



КАСПИЙ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ БАҒДАРЛАМАСЫ

Азербайджан, Қазақстан, Ресей, Түркіменстан
Каспий маңы бірлестігінің орнықты дамуы

ОРНЫҚТЫ ДАМУ ОҚУЛЫҒЫНА КІРІСПЕ

Каспий экологиялық бағдарламасының аумағында Еуропалық Одақ “Азербайджан, Қазақстан, Ресей, Түркіменстан Каспий маңы бірлестігінің орнықты даму” жобасын қаржыландырды. Жобаның құрамы қатар орындалатын екі компоненттен тұрады – кішкене грант бағдарламасы және техникалық жәрдем. Кішкене грант бағдарламасын басқаруды Орта Азия регионның экологиялық орталығы (РЭЦ ЦА) іске асырады, ал Техникалық жәрдем компонентін іске асыратын Великобритания Консалтинг Компаниясы Imc Consulting Limited.

Осы оқулықты әзірлеу Imc компаниясының теңіз жағалауы бірлестігіне жасаған Техникалық жәрдемнің бірі болып саналады. Біздің мақсатымыз экономикалық және экологиялық тұрғыдан заңды бизнесті дамытуға жағдай жасау. Бұл оқулық Каспий жағалауында шаруашылығын іске асырып жатырған немесе бизнесін жанадан бастап жатырған адамдарға іс жүзінде көмек көрсетеді. Осы оқулықта іс жүзінде қолданылған, орнықты даму жоспарында оң мәнді деп санайтын он төрт жобаны көрсетеміз. Каспий жағалауының өте ұзын екенін және көп түрлілігін ескерсек, бұл оқулық барлық сауалға жауап бермес. Дегенмен грант бөлу жағдайы болғанда не болмағанда бизнес дамыту мүмкіндігін тауып бастап кетуге көмектеседі деп сенеміз. Төменде осы жобаның екі компоненті бойынша хабарласатын адамдардың тізімі келтірілді. Сіз көмек және кеңес алу үшін жақындағы өкілеттілікке жолығуыңызға болады. Сонымен қатар біз сіздің осы оқулық жөнінде ойыңызды және ұсынысыңызды ризашылықпен қабылдаймыз.

Дэвид Бергон

Жоба басшысы, Imc Consulting Limited.

Тел: ++441623444601 E-mail: DavidBurton@imcconsult.com

Қыркүйек 2004

125147 Москва ул. Чайнова 22

Каспий экологиялық бағдарламасы



Жоба Еуропа
бірлестігімен қаржыланады



Жоба орындаушы
Компания «Imc Consultian Ltd»

125147 Москва ул. Чайнова 22
тел: (095) 2506717, Факс
(095) 2566962
consulting@imcgroup.ru

Imc Consulting Ltd офистері

Түркменстан

Жоба координаторы – Тимур Беркелиев, **Ассистент** – Эзис Сұлтанмурадов

Бас офистерің мекен-жайы: Түркменстан, Ашкабад Азадиг көшесі.

Тел/факс: +993123986884

E-mail: timchic@ngo-tm-org

Түркменбашыдағы жобаның офис-координаторы – Анна Аноева

745000 Түркменстан Түркменбашы Бахры-Хазар 42а көшесі

Тел: +99312398684

Азербайджан.

Жоба координаторы – Мехди Саламзаде, **Ассистент** – Нигар Буньятзаде

Офистерің мекен-жайы: Азербайджан, Баку 370016 У. Гаджибеков 40

Үкімет үйі 108 бөлме

Тел: +99412971785 немесе 938003

Факс: +99412971786

E-mail: msalamzade@caspian.in-baku.com немесе

nbunyatzaade@caspian.in-baku.com

Ресей

Жоба координаторы – Елена Юлдашева, **Ассистент** – Анна Санникова

Офистерің мекен-жайы: Ресей, 414056. Астрахань Совушкина,4

Тел: -78512 228951

Факс: +78512 228951

E-mail: imc_ast@rambler.ru

Калмыкиядағы жоба офисі

Жоба координаторы – Василий Лагаев

Офистерің мекен-жайы: Калмыкия 359220 Лагань 1-Первомайский пер.

ба 2-ші кабат

Тел: +(84733) 91939

Факс: +(84733) 91633

E-mail: lag@lagan.ru

Казахстан

Жоба координаторы - Арман Шинбаев, **Ассистент:** Богачкина Татьяна

Офистерің мекен-жайы: Казахстан, 465020, Атырау пр. Азаттық 101, 2-ші кабат

Тел(факс): +73122 25-21-24

E-mail: kazakh_imc@mail.ru

«Каспий маңы бірлестігінің орнықты дамуы»

РЭЦ офистері:

Азербайджандағы координатор: Алахвердиев Чингиз, Азербайджан 370 000,
Тебрид, 86

Тел.(факс): (99421) 411908

E-mail: araz_abbasov@imc-caucasus.org

Қазақстандағы координатор: Изимбергенова Гульмира,
Қазақстан 465020 Атырау пр.Азаттық 101

Тел: +7(3122) 252123 немесе 252124

E-mail: GIzimbergenova@carec.kz

Ресейдегі координатор: Беляева Елена

Ресей 414056 Астрахань. Савушкина көшесі 4

Тел: (88512) 610325

E-mail: caspianSD@astranet.ru

Түркменстандағы координатор: Назаренко Виктория

745 000 Түркменстан. Түркменбашы. Бахри-Хазар көшесі 42 а

Тел /факс: (993-243)-22318 немесе 993 663 25116

E-mail: Vnazarenko@carec.kz

РЭЦ ЦА бағдарламасының аумақтық менеджері

Ерзакович Елена

Қазақстан 480043, Алматы Орбита 1 үй 40

Тел: +7-3272-78-5110

Факс: +7-3272-705337

E-mail: Ierzakovich@carec.kz

РЭЦ Кавказ бағдарламасының менеджер - Нато Кирвалидзе

380062, Грузия. Тбилиси , Чавчавадзе 74 офис 901

Тел: +995 32 253649

E-mail: nato.kirvalidze@rec-caucasus.org

РЭЦ Ресей бағдарламасының менеджері – Санданова Лия

119094 Москва, Б.Якиманки үй 39/20, 1 бет

Тел/факс: +7 (095) 238 17 96 / 46 66 / 27 76

E-mail: caspian@rusrec.ru

url:www.rusrec.ru

Аударманың авторы

Жайлашев Артур

Хасанова Аягоз

Мазмұны

1. ОРНЫҚТЫ ДАМУДЫ ҚАЛАЙ ТҮСІНЕМІЗ?	7
2. ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖҰМЫСТЫҢ ӨНІМДІ ТҮРЛЕРІН ТАҢДАУ	11
2.1. Кәсіпкершіліктің сапасы мен білігі	12
2.2. Мүмкіндік жобаларды таңдау	16
2.3. Жаңа бизнесті ұйымдастырудағы кен таралған қателер	29
3. БИЗНЕСТІ ЖОСПАРЛАУ	32
3.1. Бизнес-жоспар деген не?	32
3.2. Бизнес-жоспар неден құралады?	33
3.3. Қорытынды.....	39
4. ҚАРАЖАТ КӨЗДЕРІ	40
5. ЖОБАНЫ БАСҚАРУ	42
5.1. Ойдағы жоба моделі	43
5.2. Іске асыру жоспары неден құралады	43
6. ҚАРЖЫНЫ ТЕКСЕРУ	44
6.1. Жобаның бюджетінің үлгісі	44
6.2. Жобаның қаржы қозғалысын болжау.....	44
6.3. Кіріс және шығыс жөнінде есеп беру	48
6.4. Баланс есебі	
7. ДЕМЕУШІЛІК КӨЗДЕРІ	53
8. ТАБЫСТЫ БИЗНЕС ҮЛГІЛЕРІН ОҚЫП-ҮЙРЕНУ	59
8.1. Еділ өзенінің бөлінген қолтықтарындағы балықтардың шабақтарын қорғау жөніндегі экологиялық үйрету жобасы ...	59
8.2. Кішкене масштабтағы балықты өсіру.....	63
8.3. Экотуризмді өркендету	67
8.4. Жекеменшік қосалқы шаруашылықта мал өсіру (ЖҚШ)	78
8.5. Гяур этрапында Ахал велятындағы құс өсіруді дамыту	83
8.6. Үй жағдайында кроликтерді өсіру	92
8.7. Сүт жинау жүйесі	94
8.8. Халықтық өнімдерді табыс көзіне айналдыруды іске асыру ...	100
8.9. Ауылшаруашылық заттарын сатып алу және сату жұмыстарын ұйымдастыру.....	103

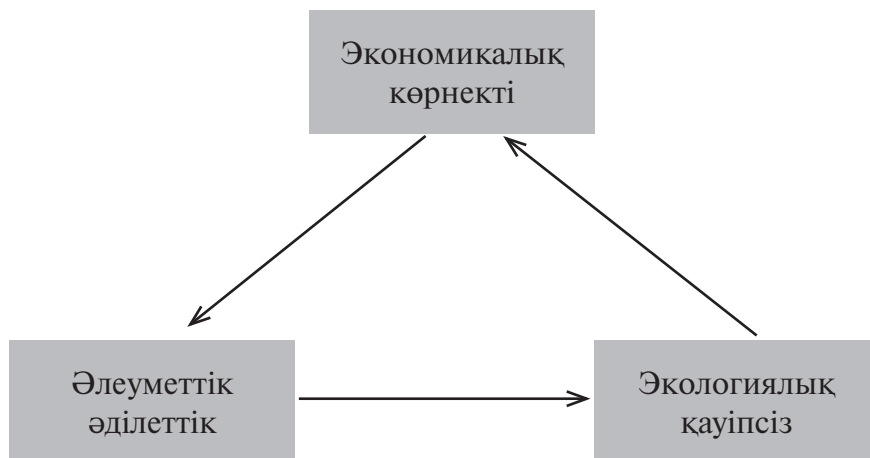
8.10. Бал арасын өсіру	107
8.11. Картоп және басқа да көкөністерді өндіруді ұйымдастыру	111
8.12. Шаштараз бизнесін ұйымдастыру	115
8.13. Кішігірім қаржылық мекеме – ауылды өркендетуге қарастын Муниципалды Қор.	121
8.14. Ауылшаруашылық кооперативі	128

1. ОРНЫҚТЫ ДАМУДЫ ҚАЛАЙ ТҮСІНЕМІЗ?

Қазіргі кезеңде Каспий маңы бірлестігінде кедейлік мәселесі маңызды мәселенің бірі. Күн көріс амалдарын іздеу, қабылдауға болатын өмір сүру мөлшерін қамтамасыз етудің өзі көптеген адамға маңызды мәселе болып отыр. Әсіресе бұл қайта құру кезеңінде жұмыс орындары қысқарғандықтан, тұрақты табыс көзінен айрылған ауыл тұрғындары үшін өткір мәселе. Каспий маңы елдері кедейлік мәселесін тек қана әлеуметтік көмек беру арқылы толық шеше алмайды. Кедейлікті женудің экологиялық стратегиясын жасап, ауыл тұрғындарының экологиялық белсенділігін көтеріп ресурстар нарығын және табыс көздерін көрсетіп, ауыл тұрғындарын жарайтын тұрақты негіздегі табысты істерін дамыту керек.

Орнықты даму деген тұрақты әлеуметтік — экологиялық даму, ол табиғи негіздерін бұзбай, үзіліссіз қоғамның өркендеуін қамтамасыз ету керек.

Орнықты даму — экономикалық көрнекті, экологиялық қауіпсіз және әлеуметтік әділеттілікпен көрінуі керек.



Қандай себептермен орнықты даму механизмдерін қолдануға мәжбүрміз?

