими справиться с вызовами и обеспечить благополучие семьи.

Важным аспектом успешного хозяйствования является понимание и эффективное использование ресурсов. Экономический анализ помогает определить, какие виды деятельности приносят наибольшую прибыль, а какие – убытки. На основе этих данных можно разработать стратегию, которая позволит семейному хозяйству достичь финансовой стабильности.

Управление финансами – неотъемлемая часть экономики семейного хозяйства. Постоянный контроль доходов и расходов, составление бюджета, планирование инвестиций – все это важные элементы, которые помогают семье жить в соответствии со своими возможностями и достижениями. Финансовая дисциплина и умение принимать обоснованные решения в отношении расходов существенно влияют на уровень благосостояния семьи.

Существует пять видов прибыли в семье:

1. Заработная плата;
2. Получение компенсации, алиментов;
3. Выручка с собственности – ренты, дивиденды, проценты;
4. Самостоятельная деятельность в сфере сельского хозяйства;
5. Социальные, государственные, финансовые выплаты от государства.

К тому же экономика семейного хозяйства не ограничивается только финансовой стороной. Важно также учитывать ресурсы времени и энергии. Управление временем позволяет семье эффективно распределить свои силы между различными задачами – работой, учебой, домашними делами и отдыхом. Способность правильно оценивать время и приоритеты помогает избегать перегрузок и стресса, сохраняя баланс между работой и личной жизнью.

Управление энергией тесно связано с управлением временем. Оно подразумевает разумное распределение сил и внимания, чтобы быть продуктивными и эффективными. Это может включать планирование перерывов, организацию здорового образа жизни, умение проявлять терпение и гибкость в достижении своих целей.

В целом, экономика и управление семейным хозяйством – это комплексная система, требующая навыков, знаний и непрерывной работы. Семье приходится сталкиваться с разнообразными задачами и вызовами, но с помощью экономического подхода и умения управлять ресурсами они могут обеспечить не только свое благополучие, но и выстроить успешную и устойчивую семейную жизнь.

Технология и организация производства говядины в мясном скотоводстве в крестьянско – фермерском хозяйстве «Ибрагимов Р.Р.»

*Ибрагимов Нурсиль Рамзисович,
обучающийся 12 группы
ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»
филиал №2.*

*Руководитель: Абдуллин Ильфат Рустамович,
преподаватель спецдисциплин.
Шигапов Нияз Халидович, мастер п.о.*

Животноводство - отрасль сельского хозяйства, занимающаяся разведением сельскохозяйственных животных для производства

животноводческой продукции. Животноводство - ведущая отрасль сельского хозяйства, обеспечивающая производство высокоценных продуктов питания, а также сырья для промышленности.

Для повышения эффективности всех отраслей животноводства необходим перевод его на промышленную основу. Главное в осуществлении интенсификации животноводства - создание прочной кормовой базы и рационального использования кормов.

Интенсификация животноводства в значительной степени зависит так же от улучшения продуктивных качеств скота на основе совершенствования племенного дела, создание новых высокопродуктивных пород, широкого использования гибридизации и промышленного скрещивания.

Племенная работа должна быть направлена на создание высокопродуктивных стад сельскохозяйственных животных, обеспечивающих получение наибольшего количества продукции при наименьших затратах кормов и средств и отвечающих современным требованиям промышленной технологии.

В задачу входило:

1. Изучить технологию производства продукции.
2. Провести анализ развития отрасли скотоводства, производственно-экономическую характеристику хозяйства.

Глава крестьянского (фермерского) хозяйства Ибрагимов Рамзис Рафхатович зарегистрирован 2009 году. Основной вид деятельности: выращивание крупного рогатого скота на мясо.

Общая земельная площадь хозяйства 40 га: многолетние травы и кормосмесь. Тракторы: 6 штук колесного трактора и агрегаты для заготовки кормов. Ферма на 100 голов.

Направление КФХ Ибрагимова:

- 1) производство говядины и его реализации.
- 2) приготовление кормовой базы.

Поговорим о мясном животноводстве. Во-первых, стоимость мяса в магазинах очень высока, а во-вторых, процент вегетарианцев в нашей стране невелик. Все это гарантирует прибыльность и стабильный спрос на продукцию.

Конечно, такой вид фермерства требует больших вложений, особенно если дело касается разведения крупного рогатого скота.

Показателями мясной продуктивности животных является - живая масса, убойный выход, соотношение в туше отдельных сортовых отрубов, состав мяса и его питательная ценность.

Из показателей мясных качеств животных наибольшее значение при их оценке придают убойному выходу и качеству мяса. При оценке мясной продуктивности особое внимание уделяют среднесуточному привесу животных.

Технология производства говядины включает несколько периодов, которые обусловлены биологическими особенностями роста и развития молодняка: выращивание телят в молочный период, доращивание и откорм животных.

Разведение крупного рогатого скота (быков) в домашних условиях для начинающих – выгодный бизнес, так как продуктами можно обеспечивать семью, а остатки реализовывать и получать прибыль. Начинающим фермерам ошибочно кажется, что разведение бычков на мясо, как бизнес – хлопотный и затратный процесс. Но при правильной организации и соблюдении требований по уходу дело будет процветать, принося доход.

В данном хозяйстве стойлово-пастбищное система содержания. В данном хозяйстве стойлово-пастбищное система содержания. Животных в зимний и прохладный периоды года содержат в помещениях, а в летнее время - на пастбищах. Стойлово-пастбищная система содержания в наибольшей степени отвечает физиологическому состоянию животных, так как позволяет поддерживать на высоком уровне естественную резистентность организма. Продуктивность и воспроизводительные функции. Во время пастбы, особенно на культурных пастбищах, животные получают с зеленой травой полноценные белки, витамины и микроэлементы.

Период роста мяса для забоя – от 12 до 20 месяцев. Средний вес одного бычка – 350 кг. Стоимость мяса и показатели прибыли будут зависеть от условий каждого конкретного региона. Дело полностью окупится через 1-2 года. Работа будет приносить доход только при правильной реализации. Начинать такое дело нужно людям, которые не боятся физического труда.

Заготовка качественного корма в короткий период и, зачастую, в неблагоприятных погодных условиях всегда вызывало сложности. Но современные технологии позволяют справляться с задачей легко и быстро. Из заготавливаемых на зиму кормов – сено, силос, сенаж – наиболее близким к зеленой траве по химическим показателям является сенаж. Именно у сенажа самая высокая энергетическая и протеиновая питательность.

Чаще всего в технологию заготовки качественного сенажа вмешиваются погодные условия – капризное дождливое лето. Заготовленный в сырую погоду сенаж получается некачественным. Сенажную массу в траншеях невозможно полностью изолировать от доступа воздуха. Поэтому

часть массы плесневет, развиваются гнилостные процессы и маслянокислые бактерии. Сенаж теряет свои полезные свойства. Естественно, такой корм животные плохо едят, и он не дает ожидаемой отдачи. КФХ «Ибрагимова» сенаж делают по другой технологии.

Сама технология заготовки сенажа состоит из следующих этапов:

Кошение трав с одновременным плющением и вспушиванием;

Прессование рулонов с последующей их транспортировкой к месту упаковки и хранения;

Упаковка рулонов в специальную пленку, складирование упакованных рулонов;

Измельчение и раздача корма животным.

Для приготовления качественного сенажа бобовые травы следует скашивать в фазе бутонизации, злаковые – в фазе выхода в трубку до колошения или выметывания, бобово-злаковые травосмеси по преобладающему компоненту. Оптимальный срок скашивания позволяет получить следующий укос. Рекомендуемая высота скашивания 8-10 см, при хорошей выравненности поля 5-7 см. Сразу после скашивания для ускорения подвяливания трав (особенно бобовых) проводится ворошение - формируется рыхлый слой травы, продуваемый ветром. При необходимости ворошение повторяется. Главная цель за 4-6 часов подвялить травяную массу до влажности 55-60%. Из подвяленных трав с влажностью 55-60% формируются валки прямоугольной формы (в разрезе) для получения ровных рулонов. При низкой урожайности проводится объединение (сдваивание) валков для эффективной работы пресса. Для образования валков применяются грабли-валкообразователи или колесно-пальцевые грабли.

Подбор из валков травяной массы с влажностью 40-60% может осуществляться пресс-подборщиком Extreme 165, который формирует цилиндрические рулоны высокой плотности и идеальной формы. Пресс-подборщик идеально подходит для работы с сенажом, может формировать рулоны разного диаметра с "мягкой" и "дышащей" сердцевиной.

Разведение крупного рогатого скота (быков) в домашних условиях имеется, преимущество и недостатки.

Преимущества:

Небольшие финансовые затраты. Нет проблем со сбытом продукции. Быстрая окупаемость. Нет необходимости в дорогостоящем оборудовании и технических средствах. При содержании небольшого поголовья не нужно регистрировать свой бизнес, а значит, и платить налоги. После распада колхозов осталось множество фермерских хозяйств, уже оборудованных для

разведения животных, которые можно приобрести за небольшую стоимость. Можно самостоятельно контролировать весь период выращивания.

Недостатки:

Высокий доход появится только при большом количестве животных.

Придется много физически трудиться, постепенно приобретая специальные навыки и знания по уходу за животными. Либо альтернативный вариант – нанимать рабочих, что приведет к дополнительным издержкам.

Возможная конкуренция на рынке.

Выводы и предложения

Одной из характерных черт крестьянского (фермерского) хозяйства является ведение хозяйства гражданами, обладающими родственными связями, и зачастую ограничивается одной семьей. Малая форма хозяйствования, позволяет быть более гибким, «амортизировать» неповоротливость более крупных сельхозпредприятий. Преимущественно семейная основа трудовых взаимоотношений позволяют сократить до минимума административно-хозяйственные расходы, связанные с выполнением управленческих функций. Многофункциональность членов крестьянского (фермерского) хозяйства повышает показатели производительности труда, а также скорость реагирования на изменяющиеся условия хозяйствования и рыночных отношений.

В хозяйстве следят за качеством кормов, применяют полноценное кормление по сбалансированным рационам. Проводятся работы по снижению потерь при заготовке и хранении кормов. Выпас скота в пастбищный период будет производиться на естественных пастбищах и на посевах многолетних трав.

Для проявления высокой продуктивности животным в перспективе хозяйства предусмотрено создание благоприятных условий: полноценное кормление по рационам, сбалансированным по всем питательным веществам; использование высококачественных кормов и питьевой воды.

Условия содержания крупного рогатого скота полностью отвечает зоотехническим требованиям.

Я считаю свою деятельность значимой и важной, так как натуральные продукты играют огромную роль в поддержании нормальной жизнедеятельности организма, являются основными поставщиками витаминов и минеральных веществ. Чтобы стать успешным фермером, необходимо обладать профессиональными знаниями в выбранной области. Даже если вы уже получили аграрную специальность в учебном заведении, не отодвигайте на задний план чтение специализированной литературы. Освежите знания о технологиях выращивания различных сортов растений,

ухода за животными, заготовки и хранения сельхозпродукции, обработки почвы.

В настоящее время предприятие является развивающимся перспективным хозяйством.

Список использованной литературы

Батанов, С.Д. Практикум по технологии производства продукции животноводства /ИжГСХА. Ижевск: Издат. дом «Удм. Универ-т», 2003.

Зеленков, П.И. Скотоводство: учебник. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005.

Изилов, Ю.С. Практикум по скотоводству / Ю.С. Изилов – М.: Агрпромиздат, 1988.

Выращивание рыб в искусственных водоемах.

Кутузов Д.В., обучающийся 35 группы ГАПОУ «ААПК»

Руководитель - Зайдиев Р.Х., преподаватель

У многих людей возникает желание иметь в квартире домашний «водоем» для украшения жилища. Да, лучшего дополнения интерьера, чем ярко освещенный, населенный прекрасно окрашенными животными и растениями аквариум, трудно представить. Постоянно меняющиеся картины за стеклянным берегом завораживают. За всей этой красотой лежат приятные хлопоты владельца живого уголка. Но как нам кажется, намного интереснее наблюдать за рыбами в более естественных условиях. Летом я часто ходил на рыбалку. Мне очень нравилось наблюдать за рыбками (мальками), которые плавали недалеко от берега небольшими стаями. А с берега можно наблюдать, как они играют, выпрыгивая из воды. В реках и озерах для рыб созданы все условия для их жизни. И мне стало интересно, почему люди занимаются содержанием аквариумных рыбок дома, а речных рыб никто не выращивает? Актуальность заключается в том, что изучение разведения рыб в искусственных водоемах перспективно не только для промышленного производства рыб, но и для изучения и сохранения искусственно созданных экосистем. Возможно ли выращивать рыбу в искусственных водоемах. Цель моей работы- изучение условий обитания речных рыб в естественных и искусственных условиях, возможности выращивания рыб в искусственных водоемах.

Чтобы достигнуть поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить научно-популярную литературу с целью обобщения знаний о рыбах;
- рассмотреть особенности строения рыб;
- узнать и систематизировать знания об естественной и искусственной средах обитания рыб;
- подготовить условия для выращивания речных рыб в искусственном водоеме;
- понять, что значит бережно относиться к окружающей среде?

Предмет изучения: выращивание мальков карпа в искусственном водоеме.

Для проведения работы были определены основные этапы:

1. Обустройство искусственного водоема
2. Какой вид подходит для разведения
3. Определение необходимого корма
4. Проведение эксперимента
5. Подведение итогов

В ходе проведения работы были использованы методы: теоретического исследования (изучение необходимой литературы), наблюдения, анализа полученных результатов.

1 этап - Обустройство искусственного водоема

Для достижения поставленной цели моей работы прежде всего была изучена литература и проведен сбор всей необходимой информации по выращиванию рыбы в искусственных водоемах. В результате изученной литературы, мы выяснили, что прежде чем начать строить искусственный водоем, необходимо выбрать подходящее место. Искусственный водоем должен хорошо освещаться солнцем, примерно шесть часов в сутки. В противном случае в воде начнут активно развиваться бактерии и водоросли. Самым лучшим выходом с этого положения — это выстроить искусственный водоем таким образом, при котором большая часть дня он будет находиться в тени. Не стоит строить водоем вблизи растущих деревьев, так как опавшая листва будет сильно загрязнять его. А корни деревьев со временем могут повлиять на разрушение водоема. Глубина водоема зависит от того, какую породу рыб вы выбрали и их количество. В любом случае котлован для водоема должен быть не меньше двух метров в глубину. А ширину и длину пруда каждый владелец формирует по своему усмотрению. Лучше остановиться на небольшом, но глубоком водоеме, поскольку мелкий и широкий по периметру бассейн будет поглощать слишком много кислорода. В то время как кислород жизненно важен для

рыб. Обогащение им воды обеспечивается за счет его выработки растительностью, а также благодаря перемешиванию воды под воздействием ветра и температурных скачков.