■ Ұзақ уақыт демографиялық потенциалдың төмендеуі, елді мекендердің азайып жоқ болып кетулері.

■ Өнімсіз тіршілік, ауылшаруашылық еңбек көздерінің альтернативтерінің жоқ болуы.

■ Жұмыссыздықтың жоғары көрсеткіші, соның ішінде ашылмаған (тіркелмеген) жұмыссыздықтың көптігі.

■ Ауыл тұрғындарының табысының деңгейінің төмендеуі.

■ Қоршаған ортаның ластануы, жердің өнімінің азайуы, ауылшаруашылық өсімдіктерінің және малдардың генетикалық потенциалының төмендеуі.

Ауылдың ауданның кері кетуіне қандай факторлар себеп болды?

■ Ауылдың әлеуметтік және инженерлік инфрақұрылымының төмен деңгейі, білім беру деңгейінің төмендеуіне, медициналық көмектің сапасының төмендеуіне, әлеуметтік салада көліктің жетіспеушілігі секілді жағдайларға әкеледі.

■ Ауылдың ақпараттардан бихабарлығы өздерінің әлеуметтік және экономикалық құқын білмеуі.

■ Азаматтық қоғам институттарының ауылда өспеуі.

■ Үкімет органдарының федералды облыстық, муниципалдық деңгейінде жұмыстарының келісімді болмауы.

■ Ауылды өзін-өзі басқарудың төмен деңгейі.

Сіздің ауданға орнықты даму үшін қандай шаралар қолдану керек?

Ауыл өмірін көркейту үшін, әлеуметтік әділеттікке жету үшін, жұмыспен қамтамасыз ету үшін, ауыл тұрғындарының табысын өсіру үшін керек:

■ Көрнекті, нарыққа бағытталған ауылшаруашылық ұйымдарын құру, қаржы мәселесін шешіп және бизнесін қайта құру арқылы инвестициялық көріктілігін арттыру.

■ Жер мәселесіндегі қатынастарды жөнге келтіру, соның ішінде жеке-меншік қосалқы шаруашылық үшін жерді пайдалануды кеңейту.

■ Ауыл тұрғындарының экономикалық белсенділігін күшейту және қосалқы шаруашылықтарын өркендету;

■ Фермер шаруашылықтарындағы товар өнімдерін арттыруға көмек көрсету.

■ Жекеменшік және қосалқы шаруашылық (ЖҚШ) қожаларына ауылшаруашылық өнімдерін қамтамасыз етуге және өткізуге, ауылшаруашылық техникасын пайдалануға көмектесіп, соның ішінде ауылшаруашылық кооперациясының негізін арттыруды қамтамасыз ету керек.

■ Кішігірім ауылдың кәсіпкерлерінің жергілікті кәсіпкерлермен, және ауылшаруашылық өндірістерімен агрохолдингтармен әділетті комерциялық қарым-қатынас жасауына ықпал ету.

■ Ауылдық жерлерде ауылшаруашылығына жатпайтын жұмыстардың да түрін көбейту, оған ауылдық туризм , іс тігу, тамақ даярлау, шаштараз, аяқ-киім жөндеу секілді жұмыстар жатады.

■ Ауылдық жердің рекреациялық мүмкіндігін көтеру.

■ Ауыл үшін микро қаржыландыру жүйесін жасау.

■ Ауылдың іскерлеріне және экономикалық белсенділігіне ақпарат пен кеңес беру арқылы қолдау көрсету.

■ Сайыстар мен гранттарды кеңінен пайдаланып ауылдың әлеуметтік және инженерлік инфрақұрылымын қолдау және өркендету.

Ауылдық жерге азаматтық қарым-қатынасты және жергілікті өзін-өзі басқаруды күшейту.

Агроэкологиялық тепе-теңдікке жету үшін керек:

■ Табиғат және табиғи жүйелермен үйлесімді қарым-қатынаста болу.

■ Өсімдіктерге технологиялық қорған жасағанда және мал өсіргенде табиғатқа зиян келтірмеу керек.

■ Қалдықсыз технологияны өркендету

■ Егістікті сақтау және ландшафты жерді пайдалану жүйесін игеру.

■ Жерді дұрыс пайдалану, ауылшаруашылығында бірегейлік егістен (монокультура) кету

■ Өсімдіктердің өсу ортасын дұрыс ету айналымдарымен қолдау

■ Егістіктің органикалық құрамын қи және компосты пайдаланып толықтыру

■ Биологиялық түрлілікке қолдау көрсету

■ Экологиялық «таза» өнім өндіруді күшейту

Сіздің ауданда орнықты даму бағдарламасына кім қатынасуына болады?

■ Аудан әкімшілігі, соның ішінде ауылшаруашылық және тағам басқармасы, экономика басқармасы, тұрғындарды әлеуметтік қамсыздандыру, жұмыспен қамтамасыз ету, жер комитеті және тағы басқа бөлімдер.

■ Ауылдық муниципалдық әкімшілік

■ Ауылшаруашылық ұжымдарының басшылары, мамандары, жұмыскерлері

■ Жеке меншік қосалқы шаруашылық қожалары

■ Фермерлер

■ Ауылшаруашылық жұмыстарын жасамаған жеке кәсіпкерлер

■ Ауылдың әлеуметтік саласының еңбеккерлері.

■ Пенсионерлер

■ Жұмыссыздар

Іс жүзінде барлық тұрғындар, өйткені орнықты дамудың бас принципі, тұрғындарды шешім қабылдауға жұмылдыру.

2. ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖҰМЫСТЫҢ ӨНІМДІ ТҮРІН ТАҢДАУ

Альтернативті өте орнықты жобаларды қаржыландыру арқылы Каспий теңізі табиғи ресурстарындағы өмір сүру көздерін пайдаланудың, Каспий теңізі аймағында табиғат ресурстарын өлшемсіз пайдалануды алдын алу және қысқарту « Каспий маңы одағының (Азербайджан, Қазақстан, Ресей, Түркменстан) орнықты дамуы» кішігірім гранттар бағдарламасының мақсаты болып табылады.

Гранттар конкурс негізінде беріледі

Конкурсқа қатынасатын жобалардың көмегімен:

- Жергілікті бірлестіктерге альтернативті өмір сүру құралдарын жасау арқылы Каспий жағалауындағы экологиялық жағдайды жақсарту.
- Жергілікті тұрғындардың теңіз ресурстарын сақтау және қорғау керектігі туралы хабарларды көбейту.
- Каспий теңізі табиғи ресурстарын қорғауды қамтамасыз ету шараларын жүзеге асыру бірлестігіне қосымша мүмкіндіктер беру.

Аумақтық экологиялық орталықтан РЭЦ қаржыландыратын жобалар төмендегі бағыттамаңың біріне сәйкес болу керек :

1. Жұмыс орны жетіспесе немесе өмір сүру көзі болып келген балық өндірісі жабылып қалса бірлестіктерге альтернативті заңды табыс көздерін ашатын жаңа өндіріс немесе қосымша жұмыс орнын ашу. Жоба жұмысында приоритетті бағыт болып саналатындар : эко-туризм, аквакультура, қалдықтарды өңдеу, ұлттық салт-дәстүр өнері, ауылшаруашылығы (егін, мал өсіру)

2. Жағалаудағы қоқыстарды тазалау шаралары бірлестіктер үшін орнықты экономикалық негізді жасаудың шараларының бірі.

3. Шөлейттер пайда болуы және ормандардың жоқ болып кетуі экономикалық дамуға кедергі болса, қоршаған ортаны орнына келтіруге арналған пилоттық жобалар

4. Орнықты дамуға ықпал ету үшін бірлестік мүшелерін қосымша кәсіби өнегелерге үйрету.(Мысалы, басқару және маркетинг кіші бизнес мекемелері туралы тақырыпқа кішкене грант бағдарламасы жөнінде)

5. Орнықты даму бірлестігіне айналым қорын жасау.

- Жаңа өндірістер ашу жобалары жергілікті шикізатты және адамдар ресурстарын пайдалану принциптеріне негізделуі қажет.

- Жоба ұсынылғанда бірлестік мүшелері жоба іске асқан жағдайда табатын пайданы анық көрсетуі керек.
- Оқыту көлеміндегі жобалар ауыл тұрғындары үшін тренинг өткізуге, іс жүзінде жаттығуға бағытталуы керек, ал осы қызметті көрсеткен мекеменің заттай-техникалық негізін жасауға не күшейтуге бағытталмау керек.

Конкурсқа қатынасуға сұраныстар қабылданады:

- Жергілікті өзін-өзі басқаратын органдардан.

■ Жеке меншігі бар кішкене, орта бизнес мекемелері, тіркелген жеке кәсіпкерлер, шаруа-фермер қожалығы (КФХ), ауылшаруашылық кооперативтері Азербайджан, Қазақстан, Ресей, Түркіменстан Каспий жағалауы аймағы одағының жерлерінде тіркелген болу керек.

Конкурста басты сұранысшы(жоба лидері) бола алмайтындар:

- Мемлекеттің меншігіндегі мекемелер.
- Ғылыми-зерттеу институттары.
- Көктемдегі конкурста жобалары қаржыланған қолдау тапқан жеке тұлғалар мен мекемелер.

- Сонымен қатар конкурсқа қатынасуға құқылы еместер:

1.“Каспий маңы бірлестігінің орнықты даму” бағдарламасына көзқарастары қарсы болған жеке тұлғалар мен мекемелер.

2. Өзі туралы жалған мәлімет берген, тергеуде не сотта жүрген, банкротқа ұшыраған жеке тұлғалар мен мекемелер.

3. Конкурс кезінде эксперт кеңесіне және бағдарламаның әкімшілігіне әрекет көрсетіп, конфиденциалды хабарды білгісі келген жеке тұлғалар мен мекемелер.

- Жоба лидері ретінде мекеме тек қана бір сұраныс бере алады.
- Партнер ретінде мекеме екі жобамен көрінуге болады.
- Егер жоба бірнеше партнерлермен іске асса, әр партнердің міндеті анық көрсетіліп, дәлелденуі керек.

2.1. Кәсіпкершілік сапа мен өнеге.

Кәсіпкершілікті бастау өзіңіздің жеке басыңыздың талпынумен байланысты болу керек, бар білім мен өнегені берекелі етіп пайдаланыңыз. Өзіме деп жұмыс жасағанда барлық мүмкіндіктерді

жоғары деңгейде пайдалануға тырысасыз. Біреуге жалданғанша өзіңе жұмыс істеу әлдеқайда өнімді, үйткені өз білгенінді, үйренгенінді, қабілетінді, амалдарынды энергиянды басқаның көрсеткенін жасамай, өз қажетінмен талабыңа сай жұмсайсыз.

Егер сіз табыс табуға тәуекел етсеңіз сізге өз ісіңізді бастап кету қажет. Бірақ ол оңай емес. Бизнес сізден қатаң тәртіп талап етеді. Бастаған өз ісіңізде, барлық жеке бастың жұмысы секілді, сізге көптеген міндет жүктейді. Заңшығарушылық, әкімшілік сұраныстар, тіркеу, салық төлеу, әр түрлі қорға салым төлеу секілді бизнестің аспектері сізге жаңалық болады, егер сіз бұрын жалданумен жұмыс жасасаңыз.

Бизнесті қолға алғанда, бұрын сізге қажет болмаған жаңа білім және оны іске асыру құралдары қажет болады: заң негіздері, бухгалтерлік есеп, нарықтық тексеру, бизнес-бағдарлама, бизнес ресурстарын және басқа аспектерін басқару. Бизнесті бастау үшін кәсіпкер болам деп ойлаған аз. Сирек жағдайда ғана осындай ойдың арқасында жаңа істі бастап кетуге болады.

Болашақ бизнесменнің өзіндік білімі мен мінез-құлқы болуы керек:

- **Білімдері:** техникалық, экономикалық қоршаған орта туралы.
- **Үйренгендері:** жұмыс жасауға, шешім жасауға бейімделу.
- **Мінез-құлқы:** талпыну, сапа балансы.

Білім – техникалық: сіз қалаған жұмыстың аумағында өзіңізге керек затты табу үшін сіздің техникалық біліміңіз болу керек. Экономикалық білім – бизнесті жүргізудің негізі, қаржылық және заттай ресурстардың есебін білу.

Үйренгенің тек қана біліп қою емес, керек нәрсені уақытында істеп тастау.

Мінез-құлқы – жеке кәсіпкердің ісіндегі құлып.

Біріншіден, сіз жаңа идеяны бастаушы болуыңыз керек. Сонан соң қарсы тұра алатын (агрессия) өзімшіл бола алатын авторитарлы, сене алатын, топ ішінде ойнай алатын мінездердің балансыланған қоспасы болып шығуыңыз керек.

Сіз төменде қойылған сұрақтарға қарап, шын жауап беріп көріңіз. Бұл сауалдар нағыз кәсіпкерлердің мінездерін көрсетеді

- Сіз бұл істі өзіңіз бастап кете аласыз ба?

Егер сізге біреудің ақылы керек болмаса, басқа адамдардан кеңес алмасаңыз, өз білігіңіз жетеді деп ойласаңыз, онда сіз өзіңіз жұмыстануға үйренген адамсыз, егер сіздің күнделікті істеп жүрген жұмысыңыз көңіліңізден шыкса сіз күтіп отырмай, жағдайды өзіңіз өзгертуге тырысасыз.

■ Сіз қандай ұйымдастырушысыз?

Мақсаттармен ресурстар бір-бірімен тығыз байланысты. Ресурстарды басқаруды ұйымдастыру (уақыт, қаржы, заттар ресурстары) өнімді еңбектің негізі. Егер сіз ресурстары басқару тәжірибеніз болса, сіз орта жолға келіп қалдым деңіз.

■ Сіздің сарқылмас энергияңыз бар ма?

Кейбір адамдар орынында тыныш отыра алмайды, өйткені “энергиясы сарқылмас бұлақ” секілді. Әрине ондай энергияны, босқа қағазды аударыстыра бермей, нағыз қызық іске бағыттау керек.

■ Сіз тәуекелге бара аласыз ба?

Кейбір адамдар қауіпті істерді тәуекел етіп іздейді, үйткені олар солай жаралған. Бірақ оның компромисс нұсқасы бар! Қалай, өзіңіз үшін тәуекелге тұрасыз ба?

■ Мәселелерді шеше аласыз ба?

Егер сіз мәселені шешу деген - өзімнің табысқа жетуім деп санасаңыз, іс жүзеге асып жатқанда, бәрі ақылды, бірақ әрқашанда табысты бола бермейді. Жақсы менеджер өзінің шымшытырақ жағдайда мәселені шеше алатындығымен көзге түседі.

Сіздің табысқа жетелеген жеке қасиеттеріңізбен бірге бизнесті жақсы басқарып кету үшін сіздің біліктілігіңіз және үйренгендеріңіз қажет болады.

Өз ісіңіздің аумағын жақсы білу маңызды. Бірақ бизнесіңіздің мықты болуы немесе жойылып кетуі сіздің бизнесті жақсы басқара аласыз ба – соған тікелей байланысты. Егер сізге бизнесті бастаймын деген ой келсе, сізге кәсіпкер ретінде тәжірибе қолданатын біліктілік төменде келтірілген, сізге керек:

Бизнесті ұйымдастыру

- Бизнес жоспар әзірлеу;

- Үйлесетін тұрақ пен мекен-жайды таңдау;
- Керек лицензия мен рұқсаттарды алу;
- Ұйымдастыру жолын және меншіктіліктің түрін таңдау;
- Бастапқы қаржыны ұйымдастыру;
- Бастапқыда керек дүниелерді (материал), құрал – жабдықты, керек адамдарды (персонал) айырып алу;
- Баға құнын білу.

Қаржы.

- Қаржыны ұйымдастырып қарыз алу (кредит);
- Бухгалтерлік және қаржы есебін жүргізу;
- Салық есебін беру және төлеу;
- Бюджеттің жоспарын жасап, қадағалау.

Шаруашылық істер.

- Мүліктерді сатып алып, қоймада сақтау;
- Машина және құрал-саймандарды сатып алу;
- Артық мүлікті басқару;
- Тапсырмаларды орындау;
- Дебиторлық қарыздардың уақытында төленуін қамтамасыз ету;
- Күштерді басқару;
- Мүлік әкелушілердің ақысын төлеу.

Қызметкерлер (персонал)

- Қызметкерлерді жалдау және оқытып үйрету;
- Қызметкерлерге басшылық ету;
- Қызметкерлердің жұмысын бағалап, сынау;

Маркетинг және өнім өткізу.

- Өз тұтынушыларыңызды тауып, олардың қажеттіліктерін білу;
- Өз өнімдеріңізді шығару немесе тұтынушылардың сұранысына қарай қызмет ету;
- Жаңа өнімдер шығару және жаңа қызмет көрсететін ойлар тудыру;
- Бағаларды тағайындап, бағаларды арзандаттыру жүйесін жасау;
- Жарнамалық дүниелерді жасау;
- Тұтынушылармен және сатушылармен жақсы қарым-қатынаста болу.

2.2. Мүмкін жобаларды тандап алу

Бизнес – идеяның тууына себеп болған сіздің тәжірибеніз (жеке және кәсіби) және оны белгілі жағдайға қолдана білу қабілетіңіз. Бизнес-идея қалай туады? Әр түрлі адамдарда әртүрлі жағдайда туады. Бір адамның ойына бірнеше идея келуі мүмкін, ал кейбір адам бір ғана идеяны табуға көп уақыт жұмсайды. Өз бизнес – идеясын жақындату үшін, өзіңізге мына сұрақтарды қойыңыз: “Менің қолымнан не келеді?”, “Мен не істегім келеді?”, “Менің істеген өнімдерім біреуге керек пе екен?”

Мүмкін сіз автомобильді айналдарып - жөндеп достарыңызбен көршілеріңізге көмектесетін шығарсыз? Онда сіздің автокөлік шеберханасын ашқаныңыз жөн болар?

Сіз спортпен шұғылданып, әрқашан формада жүргенді жақсы көресіз? Онда денешынықтыру орталығын ашу немесе туристік жорықтарды ұйымдастыру керек болар?

Сіз жанұяңызға киім тігетін шығарсыз? Онда неге басқа адамдар үшін сол салада еңбек етпейсіз?

Сіздің жанұяңыздың мүшелері сіздің бизнестеріңізге қатынасуына болады, немесе өз бизнестерін ұйымдастырсын – үлкен кісілерге немесе балаларға күтім, көмек жасау, баубақшалардың өсуіне көмектесу, ұй жиһаздарын қайта жөндеу т.б.

Бизнес – идеялар өзінің құндылығымен және болашағымен әртүрлі болуы мүмкін. Сіздің идеяңыз жақсы ма не жаман ба деп бал ашудың қажеті жоқ, ол сізге ешқашан кепілдік бермейді. Сондықтан өзіңіздің жан-жақты ойланып, өз идеяңызды өзіңіз тексергеніңіз өте маңызды.

Мынадай үш сауалды жақсылап ойланыңыз:

- **Не**і сату (тауарлар ма қызмет ету ме)?

- **Кім** оны сатып алады?

- Идеяны бастап, іске асыру үшін не керек?

Осы үш сұраққа жауап бергеннен кейін сіздің идеяңыз өзінің қызықтығын жоғалтпаса, керісінше одан да сенімді болып шықса, онда іске асыру үшін нақты қадам жасайтын уақыт келді.

Бизнес жасаудың мысалы үшін, бірнеше бизнес-идея келтіріп отырмыз.

2.2.1 Жасалып жатырған бизнес.

Жасалып жатырған бизнесті өзіңізге алу.

Жасалып жатқан бизнесті сатып алғанда, сіз өзіңізге қалыптасқан тұтынушылардың негізінде үлкен жауапкершілік аласыз. Бизнесті сатып алғанда, сіз бизнестен жақсы пайда табуды көздейсіз. Сондықтан сіздің сол бизнеске төлейтін ақыңыз, бұл бизнестің бұрынғы кезде табыс тапқан тарихына байланысты болу керек. Бұл бизнесті бағалаудың көпшілік қабылдаған амалдары – болашақ үш жылдың пайдасын болжау, өткен үш жылдың тәжірибесін пайдалану, сөйтіп биылғы жылдың бүгінгі бағасын табу (бүгінгі бағаны табу таблицасын пайдалану) осылай-ғана сіз үш жылда инвестицияға салынған қаржыны қайтара аласыз.

Егер сіз өз біліміңізбен қабілетіңізге сенсеңіз бұрын өзін ақтамаған бизнес нұсқасын сатып алып, оны тиімді пайдалануға да болады. Онда сіз төлейтін баға көбінесе бизнес активтерін орнына қайтару бағасына байланысты болады (негізгі мүліктер және артық дүниелер) және бұл қазіргі баланстағы актив және пассивті баланс құнына қарсы алынады.

Негізгі сұрақтар:

- Қазіргі бизнес түрлерінің қайсысына маған сатып алып, еңбек етуге болады?
- Мені бизнестің қай түрі қызықтырады?
- Бизнестің қай түрінде мен қанағаттанарлық жұмыс жасай аламын?
- Менің өткен тәжірибеме қарай, қай бизнесті алып жүре аламын?
- Бизнесті сатып алу үшін қанша ақша жинауым керек?

Франшизу сатып алыңыз.

Франчайзинг - бұл кәсіпкердің (франчайзор) басқа кәсіпкерге жұмыс істеуіне (франчайзи) лицензия (франшизы) беруі. Осы лицензия соңғы кәсіпкерге франчайзордың сауда маркасымен жұмыс істеуіне, және оның әзірлеп бергеніне, ноу-хау, басқа да маңызды элементтерді пайдалануға, бизнестегі жаңа адам франчайзордың кейіпкеріне ұқсап және соның тез көмегімен, ықпалымен бизнесін ұйымдастыруға рұқсат береді.

Франшиздың екі нұсқасы болады. Франчайзи бір кішкене территорияға құқық сатып алады немесе генералды лицензия (франшизу) үлкен аймаққа алады да сол географиялық аймаққа суб-франшизаны бөліп береді.

Франчайзинг – өндірістің эксклюзивті құқын басқа өндіріске беру (франчайзи). Ол өнімді шығарып сатуға белгілі бір жерде эксклюзивті құқық беретін лицензия беру арқылы іске асады.

Әдеттегідей франшиза жүйелері өте өнімді бизнеске негізделген, бастапқыда белгілі бір территорияда ұйымдастырылған. Сонан соң өндірістік франчиздер басқа территорияда ұйымдастырылған. Әр территорияда бір ғана компанияның атын, жұмыс жүйелерін, сатып алу процедураларын басқару жүйелерін және жарнама компаниялардың артықшылығын пайдаланады. Әрбір франшиза-өндіріс әртүрлі дәрежедегі және түрдегі франшизді қолдау алады. Бизнеске франшиз берілген кезде жақсы ұйымдастырылған бизнеспен (франшайзор) мүмкін деген сатып алушы (франчайзи) әдейі әзірленген көшірмеге келісім қарым-қатынастар жасалады.