Обустройство искусственного водоема в обязательном порядке включает в себя создание в нем подходящего для разведения рыб микроклимата. В искусственный водоем ни в коем случае нельзя сразу запускать рыбу, ведь она должна отстояться, прогреться и обогатиться необходимой микрофлорой.

2 этап – Какой вид подходит для разведения

Без преувеличения можно сказать, что карп является наиболее популярной рыбой, выращивается, которая во многих водоемах нашей страны. Ее ценность заключается в биологических особенностях и полезных свойствах. Карп относится к теплолюбивым рыбам. Водится он в пресной воде, и среди остальных жителей пресных водоемов, он отличается повышенной выносливостью, всеядностью и быстротой перемещения. Он имеет отличные вкусовые качества. Помимо этого, его нельзя назвать прихотливым к тем условиям, в которых он содержится. Он может приспособиться к изменению различных факторов в водоеме, к примеру, к новой кормовой базе. Наиболее оптимальной температурой считается 19-30 градусов для развития и размножения карповых.

Половозрелым считается карп, достигший 2-5 лет, определяется конкретный возраст температурой в водоеме. В более холодных регионах России (на севере и в центральной части), созревание происходит к 5-ти годам. В южных частях – к трем годам, при этом самцы развиваются раньше, чем самки. При постоянно высокой температуре созревание может произойти за один год.

3 этап – Определение необходимого корма

Чтобы разведение рыб в искусственном водоеме было успешным нужно ответственно подойти к вопросу их кормления. Обычно в качестве корма используют: шрот, жмых, отруби или комбикормом. Эти корма могут быть не пригодны для прямого скармливания рыбе, тогда их измельчают и перемешивают с водой до консистенции теста.

4 этап – Проведение работы

Когда все условия для выращивания мальков были подготовлены мы приступили к самому волнующему моменту. Это покупка из объявления о продаже мальков, стоимость за одного малька 70 рублей, купили 250 штук, их вес был от 100 до 150 грамм, и запустили в наш искусственный водоем.

5 этап – покупка экземпляров мальков для проведения работы

Свою работу я начал проводить в начале июня месяца. На начальном этапе размеры мальков составлял около 3 см в длину. Каждый день с утра я наблюдал за своими мальками. Весь день играют, гоняются друг за другом и с удовольствием поедают приготовленный для них корм. Также я выяснил, что перепады температуры для речных мальков не страшны, и они спокойно переносят и жару, и дождь. Я с гордостью могу сказать, что за всю работу с июня по сентябрь ни один малек не умер.

3. РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ

Затраты на производство состоят из расходов на мальков и закупку корма. Расход кормов считают исходя из того, что одна особь нуждается в день в количестве еды, равной 5% от ее веса. Таким образом, ежемесячно количество корма необходимо будет увеличивать. 250 мальков карпов будут съедать около 300 кг зерна в день, на что понадобится 3300 рублей. Дальше ежемесячные затраты могут достигать 4000 рублей.

Мальки стоят около 450 рублей за 100 штук. Средняя рыночная цена карпа на рынке – 250 рублей за 1 кг. Средний карп будет стоить 500 рублей. Если допустить, что в день будет продаваться не меньше 20 штук (что вполне реально), то доход от продажи рыбы за день составит 10000 рублей. Даже при самых приблизительных подсчетах видно, что разводить этот вид рыбы в домашних условиях и прудах, достаточно рентабельно.

Результаты проведенной работы показали, что если мы создадим благоприятные условия для мальков установим оптимальный температурный режим, подберем подходящий размер и объем искусственного водоема, определим необходимый корм, то мы сможем вырастить из мальков рыб.

Мальки рыб, купленные и помещенные в искусственный водоем, прекрасно приспособились к новым условиям обитания. За период с июня по август 2023 года нам удалось вырастить мальков карпа с 3 см до 30 см.

Моя работа была основана на изучении вопросов сохранения природных и искусственно созданных экосистем. Была проведена большая работа по поиску и сбору материалов по теме: чтение литературы, подбор материалов в сети «Интернет», беседы с преподавателем, родителями. Таким образом, считаю, что цель моей работы по изучению условий обитания речных рыб в естественных и искусственных условиях, возможности выращивания рыб в искусственных водоемах достигнута.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Искусственный водоем является как бы частицей подводного мира и таит немало загадок, а наблюдения за ним необычайно увлекательны. В то же время искусственный водоем – искусственно вырванный кусок подводного

царства, благополучие которого целиком в руках владельца. Экологически грамотное обращение с искусственным водоемом максимально приблизит условия обитания речных мальков к естественным, а незнание законов жизни подводного мира приведет к нарушению гармонии и их гибели. Нужно понимать, что создать искусственную экосистему, даже маленькую, трудно. Для этого нужны знания, терпение, любовь к маленьким друзьям.

Подводя итоги своей работы, я могу сделать вывод, что добился поставленной цели. Изучив информацию разных источников, я узнал много нового и интересного о рыбах, об условиях жизни... Педагоги помогли мне провести и описать собственные исследования по этому вопросу и составить рекомендации.

Производство и проблемы крестьянского фермерского хозяйства Ильшата Хабибуллина

*Лапшин Данил Андреевич, студент 2 курса
Руководители: Берданова Вера Георгиевна,
Попова Валентина Васильевна,
Сафиуллин Гусман Минхарисович*

Введение

Первые фермеры в Татарстане появились всего-то 30 лет назад. Крестьянских подворий и сельскохозяйственных потребительских кооперативов Татарстана, даже в начале 2000-х, в республике были всего 260 фермеров, которые обрабатывали 800 га земли. Сегодня в Татарстане более 4 тыс. крестьянско-фермерских хозяйств. За ними закреплено 370,4 тыс. га земли, средний земельный надел фермера составляет 100 га

Именно фермеры показывают рекорды прироста производства — 10% по итогам 2020 года, притом, что общереспубликанский показатель роста в АПК — только 4%.

По итогам 2021 года объем продукции КФХ республики вырос до 35 млрд. рублей. «Каждый год у фермеров идет прирост и поголовья, и урожайности, и производства продукции — от 10 до 15 процентов в год в зависимости от урожайности года»

Цель: узнать о крестьянском фермерском хозяйстве Ильшата Хабибуллина.

Задачи: Изучить чем занимается КФХ Фермера Ильшата Хабибуллина

Узнать насколько выгодно работникам фермера заниматься крестьянским хозяйством.

Актуальность: Ведение крестьянского фермерского хозяйства дает возможность за небольшой промежуток времени получить полезный продукт и прибыль, которая может стать дополнительным доходом в семейном бюджете.

Гипотеза: Крестьянское фермерское хозяйство может послужить основным доходом в бюджете семьи.

Ильшат Хабибуллин создал КФХ в 2010 году в Заинском районе Республики Татарстан. По его словам, решил заняться фермерством, чтобы возродить в родном селе Верхние Лузи животноводство и создать для односельчан рабочие места.

Вот здесь, начиная от школы, появится целая деревенская улица с новыми домами для молодых жителей села. Сегодня уже четыре семьи приехали в село, чтобы работать на животноводческой ферме и остаться в сельской местности навсегда. Оглянитесь вокруг, какая красота: гора Кызылтау, леса, луга! Разве может умереть деревня в таких живописных местах? Я и занялся фермерством, чтобы возродить свою родную деревушку Верхние Лузи, - размышляет бывший работник прокуратуры, человек, имевший свой успешный бизнес и взявшийся пару лет назад за строительство семейной фермы.

Наладил свое фермерское хозяйство Ильшат Хабибуллин почти с нуля. С завидной энергией и крестьянским упорством он стал возрождать сельхозпроизводство на малой родине. Еще недавно за околицей села стояли лишь несколько заброшенных помещений бывшего колхоза, а сегодня здесь развернулось крепкое хозяйство с добротными животноводческими корпусами, зерноскладом, пилорамой, теплицей, цехом по калибровке бревен, кормовыми траншеями, зданием, где располагаются комната охранника, столовая, котельная. На территории базы разместился целый машинно-тракторный парк. Техника разнообразная, как для возделывания сельскохозяйственных культур, так и деревообработки. Рядом со стареньким комбайном современные трактора, автомобили. Зачастую люди выбрасывают в металлолом вполне приличные агрегаты, я их нахожу, привожу в порядок. Бывает, что покупаю с рук, на первый взгляд, старье, например, вот этот агрегат по зерноочистке. Новый стоит 300 тысяч рублей, я за полцены приобрел. И я уверен, он мне прослужит еще долгие годы, - говорит фермер. Среди последних приобретений – оборудование по производству комбикормов, агрегат по сортировке и калибровке семян.

Скотины на ферме Хабибуллина много, причем разной. Тут и более 100 курдючных овец, и 34 бычка породы герефорд, и стойло дойных коров, и черно-пестрые телята. С прошлого года сельский предприниматель начал заниматься редким для нашего края делом - производством мраморного мяса, закупив в Азнакаевском районе бычков породы герефорд. Эта порода обладает высокой энергией роста и главная ее ценность - нежное, питательное мясо. Из-за заметных при разрезе тонких чередующихся прослоек жира и мышц мясо называют «мраморным».

Благодаря специально разработанному рациону на основе высокобелковых кормов крупный рогатый скот отлично прибавляет в весе - за сутки набирает не менее одного килограмма. Взрослые особи могут набрать вес до тонны. Преимущества породы – не только хорошие привесы и качество мяса, но и высокий выход мяса, не ниже 60 процентов. Животные спокойные, доброжелательные. Легко с ними работать. Планирую довести поголовье герефордов до сотни.

Большие надежды он возлагает и на курдючных овец. Мясо у них вкусное, полезное и без запаха, - продолжает Хабибуллин. – Спрос на овец этой породы большой. В молочном производстве задействованы 34 коровы, сегодня из них доятся только 6, остальные в запуске. На перспективу глава семейной фермы планирует увеличить дойное поголовье и наладить переработку молока в своем хозяйстве. К лету же Ильшат возьмется за птицеводство (выращивание гусей) и разведение рыбы в местном пруду. В планах заняться тепличным хозяйством, сама теплица уже давно есть, остается решить вопрос отопления.

На носу посевная, как и любой хороший хозяин, готовится он к ней загодя. Техника есть, минеральные удобрения закуплены. Благодаря поддержке Президента Татарстана увеличились и площади земли. В планах фермера посев 7 сортов пшеницы, овса, 2 сортов ячменя, рапса, однолетних трав, рожь уже посеяна, лягут в землю и семена кормовой свеклы. Моя задача – обеспечить скот качественными и разнообразными кормами, получить экологически чистую продукцию, что стало особо важно с вступлением России во ВТО.

Сегодня Хабибуллин предоставил работу 12 человек. Средняя зарплата составляет 15 тысяч рублей. Для жителей села это неплохой заработок. Он не просто дает работу людям, но и по мере возможности решает социальные проблемы села: следит за дорогами, выделяет средства на проведение разного рода мероприятий, поддерживает мечеть, присматривает за кладбищем. Уж очень хочется возродить село и доказать молодежи, что и на селе можно нормально жить и зарабатывать.

Несмотря на свою занятость, фермер охотно участвует на агрофорумах. На съезде фермеров РТ Марат Ахметов вручил ему Почетную грамоту и именные часы. Недавно фермер принял участие в съезде предпринимателей из татарских сел.

Многое уже сделано фермером для возрождения родного села и уже люди не стремятся на заработки в большие города, предпочитая трудиться в своем хозяйстве на своей земле. Более того, появляются фермерские династии.

Вот и сын Ильшата Хабибуллина, который сейчас работает с отцом, намерен создать свое фермерское хозяйство и продолжить семейное дело.

Проблемы фермеров:

Нехватка земли и низкие цены на зерновые культуры.

Отчеты госорганам, которые отнимают слишком много драгоценного времени.

Обязательство работать в новой системе ФГИС «Зерно».

Нехватка свободной земли.

Обеспечение кормами.

Дефицит кадров.

Низкий сбыт выращенного зерна.

Фермеры должны работать под заказ.

Сохранение сельского населения.

Сохранение почвы от водной и ветровой эрозии, а также сохранение и приумножение плодородия почвы.

Заключение

1. Крестьянское хозяйство является источником экологически чистых продуктов питания, а также источником пополнения семейного бюджета.

2. Для плодородия почв получаем навоз, который очень необходим для выращивания сельскохозяйственных культур. А продукты, которые мы выращиваем без консервантов и химических добавок, полезны для здоровья

3. Чтобы получить выгоду от КФХ, от всех рабочих и членов семьи нужно трудолюбие и старание

Цветочный бизнес на двоих

Лысов Кирилл Александрович

ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Руководители: Габдулхакова Миляуша Ильшатовна

Низамов Райхан Ильдарович

В Балтасинском районе две молодые семьи объединились, с целью открыть тепличное хозяйство, чтобы сделать общий бизнес успешным. Посадили 24 тысячи разнообразных тепличных цветов в селе Таузар Балтасинского района Татарстана. Выращиванием цветочной рассады занимаются вместе две семьи – **Ирек и Руфия Галиуллины**, младший брат Ирека – **Ильгиз**, а также **Рушад и Залия Юсуповы**.

На первый взгляд, кажется, что бизнес на две семьи не лучшая идея, поскольку принято считать, что общие деньги, общее дело всегда сопровождаются ссорами. Татары говорят: «Уртак малны эт жыймас», то есть «за общее имущество никто не отвечает». Однако Галиуллины подумали вместе вести бизнес не только можно, но даже удобнее, чем в одиночку.

Эти семьи - давние друзья. У них своя пилорама, то есть не в первый раз в бизнесе. Получили у государства грант, добавили немного своих денег и построили теплицу напротив дома Юсуповых. Обогревается она от дровяной печи, есть электричество, площадь – 150 квадратных метров. Руфия согласна с мужем – общее дело только сближает. «Мы вместе проводим праздники, выходные, никаких разногласий не возникало. Друг для друга стали уже как родные. Денег всегда будет не хватать, а нам вместе весело! Мало того, к нашему тепличному делу присоединились и родители, дети. В этом году во время пересадки цветов привлекли двух помощников со стороны.

По словам фермеров, в совместном ведении дела есть и другие плюсы. Например, для отопления парника используют обрезки досок, другие древесные отходы с пилорамы Рушада Юсупова. Работа в теплице никогда не останавливается, потому что есть возможность подменить друг друга.

«Когда кто-то задерживается на работе, другой в это время занимается теплицей. Мы с братом шоферы, иногда приходим поздно, в такие дни за растениями ухаживают Юсуповы. А в другой день работаем мы. До этого пробовали выращивать силами одной семьи – тяжело, не успеваем. У нас у всех помимо теплицы есть основная работа, а это просто хобби», – объясняет Ирек Галиуллин.

Заниматься цветочной рассадой Галиуллины начали еще в 2020 году. Вырастили 15 тысяч цветов, а в этом году их количество довели до 24 тысяч – всего 52 вида цветов и декоративных растений.