Жақсы ұйымдасқан бизнесте сату жөнінде және арендаға тапсыру жөнінде келісім болады. Бұл көшірме оригиналды концепцияның маңызды элементтеріне негізделген, және бастапқы бизнестің табыстарын кез келген территорияда көшірме жасауға әзірленген.

Бұл көшірмелер әрқашан жинақтың ішінде: Территорияға субаренда мекеменің сыртындағы тез көзге түсетін өзгерістер, арендатордың жолдаған мүлкін жақсартып — жаңартатын толық пакет, жиһаздар жинағы, керек жарактар (сауда маркасымен, бәрі логотиппен), бастапқы тауар запасы, үйренуге және жүйені ұстап тұруға арналған пакет. Пакет ішінде есептеу, сауданы күшейту және жалпы білім мен бизнесті басқару саласындағы тәжірибе бар.

Осы табысты екенін көрсеткен пакетті кілтімен бергені үшін франчайзор жауап ретінде франшиза үшін төлем күтеді, және бизнестің күнделікті табысына қатынасамын деп есептейді (әдетте 2% тен 50% дейінгі сатылып таза пайда бизнестің түріне және дәрежесіне қарай франчайзордың пайдасы). Теория түрінде Франшиз пакетін сатып алушы өз бизнестің қожасы, ал іс жүзінде франшиз туралы келісім бұл бизнестің шығармашылық еркінен айырады.

Патенттеген дизайн немесе процесс бойынша өнім шығару құқына лицензия алу - өндірістік франшизонның кең таралған формасы.

Франчайзингтің табысты түріне мысал “МакДональдс” компаниясы США, “Елки-Палки” трактирлер жүйесі Ресей, туристік салада, қонақ үй қызметтерінде, әдемілік салондарында франчайзинг жүйелері кең таралған.

Негізгі сұрақтар:

- Франшиз түрінде қандай бизнесті қалауым керек?
- Мен ұсына алатын өнімдер нарығы немесе қызмет ету нарығы бар ма?

■ Франшизды мен өз территорияма ала аламба? Қалай?

■ Менің бұрынғы бизнестегі тәжірибем, мен қалаған, франшиз ісіне ықпалын тигізе ме?

Өзіңіздің бизнесіңіздегі бар мүмкіншілікті табыңыз.

Егер сіз өз өніміңізді, жасалып жатырған бизнес-операцияңызды тексеріп, жұмысыңыздағы жаңа бағытты тапсаңыз, өзіңіздің іскерлік жұмысыңызға жаңа мүмкіншіліктер аласыз. Ондай мүмкіншіліктер сіздің не өте күшті не өте әлсіз деген жеріңізден табылып қалады, жаңа мүмкіндікті қамтамасыз ету үшін күшті жағын кеңейтіп , әлсіз жағына коррекция жасау керек.

Негізгі сұрақтар:

■ Кеңейту үшін қандай күшті жағын негізге алу керек? Қалай?

■ Қандай әлсіз жағына коррекция жасап, күшті жаққа ауыстыру керек? Қалай?

■ Бүгін бизнестің күшті және әлсіз жағын қарастырып отырып, қандай жаңа мүмкіншілік алуға болады?

2.2.2 Нарық беріп тұрған мүмкіндікті пайдаланыңыз.

Басқа нарыққа өту мүмкіндігін пайдаланыңыз.

Егер тұтынушылар тобы бір өнімнің орнына ұзақ мерзімге басқа өнім алатын болса, сіздің іскерлігіңізге жаңа мүмкіндіктер ашылады.

Басқа нарыққа көшу жаңа өнімдермен жаңа қызмет көрсетуді керек етеді.

Негізгі сұрақтар:

■ Соңғы кезде нарықта орын алған өзгерістерді есіме түсіре аламын ба?

■ Тұтынушылардың сатып алу әдетіне мен осы өзгерістерді пайдалана алам ба?

■ Нарық өзгерісіне байланысты, мен негізгі өнімдермен қамтамасыз етіп , қызмет қыла аламын ба?

■ Негізгі өнімдерге байланысты қосымша өнімдерді, қосымша қызмет етуді қамтамасыз ете аламын ба?

■ Тұтынушы бола алатындар мен ойлаған осы өнімді немесе осы қызметті керек ете ме?

Өсу тенденциясынан пайда табыңыз

Көптеген адамдар белгілі салада қызмет көрсетудің, өнімнің белгілі бір түріне қызығушылық көрсетсе өсу тенденциясы болады. Сұраныс өсіп келе жатырған өнімдерді не бір салада қызмет көрсетуді көрсете отырып, осы өсу тенденциясынан капиталыңызды көбейте аласыз. Соңғы кезде ауылшаруашылығының жаңаша дамуына байланысты, ауылшаруашылығы өнімдерін шығарушыларға қызмет ету жүйесінде мекемелер ашуда орынды болады. Мысалы, ауылшаруашылық машиналары үшін СТО (техникалық жөндеу бекеттері) ауылшаруашылық техникасының паркін жасап, фермерлерге, мекемелерге арендаға беру, немесе ауылшаруашылығына керекті өңдеу жұмысына қызмет ету.

Негізгі сұрақтар:

- Қандай өсу тенденцияларын біле аламын және қандай өнімдер мен қызмет көрсетуді бере аламын. Ол қазіргі және алдағы өсу тенденциясына сай бола ма?
- Қандай сала, және қандай жұмыс түрлері мүмкіндігінше болашақта өсу тенденциясын көрсетеді?
- Менің өнімім және қызмет етуім кімге керек?

Жаңа өнімге, қызметке, қызығушылыққа мода басымшылығын пайдаланыңыз.

Мода және қызығушылық әрқашан өзгереді және “қайтадан ашылып тұрады. Осыны пайдаланып жаңа мода мен өмір стилін қызмет ету үшін, өзіңіздің өнімдеріңізді және қызмет көрсетуіңізді ұсыныңыз. Сіздің ол өніміңіз не қызметіңіз бұрын болмаған не пайдаланылмаған болмаса, енді қазір пайдаға асып кетуі мүмкін.

Негізгі сұрақтар:

- Қандай сала модаға бейім?
- Қандай салада сіз моданы не қызығушылықты ілгері дамытқыңыз келеді?
- Өткен күндегі тауарлардың қайсысына қайта сұраныстар бар?
- Қандай оқиғаларды мен қызықтыру үшін пайдалана аламын?
- Осы менің ойлап отырған идеяларыма нарық бар ме екен?

Нарықтағы дефицит пен жетпеушілікті жабыңыз.

Нарықта жетпеушілік пен дефицит болып тұрады, кейде керек өнім

немесе қызмет ету жетіспей жатады, не болмаса тұтынушылардың сұранысы көп болып, ұсыныстар аз болып жатады. Сол кезде нарыққа барып сұранысты қанағаттандыруға болады.

Негізгі сұрақтар:

- Нарықтағы қандай жетіспеушілікті білемін?
- Нарықта қандай дефицит бар?
- Нарықтағы жетіспеушіліктер мен дефициттерге мен өз өнімдерім мен қызметімді көрсетіп толтыра аламын ба?
- Болашақ тұтынушылар мен ұсынған жетіспеушіліктер мен дефициттерді дұрыс көре ме?

Табысты өнім мен идеяны өзіңізге көшіріп алыңыз.

Нарықта табысты өнім, қызмет не басқа бизнес – идея бар, соны сіз өзіңізге көшіріп алуыңызға болады. Егер табысты бизнес сол өнімге нарық сұранысын толық қамтамасыз етпесе, сол өнімді не қызметті көшіріп, сізге істеуге әбден болады. Тек қана қанағаттандырылмаған сұраныстың бизнесін көшіру сізге табыс әкелді.

Негізгі сұрақтар:

- Қандай тауар немесе қызмет жақсы өтеді? Осындай сұраныс нарықта әлде де бола ма?
- Қандай сұраныс бар өнімдер мен қызметтерді көшіріп-қайталауыма болады?
- Менің болашақтағы тұтынушыларым кімдер?

Жаңа өнім не жаңа қызмет ашыңыз.

Сұранысты қанағаттандыра алмай жүрген өнімдерді не қызметтерді ашу, іскерлікке жаңа мүмкіндіктер ашады. Жаңа өнім жасайтын идеяның көзі болып, бұрын кеңінен тарап өтпеген, ал қазір пайдаға асатын патенттер болуы мүмкін.

Негізгі сұрақтар:

- Қандай қызметтер және өнімдер қажет, бірақ жоқ?
- Жаңадан ашылған өнім тұтынушылардың керегін қанағаттандыра ма?
- Мен білетін қандай процесстерді дамытып, жаңа процедура, өнім, қызмет ойлап табуыма болады?

Нарықта сұраныс жасаңыз

Кейде өнімнің сапасын жоғарылатып, қызығушылықтар жасап, имидж даралығын көрсетіп (халық өнері, киім жөндеу т.б) нарықта сұраныс жасауға болады.

Негізгі сұрақтар:

■ Мекемеге табыс әкелетін негіз болу үшін, неге көпшілік сұранысын көбейту керек?

■ Мен жарнама жасап, өнімнің өтуін қамтамасыз ете аламын ба?

■ Өнімдеріме және қызмет көрсетуге қалай сұраныс жасай аламын?

■ Белгілі адамның танымалдығын пайдаланып, оқиғаларды немесе объекті пайдаланып өнімдерім мен қызметімді өткізе аламын ба?

Бөлек танымал тұтынушыларға қызмет етіңіз.

Белгілі-танымал тұтынушылар тобының, бөлек қажеттілігін еске алып, бар өнімдерді бейімдеп немесе қайта жасап, осы топтағы тұтынушылардың көңілінен шығуға болады. Кейде осы даралау тұтынушылардың сұранысы бойынша тек оларға арналған жаңа өнімді жасауға болады. Бұл топтағылардың сұранысы олардың өзгешеліктерімен байланысты (жас шамасы, солақайлығы, көп салмағы, мүгедектер) өмір сүру стилі (қызығушылығы, демалыс түрі, табысы), дүние мүлкі (автомобиль, үй) сауда немесе басқада факторлар.

Негізгі сұрақтар:

■ Нарықта көңіл бөлінбей қалған, арнайы сұраныстары бар адамдар тобын қайдан табамын?

■ Қандай арнайы адамдар тобына мен арнаулы өнімдер мен қызмет көрсете аламын?

■ Потенциалды тұтынушыларды жақсы қамтамасыз ету үшін қандай өнімді және қандай қызметті өзгерте аламын

■ Арнаулы өнімге сұраныс бар ма және маған конкурент бар ма?

2.2.3 Өндіріске және оны комплектеуге идея

Бар өнімді жетістіре беріңіз

Бар өнімдері және қызметті жетістіре беру үшін: сапасын жоғарлату;

■ өзіндік құнын түсіру;

■ тұтынушыға құнын түсіру;

- пайдалану мерзімін ұзарту;
- пайдалануға ыңғайлы ету;
- өнімнің дизайнын өзгерту;
- жанжақты ету, немесе процессті, шикізатты, технологияны модернизация жасау;

Осы әдістердің бірін пайдаланып тауарды жетістіру, оның құнын жоғарлатады. Өнімді не қызметті жетілдіру, оның құнын көтергеннен басқаша. Өнімді жетілдірген кезде, алғашқы өнімнен идея алынып, жетілдіріп, тіпті жаңа тауар пайда болады.

Тамақ өндірісі осындай бизнес дамуының мысалы бола алады. Мысалы, сіз малды өсіріп, етін өткізесіз (сиыр, шошқа т.б). Субпродукт немесе әзір жартылай фабрикат шығарудың мағынасы болар еді, үйткені өндірісте жоғалту болмай, әрі жаңа тұтынушыларды табар едіңіз.