«За ростками смотришь, как за маленьким ребенком. Сначала переживаешь, как они взойдут, потом – чтобы хорошо росли, окрепли. Даже если вижу, что листочки ослабли, поникли, очень расстраиваюсь. Зато когда зацветут – это уже восторг и счастье! Еще я люблю наблюдать за реакцией

людей, которые приходят к нам в теплицу. Иногда они заказывают просто по телефону: “Да выберите уж сами!”, а я говорю – нет, приходите, сами посмотрите. Они заходят – и удивляются!» – рассказывает Руфия Галиуллина.

Секрет хорошей рассады – в семенах. Ирек Галиуллин считает, что многое зависит от качества семян. У хороших семян и всхожесть стопроцентная, и рассада получается сильной, растет равномерно. Поэтому семена цветов фермеры заказывают из Ростова на Дону. Получается дороже, однако это оправданные вложения, говорят они.

«Мы пробовали сами заготовить семена, но нам показалось, что из них цветы вырастают не такие яркие и крупные. В первый год вырастили петунию для себя из домашних семян, больше так не стали делать», – объяснил Ирек.

В этом году Галиуллины первую партию семян на рассаду посеяли еще в феврале в своей теплице в Балтасях, на сорока квадратных метрах. Саженцы взошли и поднялись за двадцать дней, после этого их пересадили в отдельные ячейки. Пересадку продолжили и в теплице в Таузаре. Через месяц началось цветение, и рассада была готова. В течение всего сезона продолжают работы по уходу за цветами – это ежедневный полив, подкормка, обработка против почвенных инфекций и вредителей.

Жители Балтасинского района больше всего любят украшать свои участки петунией, бархатцами, бальзамином, хризантемами, бегонией, алиссумом, лобелией и маргаритками, рассказали собеседники.

В прошлом году они выращивали рассаду, особо не рекламировали. А в этом году односельчане уже заранее стали спрашивать, будет ли рассада, ждали, когда можно будет у них ее приобрести. Мы рады, цветы продаются хорошо. В Балтасях еще несколько семей занимаются этим, но покупателей у нас тоже много», – рассказывает Руфия.

«В прошлом году почву для рассады привезли из Марий Эл, вводили хорошие удобрения. Люди говорили, что наши цветы стоят долго, даже в осенние холода. Конечно, было приятно это слышать», – говорит Ирек.

После окончания сезона цветочной рассады фермеры планируют на освободившихся площадях выращивать овощи. В ноябре прошлого года Галиуллины в своей теплице сажали лук. Он созрел за 24 дня, но выращивание лука оказалось не таким прибыльным. Также в ноябре посадили огурцы и помидоры. Огурцы начали созревать уже в начале января, а помидорам для этого потребовались 3,5-4 месяца, рассказал Ирек Галиуллин.

«Огурцов зимой всем хочется, их у нас сразу забирали – знакомые, соседи. Сезон цветов закончится – посадим огурцы и будем весь год заниматься ими. Выращивать огурцы даже прибыльнее», – говорит фермер.

Ирек Галиуллин поделился советами по выращиванию хорошей цветочной рассады: Старайтесь выбирать качественные семена. Обращайте внимание на сроки хранения. Посев лучше производить в определенные дни. Сеять лучше по лунному календарю. Оптимальная температура для рассады – 17,5 градусов. Поливать нужно каждый день, умеренно. Излишняя влажность приводит к развитию плесени, недостаток влаги – к увяданию растений. Проследите, чтобы стебельки не легли и не сломались под напором воды.

Важно, чтобы ростки получали достаточно света, поэтому обратите внимание, сколько часов в день они находятся под естественным солнечным освещением. Необходимо провести дезинфекцию почвы дважды еще до посева семян на рассаду. Своевременно выявляйте наличие вредителей – муравьев, которые разрушают почву, и жуков, поедающих листья растений. Нужно заблаговременно избавляться от тех и других насекомых.

Создание крестьянского - фермерского хозяйства «Овощи для нас»

*Магсумов Айзат,
обучающийся 2 курса ГАПОУ Арский агропромышленный
профессиональный колледж
Руководители: Нуриева А.К., Нуриев Р.Р.,
преподаватели спец.дисциплин*

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, морковь, 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 2024 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 «Овощи для нас» 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. неэкологичность 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 «Овощи для нас» 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.

Успехи ветеринарной службы района в моих руках

*Махмутов Фирдинат Мансурович,
преподаватель по ветеринарии,
ГАПОУ «Алексеевский аграрный колледж»*

Оглавление

1. Цель конференции
2. Задачи
3. Методы исследования
4. Предварительный план
5. Заключение
6. Выводы

7. Список литературы.

Цель конференции: Освоить основы создания и ведения семейного хозяйства животноводческого направления.

Задачи конференции: повысить интерес к будущей профессии, изучить порядок и правила создания семейных хозяйств по производству животноводческой продукции и владеть знанием современных экономических эффективных технологических процессов производства мяса, молока, яиц, шерсти.

Методы исследования:

1. По источнику знаний, словесное, практическое оборудование: ПК, презентации.

Предварительный план:

1. Тема проекта работы
2. Цели и задачи деятельности
3. Исследование, наблюдение.

Этика работы над проектом:

1. Изучение материала.
2. Обсуждение выполненных работ.

В Алькеевском районе строительство семейных ферм крестьянско-фермерских хозяйств началось с 2008 года, их сегодня насчитывают – 32.

Семейное хозяйство (КФХ) «Ахмадеев» по производству молока и мяса было организовано в 2011 году, расположено в н.п. Тяжбердино в 4-х км от районного центра, имеются подъездные пути. Производственные помещения – коровник, телятник, молочный блок и подсобные помещения. Число работников 7 человек, из них животноводов 5. Имеется мех. парк – комбайн, МТЗ-82, МТЗ-1221, ДТ, сеялка, косилка, кун, разбрасыватель мин. Удобрения, бороны, плуг, каток, культиватор, пресс-подборщики т.д.

Хозяйство занимается разведением Холмогорской породы КРС. Всего КРС 120 голов, из них коров 62, быков производителей 2 гол, нетелей 15, телок 15, телят -26.

Доеение коров и удаление навоза механизировано. Молоко сдается в Нижне -Алькеевский молокоприемный пункт по цене 27 руб. за литр.

Товарность молока 94% , жирность 3,8%.

Для успешного ведения семейного хозяйства у руководителя имеется достаточный опыт, его трудовой стаж составляет 12 лет.

В 2018 году участвовал в конкурсе и выиграл 3 млн рублей. В этом году купили бычков 7 голов из Калмыкии, «Герефордской породы» мясного направления.

Проблемой для руководителя семейного хозяйства являются низкая цена на молоко в весеннее – летний период и повышение стоимости на технику и горюче- смазочные материалы. Для повышения интереса у студентов колледжа к будущей профессии и привлечения их к созданию КФХ проводится комплекс мероприятий: организуются экскурсии по животноводческим комплексам, ветеринарным объектам КФХ, встреча с руководителем управления СХОС, администрацией района и инвесторами, участие 9-тиклассников в «Дне открытых дверей» колледжа. Поддерживаем тесную связь с Казанской академией ветеринарной медицины, они ежегодно выступают перед студентами, оказывают консультационную помощь и помощь учебными пособиями.

В школах района ведем профориентационную работу, выезжаем и в соседние районы. Например, из Спасского района сегодня обучаются 4 студента, т.к. у них не имеется ветеринарного отделения. Благодаря этому число абитуриентов ежегодно достигает 60, из них 14 вет. одел. Наши студенты участвуют на торжественном собрании, посвященном «Дню сельского хозяйства». Публикуем статьи в районной газете, где отражаем посещение живот. объектов и жизнь студентов. Руководители сельхозпредприятий охотно приглашают студентов для прохождения производственной практики.

В школах района имеются агроклассы, где наши преподаватели ведут занятия, где мы говорим: «Кто любит животных, технику, добро пожаловать к нам учиться». Французская пословица гласит «На руку земледельца и животновода опирается весь мир».

Заключение:

Я считаю, что провел большую работу, которая даст возможность комплектовать хозяйства ветеринарными специалистами за счет выпускников нашего колледжа.

Выводы:

Цели и задачи, поставленные в проектной работе, были ключевыми при подготовке специалистов для животноводства, основное внимание уделяли конечному результату.

1. Обеспечить благополучие хозяйств в ветеринарно-санитарном отношении.
2. Производство доброкачественной продукции
3. Соблюдения личной гигиены.

Освоили навыки выполнения различных процедур. Научились составлять планы профилактических, лечебных и оздоровительных мероприятий. Я надеюсь, в реализации проекта помогут заинтересованные

организации – Алькеевское гос. ветеринарное объединение (Руководитель Хайруллин К.Ш.), производственные ветеринарные службы инвесторов и консультант по животноводству Управления сельского хозяйства Салахов И.Г.

Список использованной литературы.

1. Животноводство Автор: В.Н Легаза 2004г.
2. Основы зоотехнии: Г.В. Родинов, Л.П. Табакова 2003г.
3. Основы ведения фермерского хозяйства: Ковалева Ю.Н. 2004г.
4. Механизация и автоматизация животноводства: В.В. Кирсанов, Ю.А. Симарев, Р.Ф. Филонов.
5. Ветеринарная служба и рыночная экономика: Сibaгатуллин Ф.С., Никитин И.Н. 1994г.

Агротуризм: современный доходный бизнес

Медведева А.И., обучающаяся 12 группы ГАПОУ «ААПК»

Руководитель: Аскарва А.Д.

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

Бизнес - план
по производству животноводческой продукции
(реализации молока) в семейном хозяйстве

Миннебаев Ильгам Рустамович,
обучающийся 45 группы
ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»
Руководитель: Мингазов Фарит Фоатович

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, коровник и сельскохозяйственная техника на общую сумму – 200000 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 3 наемных работника. Проведены устные переговоры с потенциальными работниками. Планируется привлечение 2 разнорабочих, 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 30 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 трактор Т-25А; роторная косилка «Лисицки»-1,65; грабли-ворошилки ГВК-6А; пресс-подборщик тюковой ПС-1,6 «Киргизстан»; прицеп тракторный 1ПТС-2; самодельный тракторный погрузчик с ковшем. Недостающая сельскохозяйственная техника для работы на ферме и заготовки зеленых кормов заимствуется у родственников.

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 400 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 25 рублей за 1 кг, мясо по цене 400 рублей за 1 кг.

Планируемый объем реализации молока в год составляет 22500 кг, мяса 432 кг.

5. Производственный план

Планируется:

- покупка 2 нетелей на сумму 160000 руб.;
- приобретение кормов на сумму 121000 руб.;
- на ГСМ и прочие расходы – 19000 руб.

Предусматривается закупка кормов:

- фураж – 5 тонн на сумму 85000 рублей;
- сено – 60 рулонов заготавливается на собственных землях;
- солома – 60 рулонов (180 тонн) – на сумму 36000 руб.

Выручка от реализации в год:

- надой продукции – 22500 кг.;
- выход мяса – 432 кг.

Планируется реализация:

- молока 22500 кг. по 25 рублей за 1 литр. – 562500 руб.;
- мяса 432 кг. по 400 рублей за 1 кг – 172800 руб.;
- приплод телят: 2 головы – продажа по 15000 руб. – 30000 руб.
- приплод телят – 3 головы – расширение стада.

Всего выручка от продажи сельскохозяйственной продукции в год – 765300 рублей.

Из них чистой прибыли – 343359 руб.

6. Организационный план

Предпринимательская деятельность регистрируется в качестве индивидуального предпринимателя.

Форма собственности – частная.

Собственником дела является Миннебаев Ильгам Рустамович.

Привлечения наемных работников не планируется.

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 устанавливается 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 – 9657 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.

Перспективы развития личных подсобных хозяйств

*Мухаматгалиева Динара Ринатовна
ГАПОУ «Казанский строительный колледж»
Руководитель: Мингазов Эрсен Курбанабевич*

Развитие личных подсобных хозяйств (ЛПХ) на разных этапах истории имело свою специфику, которая определялась совокупностью природных, экономических, политических и социальных факторов и во многом зависела от целей и задач государственной политики. Изучая динамику развития личных подсобных хозяйств, можно сделать вывод, что это стало как форма самозанятости и самообеспечения населения продовольствием, так что с уверенностью можно сказать, что мое исследования перспектив развития личных подсобных хозяйств в современной региональной экономике актуально. Ведь развитие личных подсобных хозяйств, как основу продовольственной безопасности страны начали продвигать с 1980-х годов, выдавая городскому населению участки для ведения личного хозяйства.

Сельское хозяйство играет особую роль в жизни любого человека. Оно обеспечивает всю страну злаковыми культурами, овощами, маслами, мясом и многим другим. Без него мы бы просто не смогли жить, нам нечем бы было питаться.

В настоящее время значимость фермерских хозяйств и личных подсобных хозяйств в экономике страны только растет. Ограниченный персонал, а иногда только трудовой потенциал семьи, осуществляя на сельских территориях экономическую деятельность. Как пример, в моей семье тоже ведется хозяйство. Оно у нас небольшое – 11 коров, 2 лошади, 4 быка, телята и домашняя птица. С годами хозяйство только увеличивается. Это небольшая деревня в Малмыжском районе Кировской области, где полностью для ведения хозяйства используется трудовой потенциал семьи. Летом мы всей нашей семьей и с помощью родственников заготавливаем сено на зиму. Чтобы прокормить хозяйство, мы заготавливаем около 500 рулонов сена или 1600 тюков. У нас есть свой трактор, с его помощью грузить и выгружать рулоны в сеновал намного проще, нежели кого-то нанимать. Летнее время становится самым тяжелым, но интересным. Благодаря такому хозяйству, на нашем столе только натуральная еда. В этом есть большой плюс, ведь мы можем не тратить деньги на магазинную продукцию и с уверенностью знать, как и из чего сделана продукция. Также моя сестренка научилась делать сыр. Ей это интересно, а еще она из этого получает деньги, почти весь класс из школы покупает ее сыр. К нам могут

приехать издалека, чтобы купить нашу молочную продукцию. А нам приятно слышать, что наше молоко, сметана и творог очень вкусные, это нас мотивирует! Мы вкладываем всю душу в свою работу. И я с радостью приезжаю домой на выходные, чтобы помочь родителям по хозяйству. Сельское хозяйство – это наша жизнь. Только благодаря ему, мы имеем такой обширный ассортимент продуктов питания.

Проведя анализ открытых источников можно сказать, что количество личных подсобных хозяйств сократилось за пять лет почти на треть, подсчитал Росстат. Но тенденцией стало их укрупнение — площадь среднего участка выросла на 20%. Выросла и эффективность использования земли аграриями, так личные подсобные хозяйства остаются главными производителями картофеля в России: согласно данным Росстата, на долю хозяйств граждан приходилось более половины — 66% — от общей посевной площади картофеля основных сельхозпроизводителей. До 93% пастек принадлежит личным подсобным хозяйствам. И в основном личные подсобные хозяйства это вепревую очередь небольшие животноводческие фермы по содержанию сельхоз птиц, крупного-рогатого скота и выращивания картофеля и других овощей.

Для развития личных подсобных хозяйств сегодня очень большая поддержка существует несколько грантов для развития своего хозяйства, а также финансовая поддержка сельхоз товаропроизводителей. Но остается проблема с молодыми кадрами и привлечением их на село. Мной был проведен небольшой опрос, где респондентами выступили студенты колледжа и ответили на следующие вопросы. Хотели бы Вы жить в селе? Заниматься сельским хозяйством? И открытый вопрос что не хватает молодому человеку для того чтобы он переехал жить в сельскую местность, ведь статистические данные показывают, что большое количество уехавших из сельской местности молодежи в город остаются там работать. Исходя из опроса, молодым людям не хватает:

- зон отдыха и общения;
- рабочих мест;
- инфраструктуры.

Таким образом, функционирование и перспективное развитие личных хозяйств, как мелкотоварных, так и нетоварных, значимо для населения России. Однако личное подсобное хозяйство сталкивается с трудностями. На личном примере могу отметить следующие – в основном, это сбыв продукции и ее переработка.

Как показало проведенное нами исследование, функции ЛПХ многообразны. Экономическая функция выражается в повышении уровня

жизни; улучшении материального обеспечения, в том числе и продуктами питания, рабочими местами и самозанятостью на селе. Для этого необходимо привлекать молодёжь и показывать реальные перспективы сельского хозяйства.

Производство и реализация зеленого лука в семейном подсобном хозяйстве

Низамиев А. Ф.,

ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Руководитель: А. С. Ахмадулин

Лук относится к тем продуктам, которые круглый год пользуются стабильным спросом у потребителей. Поэтому выращивание лука как бизнес представляет интерес для многих предпринимателей, в том числе начинающих. Идея привлекательна отсутствием необходимости в крупных вложениях, высокой рентабельностью, быстрым получением прибыли. Зарабатывать можно на продаже как репчатого, так и зелёного лука. Неприхотливая сельскохозяйственная культура радуется хорошим урожаем в любых климатических условиях. А успех бизнеса зависит от качества выращенного продукта и умения выгодно его реализовать. Стоимость запуска - низкая, окупаемость - высокая, сложность управления - низкая, конкурентность - средняя

Выращивание зелёного лука как бизнес обладает массой преимуществ: дешевизна посадочного материала, простая технология культивирования культуры, быстрый рост зелени — уже через месяц после посадки товар готов к реализации, возможность получать несколько урожаев в год, отсутствие на первых порах необходимости в найме сотрудников. Сбор урожая на 10 квадратных метрах занимает всего час времени. Минимальный уход за растениями. Вместе с тем, выращивание лука на перо как бизнес влечёт за собой и вполне определённые риски. Лук — продукт скоропортящийся, поэтому чтобы заработать, важно грамотно организовать сбыт. Если в качестве бизнес-идеи выбрать культивацию репчатого лука, требуются значительные площади, задействование сельхозтехники, оборудование хранилища. В средней полосе увеличение выручки возможно только за счёт охвата больших площадей. Частое и вполне оправданное решение — объединить идеи: часть выращенных луковиц продавать, другую — оставить для выгонки на перо. Средняя окупаемость бизнес-вложений — 2–3 года.

Выгонять перо можно практически из любой «репки», но не все сорта склонны образовывать много зачатков, а потому рентабельность будет невысока. Для выгонки свежих перьев лучше всего подходят такие сорта: «каратальский»; «янтарный»; «ростовский»; «чёрный принц»; «штутгартер Ризен». Для получения зелени также подходят шнитт-лук (резанец), батун, слизун, порей. Для бизнеса на «репке» хороши урожайные и лёжкие сорта: «timiриязевский»; «золотистый»; «орион»; «стурон»; «алеко» (фиолетовый). Для выращивания зелёного лука как бизнес, не следует покупать для производства едовую «репку». Перед отправкой урожая на хранение и в точки продаж луковицы обрабатывают специальными препаратами, убивающими точку роста. Поэтому искать посадочный материал стоит непосредственно у фермеров.

Для открытия собственного дела необходимы земельный участок; теплица; посадочный материал; удобрения. Чтобы получить богатый урожай, необходимо детально изучить технологию производства, подобрать подходящие сорта культуры, способ высадки посадочного материала. Выращивание лука как бизнес уже на старте требует определённости в вопросах реализации продукции. Возможны такие пути для сбыта лука: **Сдача оптовым скупщикам.** В большинстве населённых пунктов работают оптовики, которые принимают товар напрямую у поставщиков. Этот самый простой вариант, но не всегда скупщик предлагает выгодную цену. Поэтому предпочтительнее другие способы реализации. **Продажа заведениям общественного питания.** К сожалению, у многих кафе, ресторанов уже есть постоянные поставщики и придётся постараться, чтобы найти клиента. **Поставки в розничные магазины.** Здесь много подводных камней, о которых стоит знать: продукт будет реализовываться с наценкой, которую многие продавцы делают слишком высокой. Это закономерно отпугивает покупателей. При этом владельцы магазинов настаивают на включении в договор с поставщиком раздела о возврате или замене испорченного товара. Также супермаркеты часто требуют от поставщика взять на себя затраты на упаковку. **Самостоятельная торговля.** Этот способ предполагает оборудование торговой точки, получение разрешения от местных властей, приобретение холодильного оборудования, кассового аппарата. Выращивание лука как бизнес требует обязательной регистрации предпринимательской деятельности. Возможный субъект хозяйствования — ИП, ООО, КФХ или ЛПХ. Выбор организационно-правовой формы зависит от масштабов проекта, планов по развитию, способа реализации урожая. Если планируется работать с магазинами, нанимать персонал, регистрируется

юр.лицо. Собственники личных приусадебных хозяйств (площадь участка — не более 2 га) вправе сбывать продукцию только крупным дистрибьюторам.

Если рассматривать выращивание лука как бизнес-идею для создания основного источника дохода, минимальные вложения составят порядка 100–150 тысяч рублей. Этого достаточно, чтобы: зарегистрировать бизнес; арендовать участок, площадью 100 квадратных метров; приобрести минимально необходимое техническое оснащение — мотоблок, вёдра, лопаты; закупить посадочный материал. Сооружение круглогодичной теплицы с освещением, отоплением на 120 квадратных метров обойдётся в 450–600 тысяч рублей, гидропонная установка потребует дополнительных вложений в размере 430 тысяч рублей.

Идея культивировать популярный зелёный овощ дома подойдёт начинающим предпринимателям, не располагающим крупными суммами. Сажать растения можно на приусадебном участке либо в квартире, на балконе, в подвале. Выращивая зелень в огороде, на значимые суммы прибыли рассчитывать не стоит. С поздней весны до ранней осени свежая зелень стоит недорого, при этом предложений на рынке достаточно много. Для приобретения стеллажей, монтируемых на подоконнике, балконе или в подвале, покупки посевного материала хватит 7–15 тысяч рублей. Для тёмного помещения также понадобится подсветка. Организовать продажу можно среди соседей, в местных группах в соцсетях, мессенджерах.

Точную сумму прибыли от бизнеса на выращивании лука назвать невозможно. Некоторым предпринимателям при грамотном подходе удаётся с нескольких соток получать до 1 млн рублей ежемесячно, другие бросают затею, даже не окупив первоначальные вложения. На величину дохода влияют: размер стартовых вложений; выбранная технология производства — выращивание в открытом грунте, в теплице, на гидропонике; климатические условия, плодородность грунта; масштабы деятельности; способ реализации продукции; экономическая развитость региона — наличие или отсутствие оптовиков, состояние транспортной системы; выбранные виды и сорта лука; конкуренция на рынке; урожайность года. Минимальная рентабельность выращивания лука в теплице как бизнеса составляет 30%. Минимальная рентабельность культивирования овоща в открытом грунте в летнее время — 50%. Более высокий показатель в тёплое время года объясняется отсутствием у фермера в этот период расходов на аренду и обогрев теплицы. При грамотном подходе увеличить рентабельность бизнеса можно до 200–300%.

Выращивание лука как бизнес предполагает возможность развиваться. Если планируется выращивать зелень в теплице, для создания идеальных условий стоит обеспечить посевам: обогрев; освещение на период с коротким

световым днём; вентиляцию; систему полива. Здесь же наряду с луком можно сажать петрушку, укроп, кинзу, базилик. Это особенно актуально тем фермерам, которые планируются в будущем открытие собственной торговой точки. Увеличить урожай лука на открытом грунте поможет грамотная организация полива, подбор оптимальных для ваших условий сортов овоща и своевременное внесение качественных удобрений.

Чтобы зарегистрировать субъект предпринимательской деятельности для выращивания лука как бизнеса, потребуются: заявление установленного образца; копии паспорта, ИНН; уведомление о переходе на упрощённую систему налогообложения (если планируется); квитанция об уплате госпошлины. Для оформления ООО нужны: устав; решение о создании ООО от единственного учредителя или протокол собрания участников и договор об учреждении, если учредителей несколько; заявление о подтверждении юридического адреса; документы, подтверждающие право распоряжаться помещением. Разрешения и лицензии для выращивания и продажи сельхозпродукции не нужны. Выращивание лука как бизнес, способно приносить неплохой доход. Необходимо только разобраться в технологиях выращивания зелени или луковок, а также тщательно продумать и грамотно организовать сбыт. Если опыта в бизнесе нет, можно начать с малых объёмов, постепенно увеличивая масштабы деятельности.

Пчеловодство в Западном Закамье, как семейное хозяйство.

*Никулина Ангелина Владимировна,
Чубаков Илья Евгеньевич,
ГАПОУ «АЛЕКСЕЕВСКИЙ АГРАРНЫЙ КОЛЛЕДЖ»
Руководители: Кириллова Лариса Михайловна,
Истомин Александр Анатольевич*

Семейное хозяйство в Татарстане - это способ организации сельскохозяйственного производства, осуществляемый и управляемый семьей и опирающийся преимущественно на труд членов семьи.

Ведение семейного хозяйства открывает уникальную возможность по обеспечению продовольственной безопасности, улучшению средств к существованию, более рациональному распоряжению природными ресурсами нашего региона, охране окружающей среды и достижению устойчивого развития, особенно в сельских районах Закамья.

Что же такое пчеловодство, как семейное хозяйство?

Пчеловодство – древнейшая отрасль сельского хозяйства, которая занимается разведением пчёл для получения мёда, а также пчелиного воска и других продуктов, и для опыления сельскохозяйственных культур.

Одна из основных задач пчеловодства – получение специфических продуктов: мёда, воска, пыльцы, маточного молочка, прополиса, пчелиного яда.

В последнее время широко пропагандируется использование пчелиного подмора и расплода. Пчеловодство отличается быстрой окупаемостью затрат и эффективностью производства продуктов. К примеру, в Татарстане, пчелиная семья окупает себя обычно за один летний период.

Особенности пчеловодства в Татарстане.

Абсолютно все держатели пасек в курсе, что любые моменты в разведении пчел и медоносных культур, даже те, которые кажутся незначительными, имеют большую важность. Во-первых, для пчеловодства Татарстана очень важно, что бы пчелы получали достаточно корма, к зиме они должны соорудить себе теплое жилище, поэтому за сезон пчелы добывают как можно больше пыльцы. Во-вторых, владельцы пасеки должны утеплить пчелиный дом, если пчелы простынут и будут болеть, то и дети у них родятся плохими. Во избежание таких инцидентов место для пасеки необходимо выбирать строго на той территории, где есть постоянный доступ к солнечным лучам. В-третьих, важна профилактика различных паразитарных насекомых. Очень часто можно встретить в ульях клещей, если не заниматься ими. В-четвертых, когда пасечник начинает установку своих пчелиных домов на поля, где произрастает рапс, он должен проверить землю на отсутствие химических препаратов, которыми могли обрабатывать данное растение.

В последнее время семейное пчеловодство в Татарстане активно развивается, что позволило ему топ-5 медовых регионов России, часто опережая по медосбору Алтайский край и уступая Башкирии. В республике имеются все необходимые условия для эффективного пчеловодства: богатая естественная и культурная медоносная растительность; уникальная татарская популяция медоносных пчёл; вековые традиции и высокое мастерство пчеловодов; высокий спрос на качественный мёд и другую продукцию пчеловодства.

В 2022 году в Татарстане производство мёда было на уровне 9000 тонн валового мёда и 5500 тонн товарного мёда.

Организация территории пасеки.

Пасека – производственная единица пчелофермы или пчеловодного хозяйства, пасечная территория, на которой размещены ульи с семьями пчёл, пасечные постройки и пчеловодные сооружения. В условиях семейного пчеловодства пчелоферма состоит из отдельных пасек: центральной, где имеется общий зимовник для пчёл; сохранилища; мастерской; производственного помещения для механизированной откачки мёда, переработки воскосырья; складского помещения; иногда – жилья пчеловода, а также нескольких других временных точек, расположенных в 3-5 км один от другого. Большое значение имеют хорошие подъездные дороги, наличие питьевых источников, а также микроклимат, свойственной естественной среде обитания пчёл. Каждая пчеловодческая ферма должна иметь доброкачественные ульи, высокопроизводительный инвентарь по уходу за семьями пчёл и посадке маток, оборудование по откачке и переработке мёда, воска и биологически активных продуктов пчеловодства; для погрузочно-разгрузочных и транспортных работ – пасечные тележки, погрузчики, платформы для перевозки ульев и павильоны для круглогодичного содержания семей пчёл; для откачки и фасования мёда, приготовления кормов для пчёл, хранения сотов, ремонта ульев и других работ – специальные помещения, зимовники и др.

Плюсы и минусы семейного пчеловодства в Западном Закамье Республики Татарстан.

В семейном пчеловодстве есть как плюсы, так и минусы.

Плюсы пчеловодства:

1) Небольшой стартовый капитал. Расходы можно легко спрогнозировать, и посчитать. Если придерживаться плана по разведению пчёл, и реализации товара, то прибыль покроет потраченные деньги.

2) Приобретение пчелиных семей и ульев доступно в каждой стране. Есть определенные клубы, объединения, сообщества пчеловодов, где можно узнать о тех, кто продает пчёл. Информация эта открыта, стоит лишь поинтересоваться.

3) Реализовывать мёд очень просто, ведь всегда найдутся покупатели на рынках, ярмарках. То есть продать полученную продукцию можно как в городе, так и в селе.

4) Поскольку мёд относится к продукции, которая не портится, то его можно перевозить на далекие расстояния и продавать в разных частях страны, а возможно и за границей. Также можно на пасеке наладить производство прополиса, воска, что принесет дополнительный доход.