Негізгі сұрақтар:

- Қандай өнімдер жеке қызметтер жетістіруді керек етеді?
- Бар өніммен қызметті мен қалай жетістіре аламын? Ол тиімді бола ма?
- Мен жетілдірген өнім мен қызметке нарық табыла ма?
- Тұтынушылар жетілдірген өнімді сатып ала ма?

Өнімді комплектация жасаңыз

Нарықта тұтынушыға ыңғайлы болу үшін тауар топтамасын жасайтын көптеген мүмкіндіктер бар. Әуелде екі сүре құрастыру үшін бір тақтаны жиырма шақты шуруп пен тағыда бір тақтаны сол жиырма шақты шуруппен басқа өлшемдегі, және сүреге керек тірегінің орамын алатынсыз. Қазір кез келген құрылыс материалдар дүкенінде сізге бір пакетте салынған екі сүренің жинағын ұсынады, ішінде тек сізге керек зат, артықта емес, кемде емес.

Адамдар өзіне ыңғайлы керек бөлшектерді бір пакеттің ішінде алу үшін қуанышпен үстем ақы төлеуге әзір. Осындай пакеттерді комплектация жасау үшін азғана ақыл мен біліктілік қажет, тек қана комплектация жасайтын бөлшектерді көтеріп алып, ыңғайлы тауар жинағына айналдыру қажет.

Осындай бизнес түрін ұйымдастырудың табысты мысалы, жиһаз фурнитурын шығару. Көптеген тұтынушылар жиһазын ауыстырғысы келеді, ал сіз жиһаздың тек қана фасадын өзгертуді (өзге түске бояу, тұтқа ауыстыру) ұсынасыз, ондай ұсыныс нарықта өтуі әбден мүмкін.

Бар өнімдерге ыңғайлы жәшіктер шығару – мысалы сиға тартатын ликер арағын орап беру секілді.

Негізгі сұрақтар:

■ Басқа адамдардың уақытын, күшін, құралын үнемдеу үшін мен қандай өнімді комплект жасауым керек?

■ Осындай өнімге сұраныс бар ма?

Шеттен келетін өнімнің орнына өнім беру

Бұл қазіргі кезде шеттен келетін өнімнің орнына және қызметтің орнына сондай өнімдерді шығарып және жергілікті, ұлттық сапа беру. Мысалы, киім тігу, си өнімі, сувенирлер.

Негізгі сұрақтар:

■ Шетелден келетін қандай өнімді мен осы жерде шығара аламын?

■ Тұтынушылардан жергілікті өнімдерді аламыз дегенді естідім бе?

■ Шетел өнімдерінің орнына шығаратын өнімді және қызметті шығаратын мүмкіндікті зерттеп, оның стандарттары шетелдік өніміне тең не артық болатына көз жеткіздім бе?

Қалдықты пайдаланатын адамды табыңыз

Кейде қалдықтарды пайдалануға болады, ал қосалқы өнімдер, зат не басқа ресурстар қалдықтарын жеке тұлғалар мен мекемелер керек етпейді, және ақысыз береді. Осы қалдықтарын қайта өңдеп, басқа пайдалы тауар өндіруге болады.

Негізгі сұрақтар:

■ Менде қандай қалдықтар бар?

■ Осы қалдықты қолданып қандай пайдалы сатуға жарайтын нәрсе шығаруға болады?

■ Осы айтылған аяқталған өнімді шығаратын нарық бар ма? Және тұтынушылар осы өнімді ала ма?

Өнімдерді тең бөлу, бөліп орау

Бар өнімді бөлу, орау мүмкіндіктері бар. Шашылып тұрған тауарды орап, оралған тауарды керісінше ашып беруге де болады.

Негізгі сұрақтар:

■ Қандай өнімдер мен тауарларды орап, жақсы өту үшін кері орауға болады?

■ Қазіргі кезде тек қана бір амалмен өнімдерді өткізетін альтернативті нарық бар ма? Ораған өнімдерді ашуға бола ма екен?

■ Мен орауын өзгерткен өнімді қандай нарыққа шығаруға болады?

2.2.4 Өнім сатудың агенті немесе дистрибьютері болыңыз

Сату агенті болыңыз

Сату агенті болу, өнімдерді өткізу үшін өнімді сатуға немесе қызметті өткізуге контракт жасайды, және осы жұмыс үшін еңбек ақы не комиссиялық табыс табады.

Контракт өнім шығарушы мен дистрибьютердің арасында жасалады. Осы бизнес түрінің кең таралған мысалы белгілі сауда маркаларының өнімдерін тарату, мысалға, парфюмерия, косметика, бағдарламалық өнімдер.

Негізгі сұрақтар:

■ Қандай өнім түрлерін немесе қызметтер түрінен мен сату агенті бола алар едім?

■ Сату агенті болуға, қандай өндірушілерді таба аламын?

■ Мен осы өнімді және қызметті көрсете алатын нарық бар ма?

Өнімнің өкілеті немесе дистрибьютері болыңыз

Ресей және шетел тауарларының сауда өкілеттері және дистрибьютерлері үстем сату үшін өнімдерді және тарату қызметтерін алып келеді. Әлемде көптеген түрлі өнімдер мен қызметтер бар, және көптеген өнім шығарушылар өз тауарларының нарығын кеңіту үшін дистрибьютерлермен сауда өкілеттерін іздейді. Шетел өнімінің дистрибьютері (көтерме саудагер) өнімді көтеріп сату үшін көп етіп сатып алады, ал сауда агенті (өкілет) өнімді комиссиялық негізде өткізеді.

Негізгі сұрақтар:

■ Қандай өнімдер мен қызметті шетелден сатуға әкеле аламын?

■ Өнімдер және қызмет көрсету арқылы нарықтың қандай қерегін қанағаттандыра аламын?

■ Мен өніммен қызмет көрсетем деген аймақта осы өнімдерге нарық бар ма?

2.2.5 Қызмет көрсету/Дара сату

Жоспарлаңыз және жарнама-ағарту шараларын іске асырыңыз

Жарнамалық шаралар мерекелер мен акцияларды тездету мүмкіндігі үшін пайдалануды ұсынады, онда көптеген адамдар жиналады.

Ондай шараларды өткізуіне нағыз ыңғайлы уақыт демалыстар мен мереке күндері.

Мысалы, егер сіз чипсы немесе кепкен нан шығарады екенсіз, ал жарнамалық компанияларға қатынасу үшін өте жиі түрлі жарнамалық акция өткізетін ірі сыра компанияларымен бірігіп жұмыс істесеніз дұрыс болады.

Негізгі сұрақтар:

■ Қандай шара түрлерін жоспарлап жарнама жасап өз аймағымдағы саудамды көтере аламын?

■ Шараларды өткізуге ыңғайлы қандай объектер бар?

■ Менің территориямда қандай компанияларға ұйымдастырушы қызметі керек?

■ Қандай адамдар тобына мен жоспарлаған шаралар қызықты болады? Шаралар керек ететін нарық бар ма?

Баға түсіретін саясатты жасаңыз

Сауда шамалы жүрген мезгілде сауданы тездету үшін белгілі баға түсіру өлшемі өте маңызды жоспар болып табылады. Ол үшін жақсы өлшенген өнім бөлігін өткізгенде дұрыс есептеп бағасын ыңғайлап төмендету керек. Баға түсіргенде өнімнің өзіндік құнының көрсеткіштерін қолданып, өнімнің төмендетілген бағасымен өтуін болжау керек.

Негізгі сұрақтар:

■ Сіз өз конкуреттеріңіздің бағасын жақсы білесіз бе?

■ Сіз табысыңыздан ұтылмайтындай болып, сатып алушыға бағаны қалай түсіре аласыз?

■ Есептелген жүйемен арзандату, қандай әсер береді?

Кеңес беретін және ақпараттар беретін қызметті ұсыныңыз

Егер сіз кеңес беруге немесе өзіңіз жақсы білетін тақырыпты жаңалық ақпараттарды ұсына алсаңыз сізге консалтингті немесе ақпараттар жұмысын ұйымдастыруға болады. Ол үшін басқаларға керек

ақпараттарды арнайы тақырыпты іздеу, жинау пайдаға асыру, ақпараттау керек. Мұндай жұмыс басқа кәсіпкерлерге, жеке және заңды тұлғаларға: келісім шарт жасауға, бухгалтерлік есеп жасауға, салық декларациясын толтыруға хабар және білім ұсыну үшін керек. Бұл жұмысты табысты жасап, тұтынушылардың санын көбейту үшін, сіздің бизнесіңізге арнайы білімі бар басқа адамдарды тартуыңыз керек.

Негізгі сұрақтар:

- Басқаларға сата алатын менде білім, өнер, тәжірибе бар ма?
- Ақпараттық, консалтингтік жұмысты ұйымдастыруға мен өз тәжірибемді пайдалана аламын ба?

- Қандай болашақ тұтынушылар менің ұйымдастырайын деп отырған консалтингтік және ақпараттық жұмыстарымды пайдалана алады?

Жоғарыда сіздің өз бизнесіңізді жасауға мүмкін шаралардың біразы келтірілді. Сізге ыңғайлы болу үшін, “Кәсіпкерлік жұмыстың мүмкін түрлері” тізбелерін беріп отырмыз. Барлық идеялар іске аса бермейді (трансформация), бірақ кейбіреулері сіздің жағдайыңызды іске асыруы мүмкін.

Ауыл шаруашылығы.

- Сату үшін көкөніс, жемістерді өсіру (теплица шаруасы)
- Жүзім өсіру.
- Ірі қара мал (КРС) мен шошқаны ет өнімдерін алу үшін өсіру.
- Дәнді дақылдарды өсіру
- Теплица шаруашылығы
- Шыбықтарды, рассада өсіру
- Өткізуді жоспарлау, кездесу, жарнама шаралары. Ауыл шаруашылық техникасын жөндеу бекеттерін құру.
- Көлікті арендаға жалдау

Тауарлар шығару

- Киімді тігу және жөндеу
- Төсек орын, терезе жапқыш, жапқыштар тігу тоқыма бұйымдарды жасап шығару
- Жеңіл аяқ киім, ұлтарак, байпақ, тері, қауырсын сукнодан тігілген аяқ киімдер
- Киімдерге және үй сәндендіруге қажет жасанды гүлдер мен композициялар

■ Жұмсақ бала ойыншықтары, ағаштан, саздан жасалған ойыншықтар

■ Керамика ыдыстары, гүл салатын ыдыстар

■ Жеке сұраныстарға жиһаз жасау, ірге тақтай, отырғыштар гүл қоятын сүре, шкаф, есік терезе жақтауларын жасау.

■ Әдемілеп орау

Қызметтер/үй ішіне керек жұмыстар

■ Фирмаларға, мекемелерге түскі асты жеткізуді ұйымдастыру

■ Демалыс және туризмді ұйымдастыру

■ Кішкене қонақ үйлер (жол бойында, курорттарда)

■ Жанұялық кір жуу, кір өтектеу жұмыстары

■ Аяқ киімдер жөндеу, тері галантериясы

■ Шаштараз, сылау және косметика кабинеттері

■ Пышақты, қайшыны, құралдарды қайрау

■ Гравер жұмысы, сағат жөндеу, ювелир заттарын жөндеу

■ Үйдегі бала бақша (көршілермен бірігу) толық күнге, жарты күнге, бірнеше сағатқа

■ Жеке меншік үй, пәтер салу

Пәтер жөндеуді ұйымдастыру

■ Үй техникасын прокатқа алу

■ Үй техникасын жөндеу (телевизор, тоназытқыштар, радио кабылдағыш, шаңсорғыш, өтектер, фен т.б.)