5) При наличии необходимых знаний, ухаживать за пасекой несложно. Хотя если пчеловодство выступает как дополнительный источник дохода, то предприниматель может нанять человека, который будет ухаживать за пчёлами и ульями.

6) Спрос на мёд хорош как летом, так и зимой, ведь этот продукт богат витаминами. Поэтому пчеловодство можно развивать все больше и больше. Если сначала это несколько ульев, то дальше это может быть большая пчелиная ферма, а вскоре и собственные поля. Их можно засеивать гречкой. При этом получать не только хороший гречневый мёд, но и урожай гречки, которую тоже стоит продавать.

Минусами пчеловодства является:

1) Научиться правильно, работать с пчёлами. Не только в теории, но и на практике освоить подходы к работе с ними. Ведь их укусы достаточно опасны и болезненны. Поэтому перед сменой погодных условий, когда в скором времени ожидается дождь, следует оставить гнездо пчёл в покое, и воздерживаться от осмотров.

2) Важно быть хорошим организатором и участником в своем бизнесе. Замечать проблемные участки на пасеке, вовремя ремонтировать ульи, выкачивать мёд, создавать и поддерживать хорошие условия для пчёл. Важно разбираться в ценах на рынке, искать покупателей. Пчеловоду необходимо трудиться не только летом, но и зимой.

3) Для пчёл необходимо правильный уход, а если он недостаточен, и они подвергаются переохлаждению или неправильному кормлению, то стоит ожидать болезни. С некоторыми можно справиться, вовремя подлечить. Но иногда, можно и лишиться всего семейства.

4) Если место изначально выбрано неудачно, то необходимо заниматься перевозкой ульев, или договариваться с фермерским хозяйством о том, чтобы на полях выращивали определенные культуры.

Производство и переработка продукции в семейных хозяйствах может быть довольно сложным делом. Нужно изучить много новых терминов, закупить оборудование, инструменты и пчёл, исследовать практики сезонного хозяйствования, вступать в пчеловодческие клубы, изучить некоторые техники разведения пчёл. Семейная пасека производит не только мед, но и другие продукты — пыльцу, воск, прополис, пергу, маточное молочко. Собирать прополис и пыльцу довольно трудоемкий процесс. Чтобы мед был хорошего качества, нужно заботиться и о том, чтобы вокруг вашей пасеки росли разнообразные медоносные растения.

На примере пчеловода Александра Зайцева, который со своей семьёй уже много лет проживает в Алексеевском районе и занимается пчеловодством.

В его хозяйство входит 2 пасеки. По словам Александра за 7 лет занятием пчеловодством, случались всякие проблемы. Например: плохая зимовка, болезни, плохая обеспеченность современным оборудованием и инвентарем, проблема с лекарственными препаратами, проблемы с племенным материалом, проблема со страхованием пчеловодства. Также и в этом году пострадали, так как была плохая весна.

На семейной пасеке Зайцевых производят и перерабатывают: мёд с прополисом, мёд с орехами, крем-мёд, мёд с маточным молочком, мёд с трутневым молочком, сотовый мёд, цветочно-липовый мёд, мёд пропольская (тапалёк). А также: перга, забрус, прополис, замор, пыльца.

Мёд они используют не только для своей семьи, но и получают с него прибыль. За сезон одна пчелиная семья собирает около 30-40 килограмм. За год получится в два раза больше — 60-80 килограммов меда. Если лето было теплым, не засушливым, растения обильно цвели, а пчелы не болели, то можно собрать около 100-130 килограмм вкусного мёда с одного улья. Александр часто презентует свою продукцию на различных ярмарках, а также готовит доклады на Ежегодный съезд пчеловодов.

В конце хочется сделать вывод, что несмотря какого вида семейное хозяйство везде есть свои плюсы и минусы. Пчеловодство также не простое хозяйство, из-за погодных условий могут пострадать все семьи пчёл, что приведёт к убытку прибыли хозяина. На примере семьи Зайцевых можно увидеть, что различные проблемы для них не помеха, они любят своё дело, которым занимаются и ни за что не перестанут производить мёд. Пчеловодство – это не только мёд, но и разнообразные продукты, высокие урожаи пчелоопыляемых сельхозкультур, укрепление здоровья населения, а также малозатратная отрасль сельского хозяйства.

Исследовательская работа на тему «Корова – кормилица».

Петров Кирилл Валентинович

ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Руководитель: Фасхутдинова Райма Ильсуровна

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 немыслимо 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 коровы рождается 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-корова с 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 отрыгивает 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 10 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.

Если это мальчик, то его называют бычок, когда он вырастет то будет большим быком. Если это девочка, её называют телочка, она будет коровой. 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 сделать некоторые работы. Я загонял коров на эти территории и подключал «электропастуха».

Рождение телят. 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.

Если это мальчик, то его называют бычок, когда он вырастет, то будет большим быком. Если это девочка, её называют телочка, она будет коровой. При хорошем уходе телята вырастают крупными и здоровыми.

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 6000 рублей.

Расчет прибыли от коровы. На 1 корову:

РАСХОДЫ				
№п\п	Виды затрат	Количество	Цена	Стоимость
1.	Зернофураж	2т	8000 руб.	16000руб.
2.	Сено	15 рулонов	450 руб.	6750 руб.
3.	Солома	8 рулонов	250 руб	2000 руб
4.	Комбикорм	365 дней по 5 кг в день	9 руб	16425 руб.
5.	Ветеринарные услуги	-	-	2000руб
6.	Коммунальные услуги	-	-	5000руб
	Прочие расходы			3000руб.
ИТОГО				50175руб.

ДОХОДЫ				
№п\п	Виды дохода	Количество	Цена	Стоимость
1.	Молоко	300 дней по 8л	30руб	72000руб
2.	Теленок	1	12000руб	12000руб.
3.	Господдержка	2	3000руб.	6000руб.
ИТОГО				90000руб.

ПРИБЫЛЬ: $90000 - 50175 = 39825$ (рублей) в год.

Вывод: корову держать выгодно.

Закключение. 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 лечь, 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 студента из 12 населенных пунктов. Выяснилось:

Всего в группе	У вас есть корова?	Зачем вы держите корову?	Как ты помогаешь ухаживать?
24 студента	Да – 12 студ. Нет- 12 студ.	Чтобы она давала молоко -12 студентов	1. Даю сено-8 студ., 2. Заготовка сена-8 студ. 3. Крошу картошку-3 ст. 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.

Семейное хозяйство как основа фермерского движения

*Садыков Рамиль Разимович.
Руководитель – Сафаргалина Ризеда Сабуровна,
ГАПОУ «Сармановский аграрный колледж».*

Раскрытие содержания данной темы, на мой взгляд, следует начать с определения «что такое семейное хозяйство»? Всё-таки главное слово – «экономика», которое «означает способ организации деятельности людей, направленной на создание благ, необходимых им для потребления. Синонимом этого значения является понятие «хозяйство». В прямом переводе с греческого экономика означает «законы хозяйства» [1].

Главные действующие лица хозяйственной жизни – человек, семья. «Экономическая жизнь любого государства определяется решениями, которые принимают люди. Именно ради удовлетворения нужд людей, их конкретных потребностей в благах, осуществляется хозяйственная деятельность в любой стране» [2].

Принято различать пять раздела экономической науки. Самым первым разделом выделяется экономика семьи, т.е. экономические процессы, связанные с хозяйством, которое ведет один человек или группа близких людей-родственников, живущих вместе. «Организуя свою семейную хозяйственную деятельность, каждая семья сталкивается главными экономическими вопросами: что производить, как производить, каким образом распределять произведенное?» [3].

Семейное хозяйство может быть в любой сфере хозяйственной деятельности. Но меня интересует на плоскости вышеуказанной темы вопрос семейного хозяйства именно в сельском хозяйстве.

Основу семейного фермерского хозяйства составляет, безусловно, семейное хозяйство в любом своем проявлении. Причины данного фактора, определяющие суть, заключаются во многих аспектах. Следует более подробно разбираться именно в них:

- «совместное проживание, разделение задач и обязанностей, обеспечение необходимых условий для жизни и работы для каждого члена семьи;
- удовлетворение материальных и нематериальных потребностей своих членов;
- место производства и потребления товаров и услуг;
- место передачи знаний, опыта и ценностей от одного поколения к другому;
- финансовое планирование;
- совместное обучение ведению и реализации хозяйственных дел;
- функция воспитания и социализации;
- формирование ценностей и традиций в семье;
- умение взаимодействовать в условиях рыночной экономики с различными государственными и коммерческими органами» [4].

Кроме того, семейное хозяйство играет важную роль в формировании экономической и социальной структуры общества. Оно является основой для построения других социальных институтов, таких как правительство и экономика. Без семейного хозяйства невозможно существование и развитие общества как целого.

Именно эти вышеперечисленные факторы заложены в основу семейного фермерского хозяйства. Человек, уже прошедший школу семейного хозяйства, готов к ведению семейного фермерского хозяйства.

Возникает вопрос: а почему именно семейное фермерское хозяйство считается приоритетным в сельском хозяйстве нашей страны? Ответ прост: во всём мире имеется огромный опыт семейного фермерского хозяйствования, доказывающий жизнеспособность и конкурентоспособность таких хозяйств.

Среди решающих факторов в пользу семейного фермерского хозяйства я бы выделил следующие:

- конкретный владелец средств производства и готовой продукции – одна конкретная семья;
- хозяева-владельцы принимают непосредственное участие во всех производственных делах;
- как правило, отсутствие наёмных работников;
- способность добиваться повышения доходности от всех участников производственно - хозяйственной деятельности;
- возможность и готовность максимально использовать нестандартные условия производства, обычно игнорируемые крупными сельскохозяйственными организациями;
- способность быстро реагировать на изменчивые рыночные условия, наладить производство востребованной и качественной продукции;
- помощь своим односельчанам на договорной основе в выполнении механизированных работ на их приусадебных участках, способствуя тем самым росту доходности личных подсобных хозяйств (ЛПХ);
- способность помочь односельчанам в облагораживании сельских поселений;
- сформированная семейная самоорганизация (отношения осуществляется не на основе официальных правил, а с помощью выработанных с годами внутрисемейных обычаев и договорённостей);
- компактность рабочей зоны работы всего коллектива, частые рабочие контакты в течение рабочего дня;
- способность работать без поддержки государства.

У нас в стране фермерское кооперирование, по сравнению с мировым опытом, делает лишь первые шаги. Между тем, семейный фермерский тип хозяйствования показал свою эффективность. «Согласно данным Росстата на 1 октября 2022 года, численность фермерских хозяйств вместе с индивидуальными предпринимателями составляет 227 тыс. Площадь обрабатываемых фермерами земель постоянно растет и составляет более 30

млн. гектаров. Доля фермерских хозяйств в производстве зерна возросла до 24%» [5].

Самое важное, законодательно закреплено понятие «семейное хозяйство», которое должно отвечать следующим признакам:

- состоит из членов одной семьи;
- члены хозяйства принимают личное участие в производственно-хозяйственной деятельности;
- соответствует микропредприятию по количеству постоянных работников и по объему выручки;
- члены хозяйства живут там, где работают;
- члены семьи сами управляют хозяйством без наемного управленческого персонала.

Что касается нашего семейного хозяйства? Я и моя семья живем в деревне Старое Клянчино Тукаевского района Республики Татарстан. Мои прадеды – крестьяне во всём поколении. Всю жизнь и во все времена работали на земле. Работал сначала механизатором, а затем бригадиром мой дед Садыков Назыйм, бабушка Садыкова Нагима – дояркой, после прохождения курсов – ветеринарным фельдшером. Отец работает механизатором в АГРОХОЛДИНГЕ «АГРОСИЛА». Нас в семье – четверо парней. Семья большая. Имеется большое подсобное хозяйство, как и у всех, живущих в деревне. О сельском труде я знаю не понаслышке, с малых лет приучен крестьянскому труду. Что требуется от парня, живущего в деревне, я, наверное, умею всё: копать, обрабатывать землю, посадить, сеять, бороновать, косить, ремонтировать и т.д.

Могу ли я назвать наше хозяйство семейным хозяйством? Безусловно, да: хозяйственные постройки, два крупнорогатых скота, телёнок, 20 овец, гуси, куры, два земельных участка по 20 сотых, где выращиваем картошку и свеклу, сад и огород. Всё необходимое выращивается в нашем семейном хозяйстве, излишки перерабатываются и раздаются среди многочисленных наших родственников. Большой прибыли от нашего семейного хозяйства, конечно же, не имеется. Скорее всего, продукция производится для нашего внутрисемейного потребления. По моим подсчётам, согласно Федеральному закону от 07.07.2003 г. №112-ФЗ «О личном подсобном хозяйстве», наше семейное хозяйство попадает под категорию «Личное подсобное хозяйство».

Ведение даже такого семейного хозяйства, как наше, невозможно без сельскохозяйственной техники. Современный технический парк предлагает огромный выбор. Но приобрести даже самый дешёвый мини-трактор - это нереально, слишком высокие цены. Именно поэтому для работы в нашем хозяйстве мы, совместно с отцом, из подручных материалов собрали мини-

трактор с передним и задним навесными механизмами. Нашими же руками сделаны навесные агрегаты: плуг, стрела, прицеп, ковш, картофелесажалка, подъёмный механизм, культиватор, ворона, устройство для сбора сена или соломы. Наш мини-трактор стоит, примерно, 60-65 000 рублей. Кроме этого, для измельчения грубого корма домашним животным собран кормоизмельчитель, который служит без ремонта уже третий год.

Это самая малая и необходимая сельскохозяйственная техника для ведения семейного хозяйства. Она играет немаловажную роль. Главное, что всё это можно собрать своими руками из подручных материалов, не тратя большие деньги. А для меня лично – это огромный опыт как будущего техника-механика по эксплуатации и ремонту сельскохозяйственной техники. Кроме этого, у меня уже есть опыт работы в сельском хозяйстве и опыт ведения семейной хозяйственной деятельности. И будущая специальность связана с аграрным сектором экономики. Готов ли я в будущем организовать свое семейное фермерское хозяйство? Конкретного ответа на данный вопрос у меня пока нет. Время покажет. А пока набираю опыта и навыков, помогая вести семейное хозяйство своей семье.

Использованные источники

1. [1], [2], [3]

Липсиц И.В. «Экономика», книга 1. Изд. «Вита- Пресс», 1996 г.;

2. [4]

<https://novopokrovskoe-nn.ru/znacenie-semeinogo-hozyaistva-v-obshhestvoznanii-5>;

3. [5]

Резолюция межрегиональной научно практической конференции, посвящённой 30-летию фермерского движения в Республике Татарстан,

«Достойные результаты и перспективы развития крестьянских (фермерских) хозяйств, их инфраструктуры и сельских территорий». Интернет – ресурс, сайт «Ассоциации фермеров, крестьянских подворий и кооперативов Татарстана», 2021 г.

Проектная работа
«Самодельный кормоизмельчитель»
«Самодельный мини-трактор»

Садыков Рамил Разимович,
студент 11 группы
ГАПОУ «Сармановский аграрный колледж»
Руководитель: методист
ГАПОУ «Сармановский аграрный колледж»
Сафаргалина Ризеда Сабуровна.

Добрый день, уважаемое жюри и конкурсанты!

Я, Садыков Рамиль - студент III курса Сармановского аграрного колледжа, в рамках научно-практической конференции, предлагаю вашему вниманию проектную работу по созданию самодельного мини-трактора и кормоизмельчителя (по отдельности), собранных своими руками именно для нашего семейного хозяйства.

Семейное хозяйство – это и есть подсобное хозяйство, которое имеется почти у каждого деревенского жителя. Давно прошли те времена, когда вся работа в семейном хозяйстве выполнялась руками. Механизация накрепко проникла и в семейное хозяйство. Машинно-технический парк предлагает огромный выбор сельскохозяйственной техники разного назначения и модификации. Но всё это слишком дорого для отдельно взятого семейного хозяйства и даже для начинающего фермерского хозяйства.

Основная цель моего проекта: сборка мини-трактора для выполнения сельскохозяйственных работ в фермерских и частных хозяйствах и кормоизмельчителя для измельчения грубого корма домашним животным.

Актуальность проекта определяется множеством факторов:

- появление фермерских хозяйств как отдельной отрасли сельского хозяйства;
- завышенная стоимость сельскохозяйственной техники для работы в небольших фермерских и частных хозяйствах;
- из подручных технических материалов гораздо дешевле изготовить мини-трактор для выполнения сельскохозяйственных работ с различными прицепными орудиями и кормоизмельчитель.

Практическое значение мини-трактора и агрегата определяется исходя из вышесказанного: возможность вести разнообразные прицепные орудия и многоцелевые сельскохозяйственные работы при минимальных затратах.

Перед вами мини-трактор, который уже собран и используется на многоцелевых сельскохозяйственных работах. Она была собрана моим отцом Садыковым Разимом и мной. В нашем частном хозяйстве он используется уже 2 года.

Двигатель мини-трактора – двигатель автомобиля «Ока». Расход топлива данного двигателя сравнительно низкий, а коэффициент полезного труда более высокий. Именно поэтому выбор был сделан в пользу данного двигателя.

Генератор, сцепление тоже использованы из автомашины «Ока». Используется сезонное масло.

Для питания мини-трактора используется аккумулятор на 55-А. При любых условиях зажигается стартером.

Радиатор, рулевой механизм, рулевая колонка заимствованы у автомобиля «ВАЗ».

Рама сварная из швеллера и угольника.

Передние колеса и мост были заимствованы у автомашины «Волга».

Задние колёса и мост принадлежат автомашине «УАЗ».

Мини-трактор 2х4. Ведущий - задний мост.

Тормоза установлены на заднем мостике, как у «УАЗ» а.

Коробка передач принадлежала автомобилю «ГАЗ-53».

Мини-трактор оборудован задним подъемником в вертикальной плоскости с цилиндром. Она необходима для подвески дополнительных прицепных агрегатов.

Прицепные механизмы мини-трактора позволяют выполнять большое количество различных сельскохозяйственных работ в небольших фермерских и частных хозяйствах.

Прежде всего, вспашка земли. Для него используется одно-или двугнёздный плуг. Мы используем двугнёздный плуг.

Во-вторых, культивация земли, боронование.

В-третьих, можно прицепить прицеп для перевозки сена, соломы, навоза и т.д.

В-четвёртых, устройство для сбора соломы или сена, незаменимое в личном или фермерском хозяйстве.

Ковш также сделан своими руками из подручных материалов.

В-пятых, грузоподъёмный механизм для переноски небольших грузов.

В-шестых, картофелесажалка.

Все перечисленные прицепные агрегаты используются в любое время года, в зависимости от сезона сельскохозяйственных работ.

Срок эксплуатации мини-трактора зависит от срока службы и прочности его отдельных деталей, режимов эксплуатации.

Новые мини-трактора стоят 300-400 000 рублей. Наш самодельный мини-трактор может стоить порядка 60-65 000 рублей с учетом роста стоимости металла.

На мини-тракторе, собранном нами, нет ни одной новой запчасти. Все детали заимствованы из списанной техники и использованы подручные материалы.

Данным мини-трактором мы пользуемся уже 2 года. Его результат в хозяйстве реально ощутим.

Практическая значимость кормоизмельчителя также определяется исходя из вышесказанного: возможность использовать в личном семейном или фермерском хозяйстве при минимальных затратах.

Измельчители предназначены для измельчения соломы, сена, травы и другого растительного сырья. Широко используются для приготовления кормов животным. Мы, в основном, используем для измельчения грубого корма для домашних животных.

Основные составляющие элементы агрегата:

- барабан
- режущий механизм
- электродвигатель
- рама.

По классификации наш кормоизмельчитель относится к дисковым. Назначение – бытовой. В данном устройстве используется барабан с определенным числом однородно рассредоточенных ножей.

Основной элемент кормоизмельчителя – бункер или барабан с открытой поверхностью для удобного и беспрепятственного поступления корнеплодов в устройство, а разъем для подачи готовой массы шириной 120 мм, толщиной 4 мм сварен в стенке, снизу. В нашем варианте он сделан из трубы диаметром примерно 400 мм, толщина металла 4 мм.

Ножи сделаны из пилорамной циркулярки, так как для резки грубого корма необходим качественный металл.

Механизм ножа сделан из подшипника сошника сеялки и прикреплен на вал (ось). На другой конец вала прикреплен шкив для размещения ремня от электродвигателя. На дно барабана сварен 4-х мм лист, установлен на основание с помощью фланца и сальников на 4 болта М8.

Устройство приводится в рабочее действие с помощью электродвигателя 380 ватт.

Трёхфазный двигатель с помощью рубильника соединена к сети с заземлением.

Сам агрегат установлен на металлическое основание (раму), сваренного из швеллера, и прикреплен с помощью болтов М12.

Срок эксплуатации кормоизмельчителя зависит от срока службы и прочности его отдельных деталей, режимов эксплуатации.

Новый кормоизмельчитель на продаже в заводском варианте стоит, начиная от 15-20 000 рублей и более, в зависимости от модели и мощности. Наш самодельный кормоизмельчитель может стоить порядка 10 000 рублей, считая расходы с учетом роста стоимости металла.

На кормоизмельчителе, собранном нами, нет ни одной новой запчасты. Использованы подручные материалы.

Данным агрегатом мы пользуемся уже 3 года. За это время не было ни одного ремонта. Кроме этого, кормоизмельчитель данного типа, по размеру барабана более крупный, мы собрали по заказу для использования в фермерском хозяйстве.

Собранные нами мини-трактор и кормоизмельчитель – это самая малая сельскохозяйственная техника и агрегат для пользования в семейном и малом фермерских хозяйствах. Главное, это бюджетно для любого хозяйства и сделано своими руками. Для меня лично, - огромный опыт как будущего техника-механика в сельскохозяйственной отрасли.

Семейное хозяйство как эффективный способ возрождения села

Самигуллин Булат Рафилевич,
Филиал №1 ГАПОУ «Арский агропромышленный
профессиональный колледж»
Руководитель: Исламова А.И.

Семейная ферма - есть веками отработанный производственный, социальный, гражданский, культурно-нравственный базовый элемент эффективного сельскохозяйственного производства. Именно создание семейного крестьянского хозяйства было центральным звеном реформ П. А. Столыпина. Ведь в основе семейной фермы – исконное, вековое стремление крестьянина быть хозяином на своей земле, быть главой трудовой семьи, иметь трудовой достаток. По его словам, «природа вложила в человека некоторые врождённые инстинкты... и одно из самых сильных чувств этого порядка — чувство собственности». Это подтверждает и опыт

ведущих стран мира. В каждой из них семейная ферма – основа аграрной экономики. Семейная ферма является там в полном, прямом смысле слова общественной и государственной ценностью. Именно она – национальное достояние и в богатой нефтью и газом Норвегии, и в обделенной природными богатствами Португалии. Не случайно в Конституции Польши статья 23 звучит буквально так: «Основой аграрного строя государства является семейное хозяйство».

Семейные фермы России, в силу своей непревзойденной мотивации к труду, с самого начала проявили себя как высокопроизводительные, эффективные хозяйства. А фермерский сектор - как самый динамичный и перспективный сектор отечественного АПК.

Потенциал семейной фермы не только в производственной сфере. Фермерский сектор имеет огромную социальную значимость. Российские фермеры спасают исчезающие с карты России деревни и создают новые. Они не просто работают на своей земле – они живут на ней и обустривают ее, восстанавливают храмы, ремонтируют школы, дороги. К кому обращается местная власть? К фермеру, больше там просто не к кому. И, что особенно важно, развитие фермерского движения – это создание на селе новых рабочих мест, вовлечение в активную трудовую жизнь незанятых сельских жителей. Сегодня в фермерском секторе занято примерно 2 млн человек. И каждая созданная семейная ферма – это новые рабочие места. У фермеров, как правило, крепкие и многодетные семьи. А это - одно из решений демографической проблемы. В фермерских семьях по-особому решаются и проблемы воспитания детей и молодежи - в труде, в заботе о земле, в заботе друг о друге. Семейная ферма позволяет привнести в хозяйственные процессы особую атмосферу сотрудничества и родственных отношений, а также дает ряд преимуществ и особенностей:

1. Гибкость и мобильность. Семейная ферма позволяет быть гибкими и мобильными в принятии решений. Так как все члены семьи занимаются хозяйственной деятельностью, внесение изменений или адаптация к новым условиям происходит быстро и эффективно.

2. Высокая мотивация. Личный интерес и ответственность представителей семьи перед хозяйством позволяют им быть высокомотивированными. Члены семьи понимают, что благополучие хозяйства является их общей ответственностью и вкладывают свои силы и энергию в развитие и процветание семейной фермы.

3. Семейные ценности. В семейной ферме ценятся семейные ценности и традиции. Члены семьи обычно передают опыт и знания от одного

поколения к другому, сохраняя и развивая особенности и уникальность хозяйства.

4. Формирование команды. Семейная ферма часто становится настоящей командой, где каждый член семьи имеет свою роль и задачи. Это позволяет более эффективно и слаженно работать и достигать поставленные цели.

5. Доверие и поддержка. Семейная ферма предполагает наличие доверительных отношений между членами семьи. Все стремятся помочь друг другу и преодолеть трудности, что позволяет эффективно решать проблемы и поддерживать высокий уровень работы.

Первым фактором, обеспечивающим надежность и устойчивость семейной фермы, является семейный капитал. Семейная ферма часто передается из поколения в поколение, что позволяет семье иметь стабильный и долгосрочный источник дохода. Семейный капитал в виде земли, скота и других активов обеспечивает финансовую устойчивость и возможность развития фермерского хозяйства на протяжении многих лет.

Деятельность главы фермерского хозяйства Дамира Шакирзянова из деревни Кутук Арского муниципального района тому яркий пример. Хозяйство «Шакирзянов Д.З.» получил в 2018 году грант по программе «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств» для строительства фермы на 100 коров. Сейчас в хозяйстве работают 8 человек. При получении нового гранта, количество рабочих мест увеличится. Значит, еще на 1-2 семьи увеличится жителей деревни (сейчас их 159). Может, откроется и начальная школа, которая закрылась в 2013 году и деревня, основанная еще в 1678 году, не просто не исчезнет, а благоустроится.

Село Якты Кунь совсем «молодая», по сравнению с деревней Кутук: основано оно в 1932 году. Но не менее живописная. К сожалению, его постигла та же участь: начальную школу закрыли в 2012 году. Молодежь в основном работает в Казани. Но и как в предыдущем случае, есть надежда на возрождение: в селе по программе "Начинающий фермер" была построена птицеферма на 15 тыс. голов. Хозяйство занимается выращиванием цыплят и реализует бройлеров, которые пользуются большим спросом у покупателей, в том числе из соседних районов. Вести семейный бизнес Разиме помогают ее супруг Радик и сын Булат, который окончил магистратуру Казанского государственного архитектурно-строительного университета.

Село Айван известно с 1602–1603 гг. В отличие от Кутук и Якты Кунь, этой деревне исчезновение не грозит – население на сегодняшний день составляет 602 человека. Да и живут в этом селе трудолюбивые,

любящие свою Малую Родину не на словах, а на деле люди. Так, в селе Старый Айван успешно работает фермер Ленар Минхаеров, чье хозяйство занимает 3 га площади. Здесь он выращивает огурцы и помидоры (к примеру, в прошлом году собрано и реализовано 360 тонн огурцов). Продукция поставляется на оптовый рынок в Казани, в магазины Арского района, реализуется на ярмарках в районах и городах республики.

В этом же селе КФХ Ильсии Гатауллиной на 8 га выращивает картофель, капусту и морковь. Продукция поставляется в магазины Арска, реализуется на сельскохозяйственных ярмарках в Казани, в том числе и в агропромпарке «Казань». Два года назад, используя грант, полученный по программе поддержки начинающих фермеров, в хозяйстве построили новое овощехранилище. В ближайших планах главы КФХ – увеличить площади под овощи и клубни за счет новых приобретенных земельных участков (паев). В развитии хозяйства Ильсии помогают ее супруг Нафиль и сын Науфаль, получивший профессию агронома в Казанском аграрном университете.

В деревне Мендюш успешно работает семейная ферма Халима Гарипова. Восемь лет назад в хозяйстве начинающего фермера было 35 га земли, сейчас же он обрабатывает 450 га пашни, выращивает зерновые и кормовые культуры. В хозяйстве 175 голов КРС, в том числе 60 коров, ежедневно реализуется около 900 литров молока.

На сегодняшний день в Арском районе насчитывается более 30 семейных ферм, на которых занимаются производством молока, мяса. Помимо того, некоторые семьи района целенаправленно занялись выращиванием овощей и производством семян многолетних трав.. Они построены на средства грантов по программам "Начинающий фермер", "Семейные животноводческие фермы». Государственная поддержка — существенная помощь фермерам. Она с каждым годом становится все больше. Фермеры района принимают активное участие в государственных программах по поддержке фермерского дела. В Арском районе насчитывается около 70 фермеров. За этот год им оказана господдержка на 91 млн рублей, из них 67 млн — гранты.

Арский район Татарстана находится на втором месте в Татарстане после Балтасинского по поголовью крупного рогатого скота благодаря работе семейных ферм.

Продовольственная безопасность России не менее значима, чем военная.

На протяжении веков крестьянин всегда защищал Отечество с оружием в руках на фронтах войны. Его героизм подпитывался и тем, что он защищал свою землю, свое хозяйство, свое право на крестьянскую жизнь.

Своим трудом, выращивая хлеб, он защищает наше Отечество и в мирное время. Потому что без хлеба страна не менее уязвима, чем без оружия.