■ Автомобиль, мотоцикл, велосипед, т.б. жөндеу

■ Интерьерді көркейту

Халық өнерлері, көркем шығармашылық

■ Ағаш және қыш ыдыстарды жасау

■ Ыдыстарға, тақталарға, интерьерлерге, жиһазға әдемілеп жазу

■ Лозадан тоқылған корзиналар, гүл ыдыстары қорабтар

■ Суреттерге жақтау жасау

■ Қиық қалдықтарынан көрпе, жамылғы, орамал, сүрткіштер жасау

■ Ағаштан қорабтар, гүл ыдыстарын, күбі т.б. жасау

Оқыту

■ Жаттығулар (репетиция)

■ Шетел тілін үйрену

- Компьютерде жұмыс жасау
- Жазу машинасын басу, іс жүргізу, хатшылық жұмысын үйрену
- Тоқу, тігу, шырмау, кестелеу, киімді әдемілеу
- Интерьерді сәндеу (жиһазды дұрыс қойып, сәндеу) т.б.
- Сылаудың негіздері

Іс жүргізу қызметтері

Соңғы кезде іс жүргізу жұмысына сұраныстар көп. Әсіресе кішкене фирмаларға штатында жоғары ақы төленетін квалификациясы бар мамандарды ала алмайды. Егер сіздің керекті біліктеріңіз болса, өндірісте, басқармаларда жарнамаларда әр түрлі қызмет жасай аласыз.

Бизнестің бұл түрі тәртіп бойынша ешқандай қаржы салуды қажет етпейді.

- Қызметшілерді (персоналды) таңдау
- Заң жұмыстарын жасау (нотариалды)
- Бухгалтерлік жұмыстар
- Қаржы есептері мен смета жасауға көмек
- Салық құжаттарын есептеп, дайындау
- Үйге алып іс жүргізу жұмыстары
- Жарнамалар жұмысы
- Жазу машинасына басып, компьютерде редакция жасау, көшіріп көбейту жұмыстары
- Курьерлік жұмыс
- Өнімдерді сату, телефонмен жұмыс жасау
- Шет тілінен және шет тіліне аудару

Сіздің алдыңызға осылай жұмыс жасауға үлкен жазық ашылды. Егер сіздің басқа бизнес-идеяңыз болмаса, осыдан көңіліңізге ұнайтын бір жұмысты таңдаңыз.

2.3. Жаңа бизнесті ұйымдастырғанда жиі кездесетін қателер

Қателер де табыстар секілді кәсіпкерлердің жұмысының бір бөлігі. Өте үлкен компанияларда да қате жібереді, бірақ олар бай және күшті болғандықтан жойылып кетпейді. Шағын бизнес көп жетіспеушіліктен басталады, сондықтан оның қате жіберуге жағдайы көтермейді. Бұл бөлімнің мақсаты кішкене мекемелерді құрғанда жиі кездесетін тәуекелділік пен қателерді көрсету.

Қиындықты жеңбей, табысқа жету қиын; өз қатенді түсініп, тәжірибе жинау өте маңызды. Компанияны құру оңай, ал сақтап қалып, табысты ету қиындау.

Ұйымдастыру жоспары мен бизнес жұмысының жоқтығы

Нақты жоспарлау процесстері сіздің идеяңыздың іске асуын, мақсатыңызға жетуді қамтамасыз етеді. Жоспар ішінде істелетін жұмыстардың күнтізбелік кестесі, керек ресурстар және жоспарды іске асыруға жауапты адамдар кіруі керек. Егер нақты ісі, міндеті, тексеру шаралары көрсетілмесе әрқашан рольдерде шатыс болады, түсініспестік болады, басымдық көрсету, жұмысшылар арасында конфликт болып, компания үшін қымбатқа түсетін қауіпті жағдайлар туғызуына мүмкін.

Финанс ресурстары жетіспегенде жұмысты бастау

Қаржы ресурстарының тапшылығы болғанда жұмысты өнімді ұйымдастыруға болмайды, ал кез келген төлем алуға кедергі болу немесе ойланбаған жерден болған шығын бизнесті құртып жіберуі мүмкін. Сіздің ісіңіздің жартылай болса да табысқа жетуі сіздің бизнес құрғанда керек қаржыны дәл есептеуіңізге байланысты, соның ішінде сатып алынатын дүние, құрал-саймандарды алдырып және жұмысқа қосу, тұрағыңызды жөндеуден өткізу, жанар-жағармай, салық төлеу және т.б керектер шығын сметасына кіруі керек.

Табыстың реинвестициясының жетіспеуі

Көбіне бизнес иесі ұзақ уақытқа қаржы керектігін өлшеп бақылай алмайды, сондықтан тапқан табысын бизнеске кері қайтарып қоса алмайды да тоқырауға ұшырайды.

Қаржы бақылаудың нашарлауы

Қаржы саясатын іске асыру және бақылау бизнесті іске асырудың маңызды бағыты. Кредиторлық, дебиторлық алажақ-бережақты баға түсіру саясатын, тұтынушылармен және зат әкелушілермен төлем ақы жағдайларын әрқашанда бақылауда ұстау қажет. Егер сіздің қаржы жағдайыңыз әрқашанда бақылауда болса сізге жаман жаңалық әкелмейді.

Қаржы ресурстарын тұрақты және дәл жоспарлау, сіздің бережақтарыңыз болған кезде, қаржы ресурстарына дефицит болмауына себеп болады.

Есепке алынбаған сұраныстың көбеюі шикізат және керек материалдарды сатып алу шығынына әкеледі. Ондай операциялар қаражат ресурстарының жетіспеушілігіне әкеледі.

Жыл мерзімдеріне қарай өнімге сұранысты байқап отырып, шикізат және материал алуды жоспарлау керек.

Төмен бағамен сату

Кейде жаңа бизнесті жасаушы өз конкуренттерін жоқ етіп тауарын тез өткізу үшін, нарыққа әдеттегіден төмен бағамен шығады. Егер бұл стратегияны бақылауға алмаса, бұл жағдай экономикалық тоқырауға әкеледі.

Сіздің өнімдеріңізге сұраныстың жетіспеуі немесе өзгеріп тұруы

Бұл мәселе үлкен және кішігірім өндірістерде бола береді. Оған қарсы тұру үшін тездеп маркетинг жұмыстарын көтеру қажет (сатуды көбейту, жарнама жасау, жұмысты жаңа шеңберге шығару) сондықтан сіздің қосымша қаржыларыңыз әзір тұруы қажет (4,6 бөлімді қара)

Бір тұтынушыға жұмыс жасау немесе бір ғана зат әкелушіден алу. Бұл өсіп келе жатқан нарықта жиі кездесетін қауіпті жағдай. Бұл бақылауға келмейтін компанияға басыбайлы болу. Егер сол бір тұтынушы, немесе зат әкелуші тосыннан тоқырауға (кризис) ұшыраса сіздің бизнесіңізде тоқырауға ұшырайды.

Өз құқыңызды біреуге жолдамау және уақыттың тығыздығы

Жұмысың өте ауыр-тығыз болған күнде де бизнес-идея мен фантазияңызды жоғалтып алмаңыз. Өзіңізге ойлануға, жоспар құруға аз да болса уақыт бөліңіз. Өйткені сіз үшін мекемеңізде оны ешкім жасамайды, жұмысшыларыңызды түсінуге тырысыңыз, кейде оларды қызықтырып, олардың реакциясы мен мінез құлқын түсініп болжам жасауға болады.

3. БИЗНЕС-ЖОСПАР ЖАСАУ

Бизнес – жоспар деген бизнесінді және жасайтын ортаны жан–жақты суреттеу, оған өзіне қойған мақсатына жету үшін қалай басқару керектігі де кіреді.

3.1. Бизнес жоспар деген не?

БИЗНЕС – ЖОСПАР ЖАСАУ – кім, нені, қашан, қалай жасайтыны туралы шешім.

Бизнес жоспар жасау - бизнестің мақсатына қалай жету керек екенін көрсететін процесс

Не?	Не істегіңіз келеді?
Қашан?	Бизнес мақсатына қашан жеткініз келді?
Қай жерде?	Қай аймақта, қай шекарада мақсатыңызға жетпексіз?
Қанша?	Мақсатқа жету үшін қандай заттар және қанша қаржы керек?
Қалай?	Мақсатқа қалай жетесіз? Ресурстарды қалай қолданасыз?
Кім?	Осыны кім жасайды? Сізге кімнің көмегі қажет?

Егер сіз осы сұрақтарды ойланып, өзіңізге жазба түрінде жауап берсеңіз, жауабыңыз дәл, анық болса, онда сіз жақсы бизнес – жоспар жасағаныңыз.

Бизнес-жоспар кімге керек?

- Кәсіпкерге
- Менеджерлерге
- Инвесторларға және бірге жұмыс жасайтындарға (партнер)

Бизнес-жоспар неге керек?

Бизнес-жоспар – қысқаша жазылған сіздің ойыңыз, ол сіздің мақсатыңызға жетуге үміттеніп, бизнес жасап өз ресурстарыңызды жұмылдырып-ұйымдастыруды көрсетеді.

Бизнес-жоспар

- Сіздің бизнесіңізді жасаудың мақсаты мен жолдарын көрсетеді.
- Қарыз алуға негіз болады
- Бизнесті қаржылауды қамтамасыз етеді
- Күтпеген жағдайларды (фактор) азайтады

Бизнес-жоспар Еуропалық Одақ форматында “Тапсырыстар жасау оқулығында” 11-ші қосымша бетте көрсетілген, оны жақсылап оқып шығыңыз!

3.2. Бизнес-жоспардың құрамында не болу керек?

Бизнес жоспар жазудың бірнеше нұсқасы бар. Олар бір-біріне ұқсас, тек қана бөлімдерінің орны өзгеріп келеді. Енді бизнес-жоспардың стандартқа сай құрамын көрсетейік:

- Резюме
- Бизнесің мекемесін, саласын сипаттау
- Маркетинг және өнімді өткізу
- Өндіріс және шаруашылық жұмыстар
- Басқару
- Қаржы мәселесі
- Тәуекел жасау (риск)
- Қосымшалар

Бизнес жоспарды әзірлеген кезде, қосымшаларды есептегенде, жалпы көлемі жиырма парақтан аспау керек. Графиктерді, диаграммаларды, фотосуреттерді пайдаланыңыз, бірақ шамадан көп болмасын. Содан соң бизнес-жоспарыңызды сіздің экономика саласынан арнайы білімі жоқ, үшінші, қатысы жоқ адамға оқытыңыз.

Бизнес – жоспарды әзірлеген кезде, ұзын сөздермен сөйлемдерден қашық болыңыз. Ол оқитын адамды шатастырады. Техникалық терминдер болмасын. Егер техникалық терминдерді қолдануға тура келсе, онда оның анықтамасын беріңіз.

Аббревиатураны және сөздердің бас әріптерін қолдану – кең тараған қате. Аббревиатура сізге таныс болғанмен, бизнес – жоспарды оқитын кісіге түсініксіз.

3.2.1 “Резюме” бөлімінің құрамы

Резюме - өз алдына жарнама құжат, ішінде сіздің бизнес жоспарыңыздың негізгі орналасу жағдайы болады. Резюме болашақ инвесторлардың бизнес-жоспардың ішінде оқитын жалғыз бөлім. Резюмеге қарап барлық жобаны түсінеді, сондықтан резюме құрамына бизнес және жоба туралы қысқаша хабар кіргізу керек. Резюме басты сауалдарға жауап береді: автордың жобаны (мекемені) қысқаша сипаттуы, жобаның

мақсатын сипаттау, өнімді сипаттау, қаржы жобасының керек шамасы, қарыз алу мақсаты, жобаны іске асыру мерзімі, жобаның өз құралдары, жобаның табыс шамасы. Бизнес-жобаның басқа бөлімдері резюмеден шығатын хабарларды әрі қарай толықтай ашып, есептеулерінің дұрыстығын дәлелдейді.