Мы убеждены, что сегодня нужен разворот всей аграрной политики к крестьянину, к семейной ферме. Это - насущная, неотложная необходимость.

Бизнес – план по разведению кроликов

Сафин Ирек, студент 2 курса

ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Руководитель: Камалетдинов И.Р., Саттарова Г.Ф.

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 шеда) 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 400 руб., что сегодня является средней ценой по рынку. В качестве дополнительных источников дохода станет продажа кроличьих шкурок по 40 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.
Создание шедов		
1	Создание шедов (стройматериалы, обустройство площадки)	242 000
Оборудование		
2	Оснащение подсобных помещений	100 000
3	Оборудование для производства кормов	82 500
4	Холодильное оборудование	52 000
5	Прочее оборудование	50 000

Нематериальные активы		
6	Регистрация, реклама	30 000
Оборотные средства		
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 соответствии 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 ден ь	8-14 ден ь	22- 30(31) день	1-7 ден ь	8-14 ден ь	22- 30(31) день	1-7 ден ь	8-14 ден ь	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 12 месяцев работы. Годовой оборот фермы составит 1 240 тыс. руб., чистая прибыль - 640 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/федер альных 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	-

Кузовной ремонт в гаражных условиях

*Строкин Евгений Андреевич,
обучающийся 14 группы
ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»
Руководитель: Гиниятов Ильнар Шамилевич
преподаватель спец. дисциплин*

Содержание

1. Актуальность темы «Кузовной ремонт в гаражных условиях»
2. Покрасочные работы
3. Заключение
4. Список литературы

1. Актуальность темы «Кузовной ремонт в гаражных условиях»

Основная задача кузовного ремонта в процессе технического обслуживания сводится к восстановлению оригинальной геометрии и прочности кузова автомобиля. Это включает в себя удаление деформаций, замену поврежденных элементов, а также кузовной покраски.

Компетентный кузовной ремонт позволяет восстановить автомобиль в исходное состояние, предотвращает дальнейшее развитие деформаций и повреждений, а также сохраняет его долговечность и стоимость. Для более рационального использования площадей я считаю целесообразным делать на этом гараже с площадью. Участок кузовного ремонта, так как этот вид отрасли востребован всегда.

2. Покрасочные работы

Подготовка двери машины к полной покраске. Для полного двухстороннего окрашивания дверцу лучше снять с машины, полностью разобрать и после обработки подвесить к потолку.

Отмывание грязи растворителем. Первая подготовительная операция — это отмывка двери от смазки, консерванта и различной липкой грязи, скопившейся на торцах детали.

Снятие ржавчины шлифмашинкой. Совет. Если погодные условия позволяют, то первичную зачистку стоит выполнять на улице, тогда в гараже останется меньше пыли.

Наложение шпаклевки в местах дефектов. Наносим состав шпателем тонким слоем на место углубления.

Замывание (матирование) поверхности шкуркой с водой. Полное высыхание шпатлёвки занимает не меньше 30 мин., после чего приступайте к дальнейшей обработке:

Наложение грунта в 3 слоя. Грунтовать всю дверцу не обязательно, нужно покрыть только те участки, где вы наложили шпатлёвку. На остальной площади краска хорошо пристанет к зачищенному старому покрытию.

Покраска и полировка своими руками. Перед окрашиванием необходимо повторить операцию замывки с помощью шкурки Р800. Потом подвесьте дверку к потолку на проволоке, зацепив её за петли.

Обработка шкуркой слоя грунта. При покраске баллончиком хорошо взбалтывайте его и держите в вертикальном положении. Если вы отпустили кнопку распылителя, то перед следующим проходом брызните в сторону от окрашиваемого элемента. Граница прогрунтованного участка должна быть размытой. Если таковые обнаружены в виде потёков, точек и других мелких дефектов, то зачистите это место наждачной бумагой Р800 вручную, немного поливая водой. Чтобы убрать риски от крупной шкурки, сделайте повторный проход бумагой Р2000. Дальше алгоритм такой:

Нанесение ЛКП из баллончика Совет. При работе не надавливайте на шлифовальную машину, иначе протрётё лак и краску, что приведёт к переделке.. По окончании полировки остаётся собрать дверь и поставить её на автомобиль. Снимать плёнку можно после завершения полировки.

3. Заключение.

Делая заключение, могу сказать: покраска элементов кузова — работа довольно сложная. Вполне вероятно, что сделать её безупречно с первого раза не получится. Поэтому перед окрашиванием потренируйтесь на любом листе металла либо другой поверхности, чтобы приспособиться и накладывать краску без потёков. На подготовку стоит затратить лишние 1–2 часа, но выполнить её безукоризненно. Надо помнить: лучше нанести лак и краску с огрехами, чем ездить дальше с прогнившими дверями.

4. Список литературы

- Электронный источник: <https://avtopoisk24.ru/podgotovka-k-pokraske-dveri-avtomobilya-svoimi-rukami-poshagovo>

Переработка зерновой продукции в нашем семейном хозяйстве. (Опыт, проблемы, перспективы)

Хафизов Р. Р., студент 45 группы ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»
Руководитель Хафизова Ч. Р., преподаватель ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

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, плевых 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 интузиазтов 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 винтилятором; 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 перекупщиков.

+ 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 BY-NC-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

Кроличья ферма

Хизбуллина Александра Руслановна
ГАПОУ «Мензелинский сельскохозяйственный техникум»

Руководители: Ахмадеева Регина Марселевна

Маликова Зульфия Альбертовна

Гудовских Ольга Александровна

Кролиководство - отрасль животноводства, занимающаяся разведением кроликов и дающая ценную и разнообразную продукцию, необходимую для народного хозяйства, при использовании дешёвых доступных кормов, небольших затратах труда и средств.

Продукция кролиководства: мясо, шкура, кожа, мех, пух, отдельные части тела (лапы, уши, хвост) в качестве сувениров и сами животные для селекции.

Главная цель кролиководства — получение качественной продукции в максимально большом объёме. Качественной оценкой кроликов по продуктивности, телосложению и происхождению с учётом породных особенностей и хозяйственного назначения занимается бонитировка (от лат. *bonitas* — доброкачественность).

Создание собственной кролиководческой мини-фермы является выгодным направлением. Данный вид бизнеса обеспечит вас постоянным источником дохода круглый год. Разведение кроликов — это тот вид предпринимательской деятельности, который можно начинать с небольших инвестиций и потом масштабировать в процессе деятельности.

Кролиководство-наиболее оптимальный вариант для открытия сельскохозяйственного бизнеса, для молодых людей, не имеющих опыта работы на сельском хозяйстве.

Создание мини-фермы для кроликов — бизнес, который не требует больших инвестиций. При наличии земли и сооружений в собственности запуск проекта может стать ещё выгоднее.

Объектом исследования являются организации, ориентированные на выращивание и торговлю кроликов в условиях конкурентного рынка.

Предметом исследования являются организационные и социально-экономические отношения и процессы, влияющие на подготовку и обоснование бизнес-модели выращивания кроликов в формате малого предприятия.

Целью бизнес-плана является открытие кроличьей фермы.

К плюсам открытия кроличьей фермы относятся:

- сравнительно не высокий стартовый капитал для небольшой фермы;
- небольшие сроки окупаемости при стабильных рынках сбыта;
- кролики размножаются быстро;
- содержание кроликов дешевле большинства животных на килограмм живого веса;
- для регистрации данного бизнеса вам потребуется минимальный перечень документов;
- мясо этих животных имеет стабильный спрос на рынке;
- дополнительным заработком будет продажа шкурок и навоза кроликов.

Несмотря на высокий потенциал бизнеса, в настоящее время конкуренция на рынке мяса кролика невелика. Основная причина торможения интереса к мясу кролика — это его **цена**. Но, в связи с увеличением интереса к здоровому питанию, у людей востребованность крольчатины всё же растёт год от года. Крольчатина относится к диетическому мясу, поэтому легко вписывается в рацион концепции ЗОЖ.

На первом этапе нашими покупателями могут стать друзья и знакомые. Важный эффект здесь окажет сарафанное радио. Так как качество продукции и цены являются конкурентными, то количество клиентов будет увеличиваться в геометрической прогрессии.

Чтобы привлечь посторонних клиентов, планируется запустить рекламу на местный телеканал, радио, а также социальные сети, такие как Instagram, TikTok, Вконтакте.

Для обеспечения бесперебойного сбыта необходимо наладить отношения с оптовыми базами, магазинами, а также ресторанами.

Чтобы заключить взаимовыгодный договор о сотрудничестве на долгий срок, нужно поставить пробную партию продукции, а затем, если обе стороны всё устроило, стоит обсуждать дальнейшие действия.

Кроличьи шкуры выгоднее продавать на меховые фабрики и ателье. Однако есть вероятность, что жители близлежащих деревень занимаются изготовлением вещей из кроличьего меха.

Что же касается помета, натуральные органические удобрения всегда были и будут в цене, но на навозе много денег не заработаешь из-за малых объёмов.

Мы планируем подать заявку на грант «АГРОСТАРТАП». Деньги выдаются на условиях софинансирования, где 10% – это собственные средства получателя. Предпочтение при проведении конкурса на стартапы отдадут бизнес-планам по приоритетным направлениям развития сельского хозяйства в регионе. Грант для начинающего фермера и поддержку

«Агростартап» можно получить только один раз, освоить деньги нужно в течение 18 месяцев после перевода средств.

Заявка будет подаваться на 3.000.000 руб.

Позже будет проводиться процедура по регистрации ИП.

В случае получения средств, планируется приобрести земельный участок на 16 соток у физ. Лица стоимостью 800.000 руб.

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.

На начальном этапе планируется нанять 1 ветеринарного врача и 2-х фермеров.

Должность руководителя будет занимать Родионова Т.А., обязанности бухгалтера также будет выполнять Родионова Т.А.

Заработная плата всем сотрудникам будет производиться по заранее установленной расценке.

Ферма начнет свою деятельность на приобретенном участке.

У московской компании «АГРОСЕРВЕР» будет производиться закупка клеток размером 2*45*45, рассчитанная на 2-х голов. Так как ферма планирует закупить на начальном этапе 100 голов, таких клеток понадобится 50.

Из 100 голов, 15 кроликов будут декоративными, т.е. будут продаваться как домашнее животное.

На начальном этапе планируется закупить молодняк, таких пород как: строкач, калифорнийский и серых и белых великанов.

Для продажи декоративных кроликов, планируется закупить голландских карликовых и голландских вислоухих.

Корм выгоднее покупать у КФХ «Ильнур», находящийся в деревне Деуково.

Также следует приобрести гранулятор комбикорма, зернодробилку, морозильные камеры, поилки и кормушки.

Технология разведения кроликов будет основываться на рекомендациях специалистов в области кролиководства с тщательным соблюдением всех нюансов, включая размещение кроликов, рассадку (отдельные клетки для молодняка, кролEMATOK), кормление, уборку,

вакцинацию, рекомендованные сроки допуска кролEMATOK к самцу и так далее. Учитывая, что одна кролEMATKA способна давать 6-8 крольчат, содержание четырнадцати кролEMATOK в шедe принесет от 250 до 350 голов ежегодно. В нашем случае, с 3 шедов возможно получить от 700 до 1000 тушек.

Кролики довольно болезненные животные. Поэтому у кролиководы обязательно должна быть “кроличья” аптечка.

Мини сыроварня как домашний бизнес с нуля

Шайхутдинова А.К.

ГАПОУ Арский агропромышленный профессиональный колледж

Гарифуллина Л.И.

Такой вкусный и полезный продукт как сыр присутствует в рационе питания большинства людей. Из-за сложившейся экономической ситуации его ассортимент на российском рынке уменьшился, в то время как спрос на качественный сыр только растёт. Такая ситуация играет на руку предпринимателям, решившим заняться сыроварением.

К тому же, государство оказывает поддержку начинающим бизнесменам путём реализации специальных программ. Поэтому число частных предприятий растёт с каждым годом. Чтобы не допустить ошибок на старте, следует хорошо спланировать деятельность. Для этого нужно оценить идею, определить концепцию и объём инвестиций, анализировать риски, сильные и слабые стороны бизнеса.

Ни одно предприятие не может быть создано без миссии, которая отражает основную цель его создания. Как известно, основная цель предприятия – это удовлетворение потребностей покупателей, а не получение прибыли, как считают некоторые «бизнесмены».

Миссия предприятия «СЫРный рай»:

«Удовлетворение потребностей покупателя в его желании питаться здоровыми, чистыми и экологически чистыми продуктами».

Главными целями нашего предприятия являются:

- поставка только высококачественных и экологически чистых продуктов;
- быстрая и хорошо организованная работа с клиентами;
- стать крупнейшей республиканской сырной компанией.

В любом бизнесе есть свои **преимущества** и **недостатки**.

Из преимуществ сыроварни следует выделить:

- Небольшие капиталовложения на старте
- Стабильный спрос на продукт
- Низкий уровень конкуренции

Из недостатков стоит отметить:

-Необходимость строгого соблюдения санитарных норм и технологии производства

- Длительная окупаемость

Суть проекта заключается в открытии мини-сыроварни на территории поселка Шемордан. Сыроварня будет включать мини-сыроваренный цех и небольшой фирменный магазин при производстве. Сыр будет производиться ремесленным способом по старинным французским и итальянским рецептам, а также авторским рецептам. За счет уникальности формата, отсутствия конкурентов в данном сегменте, низких затрат на открытие, проект имеет высокие шансы на дальнейшее развитие.

Рассматриваемый проект предполагает создание производства элитных мягких, рассольных и полутвердых сыров и их розничную реализацию через фирменный магазин и мелким оптом. Мини-цех и собственная точка продаж при нем будет располагаться на одной из центральных улиц поселка (улица Лермонтова) в арендованном помещении.

Сабинский район - муниципальный район в составе Республики Татарстан Российской Федерации расположен в северной части республики, в районе проживают 31 041 человек.

В районе развиты такие отрасли промышленности, как лесопереработка, сельское хозяйство и пищевая промышленность. Молоко и мясо – главные продукты Сабинской пищевой промышленности. Все эти факты говорят о высоком уровне благосостояния жителей города.

На российском рынке сложилась интересная ситуация в связи с введенными контрсанкциями, который минимизирует продажи зарубежной сырной продукции. Это открывает окно возможностей для входа в отрасль новым участникам, поскольку рынок еще имеет немалый потенциал для роста.

Начать следует с анализа рынка и изучения деятельности конкурентов, их ассортиментного предложения и ценообразования. Это позволит понять перспективы развития, каких видов и сортов сыра не хватает на рынке, предположить их стоимость.

Также нужно подобрать помещение для цеха, площадью не менее 25 кв. м. с водоснабжением, отоплением, вентиляцией, канализацией и оконными проёмами. Такой площади хватит для изготовления 100 кг сыра.