3.2.2 Мекемесін (бизнестің) сипаттау бөлімінің құрамы

Бұл бөлімнің ішінде, істеліп жатқан бизнестің сипаттамасы және осы көрсетілген жобаға байланысты негізгі жетістіктермен даму мүмкіндіктерін көрсететін ақпараттар болуы керек.

Бизнесті сипаттау

- Саланың сипаттамасы және даму болашағы (перспектива)
- Мекеме туралы мәлімет (мекен-жайы, техника мен құрал саймандары, тұрағы)
- Соңғы екі жылдағы еңбектерінің табысы
- Мекеменің жұмысшыларына сипаттама
- Бірлестік жүйелері (партнерства)

Өнімді (қызметті) сипаттау

- Өнімнің (қызметтің) атауы
- Тағайындау және қолдану аумағы
- Қысқаша сипаттау және негізгі мінездеме
- Конкуренттік қабілеті, өнімдер (қызметтер) қандай өлшемдерімен (параметры) конкуренттен асып кетеді немесе төмен қалады.
- Өнім шығаруға лицензия бар ма әлде алу керек пе?
- Өнімдер шығарып, өткізуге әзір дәрежеде ме?
- Өнімнің сапасына сертификаттың болуы
- өнімнің бағасы

3.2.3“Маркетинг және өнімді өткізу” бөлімнің құрамы

Бұл бөлімнің ақпаратты инвесторы сіздің өніміңіздің (қызметіңіздің) нарықта өтетініне сендіру үшін керек. Мүмкіндігінше, өз тұтынушыңызды таңдап біліңіз. Егер дүкен болса, оның тұтынушысы кім және күніне қанша тұтынушы болады. Тұтынушылардың түрі өндірістің саласына, тұрған жеріне, мекен-жайына, жас шамасына, жынысына т.б. байланысты.

Бөлімнің құрам шамасы:

■ Сіздің өніміңізді тұтынушыларды сипаттаңыз олар кімдер және қай жерде тұрады.

■ Тұтынушылар қандай өнімді қалай тұтынатынын сипаттаңыз, және оны қанағаттандыру мүмкіндігін жасай аласыз ба: өнімге қандай сұраныс бар, қай жерде сату ыңғайлы, жиі ала ма, өнім қандай сапа да болуы керек?

■ Конкуренттерді сипаттаңыз, олардың күшті және әлсіз жақтарын айырыңыз.

■ Өнімдерді (қызметті) өткізетін нарық бар ма?

■ Тауардың өндірілген жерінен тұтынушыға сатуға жеткізу жүйесін сипаттаңыз. Орап, жинақтау, сататын жерге жеткізу, сату жолдары толық сипатталсын.

■ Өнімді және қызметті өткізу жолдарын сипаттаңыз: даралап сату дүкені, шамалап көтеріп алатын дүкендер, тасып жүріп сататын қызметтер (агент, коммивояжлор).

■ Мүмкіндіңізге қарай тұтынушыларды қызықтыратын стратегия (мүмкін нұсқалар: жарнама компаниясы, ақысыз берілетін үлгілер, көрмелерге қатынасу т.б.)

■ Бағасы және өтетін өніміңіздің көлемі. Баға өзгерген жағдайда өтетін өнімдер көлемін зерттеу.

3.2.4 “Өнім шығару және шаруашылық қызмет” бөлімінің құрамы.

Бұл бөлімде көрсетілген жалпы мәліметтер мекеме жайы, өнім шығаруға кететін шығындар, өнімнің өзіндік құнының калькуляциясы, өндірісте болып жатқан шығындар сметасы:

■ Мекеменің тұрғын жерін сипаттау (көп жағдайда жобаның іске асуына көмектесетін фактор);

■ Керекті (транспорт) көлік жүйелерінің инженерлік жүйелердің (электроэнергия, су, жылу, канализация, байланыс т.б.) ресурсы, өткізу нарығының жақындығы, қолданатын технология және орындаушылардың квалификациялық деңгейі;

■ Жердің аумағы және күй – жағдайы, егер жөндеу керек болса, жөндеу жұмыстарының бағасы;

■ Кадрмен қамтамасыз ету

■ Экологиялық таза өнімді және жұмысшылардың қауіпсіздігін қамтамасыз етуді қанағаттандыру.

■ Өнім шығару көлемі

■ Қызметкерлерге (персонал) керек шығын, басқарушыларға (директор, инженер, бухгалтер және т.б.) керек шығын, өнім шығарушыларға (конструктор, технология, жұмысшы т.б) керек шығын.

■ Шикі заттарға, заттар мен жинайтын бөлшектерге шығатын шығын. өнім мен қызметтің әрқайсысына бөлек есеп жүргізіледі;

■ Өндіріс процессін жүргізуге, жоспарлы жөндеуге керек шығындар;

■ Сауда шығындары (жарнамаға тасуға және өнім өткізуге)

■ Алдын ала белгілі болмаған шығындар

Өндірістік шаруашылық жоспары:

■ Жыл бойында шикізат пен заттарды үнемі алып тұратын кезең болуы (әсіресе ауылшаруашылық заттарын)

■ Жылдың әр маусымындағы өнім сұранысы

■ Әзір болған өнімді сақтау жағдайлары (ұзақ сақталу кезеңдері қаржы ресурстарын көбейтуді қажет етеді)

■ Қандай ауа райының бұзылу кезеңдері бар;

■ Өнім шығару тәртібінің лимиттарымен шектеулері (алғашқыда белгілі болмаған жөндеу жұмыстары немесе белгілі бір пайдалану кезінде қуаттың азаюы)

Сапаны бақылау жүйелері

■ Өзіңіз пайдаланамын деп ойлаған, сапаны бақылау жүйесін айтып көріңіз. Бұл дайын өнімнің белгілі стандартқа сай екенін тексеру.

■ Бұл процесс ішіне шикі заттарды және заттарды тексеру, әзір болған өнімді тексеру, сүйтіп өнім шығару жолдарын түзеп, технология процесстерін өзгертіп, кіретін ресурстарды жөнге келтіріп, өне бойы әзірленген өнімнің сапасын көтеріп отыру.

3.2.5“Басқару” бөлімінің құрамы.

Басқару тобының бизнес жұмысының табысты өтуіне шешуші мәні бар. Бизнесі басқару - өте маңызды бөлім болған соң, компанияға инвестиция жасау не жасамас алдында шешім қабылдау үшін, оны жақсылап оқып-түсіну керек. Бұрынғы басшылардың тәжірибесін сипаттаңыз, техникалық басқару білім мен өнерін көрсетіңіз. Бұл бөлімде жазылған жәйттерге бизнесі басқару қалай ұйымдастырылды, жобаны басқару тобы және бас мамандар, құқықтарын қамтамасыз ету, сүйенетін және льгота беру мүмкіндігі жобаны іске асыру құрамы мен кестесін ұйымдастыру жатады.

3.2.6 “Қаржы” бөлімінің құрамы.

Бөлімнің мақсаты бизнес-идеяны іске асырудың негізгі қаржылық қорытындысы. Бұл бөлімде есептейтіндер: өзгеріп тұратын және өзгермейтін өнім шығару шығындары, өзіндік құны, жобаны іске асыру шығындарының сметасы, керек қаржы мөлшері және көздері, салықтар, кіріс-шығыс таблицалары, ақша қозғалысының болжамы, болжамдалған баланс.

Бизнес-жоспардың қаржы бөлімінде екі кезең жақсы көрсетілуі керек:

- Табыстың жоғары болуы: бірге жұмыс жасау тәуекеліне барған жағдайда, мекеме қатысушыларды өзіне тартып тұруы керек;

- Ақша қозғалыстары: инвестиция пайдалы болады, қатынасушыларға тиісті төлемдер күн тәртібі бойынша жасалады.

Бизнестің табысы мен оның ақша өнімдерін көбейту қабілетінің арасында автоматты байланыс жоқ екенін түсіну қажет

Іс жүзінде бизнестің кейбір түрлері үлкен табыстар әкеледі, бірақ ақша тапшылығына қарай банкротқа ұшырауы мүмкін. Кейбіреулер қаржы есептерінде шығын көрсетіп тұрады, бірақ ақша табу бұл бизнестің ұзақ мерзімділігінде.

Бизнес-жоспардың қаржы бөлімі маңызды үш қаржы есебіне негізделген:

- Баланс есебі (бизнестің қаржы жағдайын тез арада суретке түсіру) заңды тұлғалар үшін жоспарлады.

- Кіріс және шығыс есептері (кіріс-шығыс айырмасын және осы бизнес түрінің табыс деңгейін көрсетеді)

- Ақшаның қозғалысын болжау (қолдағы барлық төлемдерді) барлық ай сайынғы кірістерді көрсетуден тұрады. Теріс баланс қаржының жетпеуі (капитал айналымы) және қосымшы қаржыландыруды ұйымдастырудың керектігін көрсетеді.

Қаржы есебін жасаудың алдында, біршама жағдайды қарастырып қою керек. Ол – алдын ала болжап отыру. Егер сіз бизнес айналасын жақсы білсеңіз, өндіріс жүйесін көп білсеңіз, жаңалықтар енгізгіңіз келсе, сіздің алдын ала болжағаныңыз өте сенімді болады.

Алдын ала болжау мынадай аспектерге жатады:

- Өнім және қызмет ету үлгісінің құнын есептеу. Ол тек қана өнімді

өткізу құнын қою (қызмет ету құнындай) және өнімге қызметке өзгеріп тұратын шығындар (өндіріс процесстеріне керек заттар).

■ Өткізу құны бизнес-жоспардың “Маркетинг” бөлімінің қорытындысына сәйкес болу керек, және өзгеріп тұратын шығындар жоспардың “Өндіріс және шаруашылық жұмыстар” бөлімінің қорытындысына сәйкес болуы керек.

■ Сату көлемін болжап отыру. Бұл алдын-ала болжау “Маркетинг” бөлімінің қорытындысына сәйкес болуы керек. Қатты оптимист болмаңыз.

■ Үстеме шығын туралы ұсыныстар. Бұл бөлімге аса көңіл бөліңіз. Көп адам оны жеке бағаламайды. Кейбір үстеме шығындар өте қарапайым (мысалы, жалдау (аренда) коммуналдық қызметтер) кейбірі күрделі болуы мүмкін (мысалы, жарнама, онда жұмыстары)

■ Ақша қозғалысы туралы алдын-ала болжап отыру. Ақша қозғалысын болжағанда, кіріс-шығыс есебінің ақпараттары пайдаланылады. Ол кезде төлем ақыны алу не беру жұмыстарының кезеңдерін еске ұстау керек. Егер сіздің бизнесіңіз ауылшаруашылық өнімдерімен жұмыс жасаса, жыл мезгіліне аса көңіл бөліңіз.

■ Қаржы жобасының болжау түрлері (форма). Мүмкін сіз жоспарға қаржының сырт көздерін кіргізерсіз. Бірақ олар дәлелдеуді қажет етеді.

3.2.7 “Тәуекелге келу” бөлімінің құрамы.

Кәсіпкерлік тәуекелділік және форс-мажор мүмкін жағдайларды көрсетеді, сыбайластар мен инвесторларға дүниелерін қайтару кепілділігі көрсетіледі.