Стены цеха должны быть покрашены нетоксичными лакокрасочными материалами или облицованы кафельной плиткой, позволяющими проводить влажную уборку и дезинфекцию.

Помещение делят на несколько зон:

- приёмки, фильтрации и хранения сырья
- основная зона для закваски, варения, посола и копчения продукта
- для созревания, упаковывания и хранения сыра

Для организации процесса необходимо закупить соответствующее оборудование, инструменты, инвентарь и рабочую одежду. Специалист по сыроварению поможет с определением всего производственного цикла.

Хотя покупательский спрос на продукцию высок, некоторые сложности в реализации всё же присутствуют. Это объясняется насыщенностью рынка и дороговизной самого сыра. Чтобы выделиться на рынке нужно:

- использовать передовые технологии и надёжное оборудование для быстрого реагирования на потребительские запросы
- регулярно пополнять ассортимент продукции
- использовать натуральные сертифицированные компоненты
- предлагать качественный вкусный сыр по приемлемой стоимости

Для продвижения товара можно посещать городские ярмарки, сельскохозяйственные выставки. Создать группу в социальных сетях, сайт в интернете. Разработать свой уникальный бренд и активно рекламировать продукцию, не забывая про «сарафанное радио». Распространять информационные буклеты, размещать объявления на транспорте. Для привлечения целевой аудитории на первых порах установить цену на продукт чуть ниже рыночной, а затем уже понемногу увеличивать.

Ассортимент продукции достаточно разнообразен. Всего насчитывается более 2000 его наименований. И это не предел, так как с каждым годом число видов только увеличивается. Сыры классифицируются по нескольким признакам:

По способу изготовления

- Сычужные с использованием животного фермента, придающего продукту плотность и нежный вкус
- Сывороточные с добавлением альбумина и белка из сыворотки
- Кисломолочные, изготавливаемые посредством сквашивания обезжиренного молока
- Плесневые с применением некоторых видов плесени

На нашей мини-сыроварни предполагается производство твердых, полумягких и рассольных сыров.

Закупка оборудования и сырья

Для оснащения мини цеха потребуется организовать производственную линию из следующего оборудования:

- универсальной сыроварни объёмом от 100 л.
- системы фильтрации молока
- сепаратора молока
- охладителя сырной массы
- форм и пресса для сыра
- бассейна для засолки
- измерительных приборов и датчиков
- камер и стеллажей для созревания сыра
- производственных столов
- автомата для упаковки готового продукта
- вспомогательного инвентаря: весы, сита, мерные чаши, ножи и т. д.

Также нужно позаботиться о поиске надёжных поставщиков сырья. Искать их буду в ближайших фермерских хозяйствах. Этим я сэкономлю на транспортных расходах и получу свежее молочное сырьё. Оно должно отвечать следующим требованиям: иметь температуру не выше 12 градусов, не содержать антибиотиков и иметь санитарное заключение. Показатели должны быть такими: кислотность-не менее 6.8, содержание белка-не менее 3% и жирность-не более 3.5%.

Помимо молока и сливок в изготовлении сыра применяют: бактерии для закваски, ферменты, вкусовые добавки и наполнители, загустители и разрыхлители. Качество закупаемого сырья подтверждается сертификатами соответствия, ветеринарными справками. Для бесперебойности производства стоит заключить договора на небольшие партии сырья с несколькими поставщиками.

Деятельность следует зарегистрировать в Налоговой инспекции в качестве ИП. ИП подойдёт при реализации продукции в собственном магазине или на рынке.

Для оформления индивидуального предпринимательства достаточно предоставить паспорт, оплатить госпошлину 800 руб., написать заявление и выбрать систему налогообложения 15% с прибыли или 6% со всех доходов. Дополнительно потребуется предоставить сертификаты на сырьё для получения разрешения от Роспотребнадзора, заключение Пожарной службы, договора аренды, дезинфекции помещения и на оказание коммунальных услуг. Отдельный технический паспорт понадобится на систему вентиляции, а на транспортное средство для перевоза продукции санитарный паспорт.

Количество персонала предприятия зависит от объемов производства. Так, для моего небольшого цеха следует нанять:

Технолога

Мастера и оператора линии

Уборщика и подсобного рабочего

Персонал должен иметь медицинские книжки с соответствующими отметками и специальное образование. Часть сотрудников можно не нанимать в штат, а привлекать по мере надобности.

Для запуска бизнеса в среднем потребуется порядка 990 тыс. руб. Статьями расходов будут следующие:

Наименование	Вложения
Покупка оборудования и инвентаря	600 тыс. руб.
Приобретение сырья	200 тыс. руб.
Аренда помещения	25 тыс. руб.
Расходы на ремонт	100 тыс. руб.
Реклама и маркетинг	30 тыс. руб.
Оформление документов	15 тыс. руб.
Прочие мелкие расходы	20 тыс. руб.

Первоначальные и ежемесячные затраты могут быть и больше в зависимости от размера производства, ассортиментного ряда продукции, места расположения.

При реализации сыра по средней цене 600 руб. за килограмм и изготовлении 50 кг за смену в месяц можно заработать 900 тыс. руб. За вычетом расходов получаем чистую прибыль около 400 тыс. руб., что позволит окупить вложения за год работы. Рентабельность при этом составит 40%.

Проблемы и риски присутствуют в любой сфере предпринимательства. Производство сыра не исключение. Среди возможных угроз можно выделить:

-растущую конкуренцию, справиться с которой поможет грамотная организация дела, разработка новых рецептов и внедрение передовых технологий

-падение спроса на продукцию, избежать которого можно посредством регулярного мониторинга рынка и разумной ценовой политики

-поставки некачественного сырья, способные сильно навредить репутации. Необходимо внимательно выбирать поставщиков, проверять необходимую документацию и каждую партию закупки.

Реализация проекта внесёт свой вклад в обеспечение продовольственной безопасности региона размещения сыроварни, способствует повышению качества жизни населения, созданию рабочих мест. Проект демонстрирует экономическую эффективность, обладает минимально допустимым запасом прочности и целесообразен для инвестирования как элемент стратегии развития действующего молочного производства.

Домашние хозяйства в современной экономической системе

*Ярошенко Иван Михайлович,
студент 2 курса
ГАПОУ «Елабужский
политехнический колледж»*

Руководитель: Соколова Светлана Вильевна

Домашние хозяйства на современном этапе выступают одним из важных субъектов экономической деятельности, от результатов которой зависит не только благосостояние отдельной хозяйственной единицы, но и всего населения страны. Наряду с коммерческими предприятиями и государством, домашние хозяйства участвуют во всех микро - и макро - регулирующих процессах.

Под домашним хозяйством понимается хозяйство, которое ведется одним или несколькими лицами, проживающими совместно и имеющими общий бюджет. Домохозяйство объединяет всех наемных работников, владельцев крупных и мелких капиталов, земли, ценных бумаг, которые заняты и не заняты в общественном производстве. Домохозяйство — это понятие более широкое, чем семья, и в отличие от семьи домохозяйства включают не только родственников и могут состоять из одного, двух и более членов.

Домохозяйство в современной экономике представляет собой главную силу в общественном производстве и распределении товаров и услуг. В разные исторические эпохи в зависимости от характера общественных отношений изменялись место и роль, структура и функции, величина и устойчивость, права и ответственность, положение в обществе или социально-экономический статус домашнего хозяйства. [5, с.91]

Впервые о домашних хозяйствах упоминается в работах древнего афинского мыслителя Ксенофонта (430-355 гг. до н.э.). В его трудах содержатся прикладные экономические вопросы, а также знания по агротехнике выращивания зерновых и основы садоводства. О домашнем

хозяйстве рассуждал и Аристотель, который вводит в обиход термин «экономика». Как синоним домохозяйства, и как специальная наука «экономика» Аристотеля, отражала организацию хозяйственных операций, распределительные, в том числе рыночные отношения с другими домашними хозяйствами, а также с другими формами хозяйственных ячеек того общества храмовыми хозяйствами и государственным хозяйством. Аристотель указывал на то, что главной целью домашнего хозяйства, прежде всего, должно быть приобретение богатства. [3, с.29]

Перерабатывающее домашнее хозяйство — это исходная исторически первая форма домашнего хозяйства. Оно состоит в содержании в порядке места проживания, ремонте жилья, поддержании огня, приготовлении пищи, переработке даров природы и т.п. Эти формы труда еще пока не становятся производством. Такие домохозяйства исторически исходная и на сегодня самая простая их форма. В таком виде домашнее хозяйство встречается, как место пребывания, сна, отдыха, хранения кухонной и иной утвари, труд здесь обеспечивает сохранение даров природы путем сушки, квашения, мочения, соления, и др. Производящее домашнее хозяйство возникает вместе с развитием земледелия. Оно выражается в создании орудий производства, и их совершенствовании, в выращивании сельскохозяйственных растений, в разведении домашних животных. Так труд постепенно превратился в производство. Домохозяйство стало основой домашней промышленности эпохи средневековья. Следует заметить, что и сегодня широко распространены такие виды домашнего хозяйства, в которых в одном и том же месте живут, ремесленничают и порой торгуют произведенными товарами (например, кустарное производство). [2, с.58]

Домашнее хозяйство базируется на труде, но не сводится к нему. По мере обособления производства от домохозяйства в качестве предприятия, производственная функция домашнего хозяйства падает. Вырождение производящей функции домашних хозяйств представляет процесс, который пока не завершен и видимо завершится еще не скоро. Производящая функция домохозяйств сохраняется и в современном мире 30% экономической деятельности всего мира приходится на домашние хозяйства. В последующем оно и дальше будет модифицироваться в потребительскую ячейку рыночной экономики. Домашнее хозяйство стало основой для возникновения эксплуататорских формаций. В связи с этим следует отметить чрезмерную идеализацию трактовки домохозяйств в некоторых пособиях по экономическим наукам: в них домохозяйства трактуются обычно, как потребительские ячейки экономики. На самом же деле во многих современных домашних хозяйствах имеется производство. Потребительское

домохозяйство - последняя форма домашних хозяйств, которая быстро распространяется в рыночной экономике, прежде всего, в современных городах.

В потребительском домашнем хозяйстве не ведется производство, которое обособляется в качестве отдельного предприятия. Домохозяйство оказывается основным поставщиком наемной рабочей силы для производства, которое осуществляется не в его рамках, и потребителем товаров производственных предприятий. Потребительское домашнее хозяйство не исключает производственных процессов, которые являются вспомогательным источником доходов для всего коллектива конкретного домохозяйства. Домашнее хозяйство является комплексным феноменом человеческой деятельности, изменяющимся во времени, и достаточно сложно учесть весь спектр влияния на явления и процессы в нем происходящие. Современное домашнее хозяйство характеризуется неоднородностью, сложностью, динамизмом, протекающих в нём процессов.

В постиндустриальном обществе изменился характер экономических отношений, а также роль человека в современной хозяйственной системе. Деятельность человека становится более интенсивной и комплексной. С достижениями технологического прогресса связана трансформация основных принципов деятельности домашних хозяйств. Главным мотивом их развития становится не приумножение богатства, а стремление к самовыражению, к творческой деятельности каждого из входящих в состав домашнего хозяйства. Более значимыми для них становятся такие качества повседневной жизни, как безопасность, свобода, справедливость. На сегодняшний день в России без развития домохозяйств невозможно целостное восприятие экономики страны. В России всего на сегодняшний день по данным последних переписей насчитывается приблизительно 53 млн. домашних хозяйств, в том числе 41 млн. семейных и около 12 млн. домашних хозяйств лиц, не имеющих семьи или утративших связь с нею. Это говорит о том, что домашние хозяйства играют большую роль в развитии страны и доказывает необходимость изучения их места и роли в современной экономике. Роль домашних хозяйств в развитии рыночных отношений определяется следующими моментами:

во-первых, домохозяйства обеспечивают необходимый уровень потребительского спроса, без которого невозможно функционирование рыночного механизма.

во-вторых, сбережения домохозяйств являются источником накоплений и инвестиций, что очень важно в условиях развивающейся экономики.

в-третьих, домохозяйства – это субъекты предложения на рынке факторов производства (предпринимательской способности и труда).

в-четвёртых, именно домохозяйство – основа для формирования производства и реализации человеческого капитала.

в-пятых, возможность домохозяйств налаживать семейный бизнес способствует не только росту личного благосостояния, но и развитию рыночной экономики в целом.

Домашние хозяйства принимают самое непосредственное участие наряду с фирмами и государством, в движении ресурсов, доходов и товаров. Домохозяйства являются собственниками ресурсов, которые поступают в виде факторных услуг фирмам.

Плата за ресурсы служит материальной основой доходов домохозяйств и используется для покупки потребительских товаров и услуг, созданных фирмами. Движение потоков ресурсов, денежных средств, а также товаров и услуг осуществляется постоянно. Причем денежные потоки движутся в направлении, противоположном движению ресурсов, товаров и услуг. Если говорить конкретно, то взаимосвязь домохозяйств с фирмами и государством заключается в следующем: они поставляют фирмам и государству производственные ресурсы: трудовые, природные, капитальные, предпринимательские способности; предъявляют спрос на потребительские товары и услуги, производимые фирмами и государственными предприятиями; пополняют доходную часть государственного бюджета посредством уплаты налогов и других видов обязательных платежей; предоставляют свои сбережения фирмам и государству для инвестирования в производство. В условиях рыночных отношений в триаде субъектов рыночной экономики - домашнее хозяйство, государство, фирма - именно домашнему хозяйству принадлежит ведущая роль. Через его мотивационную экономическую деятельность, как через призму преломляется вся система экономических отношений общества. Именно поэтому, современная отечественная экономическая мысль все чаще обращает свое внимание на домашнее хозяйство как на субъект экономической деятельности, оказывающий самое непосредственное влияние на экономику страны. Кроме того, этот интерес объясняется так же осознанием недостаточности сложившегося в социально-экономических исследованиях подхода к домашнему хозяйству как к экономической единице, несмотря на то, что оно функционирует и развивается уже на протяжении многих веков.

Литература:

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. - М.: Книжный мир, 2003.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. М.: Юристъ, 2003.
3. Войтов А.Г. История экономических учений. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2000.
4. Куликов Л.М. Основы экономической теории: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2007. 5. Общая экономическая теория. Учебник. / Под общей ред. Видяпина В.И., Журавлевой Г.П.. М.

Составители:

Гаянова Э.Н, заместитель директора по УР ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Валиева Л.Х, заместитель директора по УВР ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Саттарова Г.Ф, заместитель директора по НМР ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Ответственные за выпуск:

Технический редактор: Саттарова Г.Ф, заместитель директора по НМР ГАПОУ «Арский агропромышленный профессиональный колледж»

Материалы республиканской конференции «Семейное хозяйство как основа фермерского движения» в рамках десятилетия семейных фермерских хозяйств, проводимых под эгидой ООН»

(15 декабря 2023 года, Арск). – Арск, 2023.