Тәуекелдің (риск) 2 түрі бар:

- Техникалық тәуекелдік
- Қаржылық тәуекелдік

Бұл құжатта техникалық тәуекелдіктің бәрін санап беру мүмкін емес, үйткені ол белгілі өнімге байланысты. Мысалға, мына көрсетілгендер:

- алаң әзірлеу және құрылыстың күн тәртібінен кешігу
- құрал аспаптардың әкелуінің және қондырылуының (монтаж) кешігуі.
- мезгілдік шикі затты қолдану керек кезде уақытында өндірістің іске қосылмауы немесе ойламаған жерден өндірістің тоқтап қалуы.
- жұмысқа қосу және жөндеу кезіндегі тоқталыс

- шикі зат болмауы
- өнімнің сапасының ойдағыдай болмауы (кондиционды емес)

Қаржылық тәуекелдер: шығынсыздық + сезімділікті тексеру

Кіріс пен шығыстың мөлшері көбінесе сату деңгейіне байланысты, ол өлшемді асқан дәлдікпен болжау қиын. Мекеменің табысқа жетуі үшін қандай деңгейде сауда жасау қажеттігін білу үшін шығынсыздықты зерттеу керек.

Шығынсыздықты тексеру үшін мына сауалдарға жауапты көз алдыңызға келтіріңіз:

“Табыс табу үшін, мен қанша сатуым керек?”. Әрбір сатылған өнімнің әр қайсысына өз құны мөлшерінде табыс әкеледі. Егер одан өзгеріп тұратын шығындарды алып тастаса маржиналды табыс шығып, тұрақты шығында жатуы керек. Шығынсыздық нүктесіне жету үшін маржиналды табыс¹ тұрақты шығындарға теңесу керек. Тұрақты шығындар толық орнына келтірілген соң қалған маржиналды табыс мекеменің таза пайдасын құрайды.

Сезімділікті тексеру бизнес табыстарының тәуекел қауіпіне апаратын ықпал дәрежесінің негізгі өлшемдерімен анықталады. Осы өлшемдердің қосымша өзгеріп тұруы күткен табыстылықты азайтатынын (не көбейтетін) анықтап отыруы қажет. Мысалы бағаның жанармайға, шикізатқа өсуі немесе электрэнергиясының өсуі немесе сату бағасының түсуі. Егер бизнес осы элементтерге сезімтал болса, басшылық осы өлшемдерді (параметр) өне бойы бақылауға алып отыруы керек.

3.3. Қорытынды

Қазір сіздің жоспарыңыз пайдалануға және РЭЦ қызметкерлеріне, инвесторларға, банкирлерге, сыбайластарыңызға ұсынып көрсетуге дайын.

Барлығына бірдей сіздің бизнес–жоспарыңыздың барлық бөлімдерімен танысу міндетті емес. Сіздің бизнес – жоспарды пайдалана алатын принциптеріңіз.

Бизнес-жоспарды өзіңіз сенетін адамдарға, бірге жұмыс жасай-

¹Маржиналды табыс – сатқан кездегі табыс, осы деңгейдегі өзгеріп тұратын шығындардан жоғары болуы.

тын банкке сол саладағы әріптестерге, жанұя мүшелеріне көрсетіп таныстыруға болады.

Өзіңіздің ілгері қадамыңызды ай сайын өлшеп отырыңыз. Сіздің бизнес – жоспарыңызды нағыз өлшем құралы, сіздің бизнесіңіздің ойдан шыққанын тексеру амалы.

Сіздің бизнес – жоспарыңызды сізге зат тауып беретін адамдармен, кеңесшілермен, мамандармен қарым қатынаста болуы үшін пайдаланыңыз.

Адамдар сіздің бизнесіңізді неғұрлым жақсы түсінсе, сізбен өте жақсы жұмыс істеп кете алады.

Кем дегенде жылына бір рет бизнес – жоспарыңызды қайта қарап шығыңыз, және бизнес ішінде өзгерістер болғанда, нарықта, экономикада өзгерістер болғанда тағыда қараңыз.

Міндетті түрде негізгі кеңесшілермен, өзіңіз бірге жасайтын банкпен, бухгалтеріңізбен жоспардағы өзгерістерді талқылаңыз.

4. ҚАРЖЫ КӨЗДЕРІ

Сіз қазіргі немесе болашақ кәсіпкер болғандықтан сіздің қаржы ресурстарыңыз сіздің бизнесіңіздің қаржы ресурстарымен тығыз байланысты. Сіздің бизнесіңіз табысы болған жағдайда, сізде табысты боласыңыз. Көптеген кәсіпкерлер өзінің жеке қаражатын ссуда түрінде немесе жеке салымдар арқылы өз бизнесінің табысын жоғарылатады.

Грант РЭЦ – кәсіпкерлер үшін өзінің бизнес-жоспарын өркендетуге әншейін қаржы салымын алуға үлкен мүмкіндік.

Жобаны қаржыландыру көздерін анықтау және тіркеу үшін мына таблицаны пайдалануға болады.

Қаржы көздері	Жергілікті валюта ақысы	ЕВРО ақысы	Барлығы ЕВРО ақысы	% жобаның жалпы құнынан
Кәсіпкердің өз қаражаты				
Грантпен қамтамасыз етер бөлігі				
Сыбайластық қаражаты				

Жергілікті қарыздар (кредит)				
Шет ел кредиты				
Басқасы:				
Барлық ағымдағы көздері (А)				
Жобаның жалпы құны (В)				100%
Барлық керекті қаржыландыру (В-А)				

Бизнес-идеяны шығаруды бастап кету үшін, мына сұрақтарға жауап беріңіз:

■ Жобаны қаржыландыру көздерінің қайсысына мен сүйене аламын?

■ Жобаның жалпы құнының қандай бөлігін грант қаржыландыра алады?

■ Бизнеске қаржы салу ретінде мен өзімнің қанша қаражатымды шығара аламын.

■ Бизнес-идеяны іске асыру үшін мен сыбайластарымды өзіме тарта аламын ба?

Грантқа қосымша банк кредиті сізге керек пе:

■ Жобаның жалпы құнының қандай бөлігін (кредит) қарыз алу арқылы жабуға болады?

■ Банк қанша % пайыз сұрауы мүмкін?

■ Кредит (қарыз) қандай мерзімге беріледі?

■ Банк менен өз капиталымның қанша % пайызын жобаға салуды талап етеді?

5. ЖОБАНЫ БАСҚАРУ

Жобаны басқарудың ең үлкен амалы “Логикалық құрам жүйесін” пайдалану:

Қысқа сипаттама	Көрнекті бақылау көрсеткіштері	Бақылаудың көздерімен құралдары	Рұқсат етіледі
<i>Ортақ мақсат: Қандай ортақ және кең мақсат, жобаға өз үлесін кіргізеді</i>	<i>Ортақ мақсатпен байланысы қандай негізгі көрсеткіштер бар?</i>	<i>Осы көрсеткіштер үшін керек қандай ақпараттар көздері бар?</i>	
<i>Жоба мақсаты: Жоба қандай жеке мақсаты жету керек?</i>	<i>Қандай сандық не сапалық көрсеткіштер жоба мақсатының қандай деңгейде екенін көрсетер</i>	<i>Қандай ақпараттар көздері бар? Әлде оны жинау керек пе? Ол ақпаратты алу үшін қандай әдістер керек?</i>	<i>Осы мақсатқа жеткізетін қандай факторлармен жағдайлар керек. Олар жоба бақылауынан тыс жерде ме? Қандай тәуекелге баруды есептеу керек?</i>
<i>Күткен қорытындылар жеке мақсатқа жету деген қандай қорытынды шығару? Жоба қандай әсер мен пайда табам дейді? Жоба арқылы қандай жақсарту, өзгерістер енгізіледі?</i>	<i>Қандай өлшем көрсеткіштері бар? Жоба болжағандай әсер мен қорытындыға жете ала ма?</i>	<i>Ол көрсеткіштер үшін қандай ақпарат көдері бар?</i>	<i>Болжағандай қорытындыны дәл уақытында алу үшін, қандай тыстан жағдайлар мен факторлар керек?</i>
<i>Жұмыстану. Болжағандай қорытынды алу үшін, қандай негізгі жұмыстарды өз ретімен жасау керек?</i>	<i>Құралдары: Осы жұмысты іске асыру үшін қандай құралдар керек? Мысалы, қызметкерлер, шикізат, материал, өндіріс пен зат алудың мерзімі.</i>	<i>Жоба жасалып жатқаны жөнінде қандай ақпарат бар?</i>	<i>Жоба басталғанша қандай алдын ала жасалатын жағдайлар бар?</i>

Тапсырыс әзірлеу жөніндегі оқулықтың 2-ші қосымшасында таблица бар. Ол “жобаның логикалық моделі” негізінде жасалған.

5.1. Жобаның логикалық моделі

Жобаның идентификациялық номері (РЭЦ толтырылады)

Жобаның атауы

Мәселенің қысқаша сипаттамасы (10 сөйлемнен көп болмасын)
Жобаның негізгі мақсатымен қорытындылары.

Жай есептер	Негізгі қимылдар мен шаралар	Негізгі санмен көрсетілген қорытындылар	Ресурстар
Есеп 1			
Есеп 2			
Есеп 3			

Тәуекелдік және жобаның белгісіздіктері	Тәуекелдікті азайту не жоқ қылу мүмкіндіктері
Есеп 1	
Есеп 2	
Есеп 3	

5.2. Іске асыратын қарапайым жоспар қандай құрамда болу керек.

Логикалық-құралдағы жүйеге қосымша мынадай есептер керек:

(қаражат төлемі): Шығындарыңыздың әр категориясын болжаңыз және оны зат әкелушіге беретін ай сайынғы жалпы қаржыдан бастаңыз (кредиторлық қарыз). Ешқандай орташа есеп, не болмаса артық дүниені бөлуге болмайды деген принципті сақтаңыз.

- Жоба бюджеті
- Жоба бойынша қаражат қозғалысын болжау
- Табыс және шығын туралы есептер
- Жобаның әрбір компоненттік, құрал-сайман сатып алуды қоса отырып, мерзімінде орындаудың толық жоспары.

6. ҚАРЖЫ БАҚЫЛАУ

6.1. Жоба бюджетінің үлгісі

Жоба бюджеті және түсніктемелер грантқа тапсырыс түрінде 3 және 3а қосымша беттерде берілген. Жоба бюджетінің ішінде кіретін жобаны іске асырудағы барлық керекті шығындық шаралар. Ол шығын статъялары, іске асыру құны, соның ішінде қаржыландыру көздері бөлініп көрсетіледі. Егер сіз сыбайластар жобасына қатынаспақ болсаңыз олардың қосатын қаржы үлесі жоба бюжетінде көрсетілу керек.

6.2. Жобаның қаржыларының қозғалысын болжау.

Қаржының қозғалысын болжау не үшін керек? Қаржының қозғалысын болжау – бизнесті басқарудың маңызды құралы. Өз негізінде қаржы қозғалысын болжау келген және кеткен қаржыларды сіздің нақты дұрыс біліп отыруыңыз. Егер дұрыс қолданылса ол сізге сатып алуды бақылауға және сауда көрсеткіштері орындалғанын алдымен білуге көмектеседі. Уақытша қаржы жетпестігін байқауға, онан тез құтылуға және қаражат көбейіп кеткенде қысқа мерзімге оны орнына жұмсауға жоспарлай аласыз.

Қаржы қозғалыстарын болжау сізге, бизнесіңіздің қанша қаражат керек екенін және кредит қаражаттарын қашан пайдалануға болатынын көрсетеді. Ақша қозғалыстарын шын болжау бір құрал немесе үлкен компанияның ұйымдастыру және өнім өткізуіне қаржы алуды тездетеді. Ол сізге бизнесіңіздің қорытындысын өлшеуге, белгілі межеге жетуге және сіздің бизнесіңіздің ұтымды жұмысына не оның өсуіне қаржы алуға көмектеседі.

Бірінші қадам: Қаржы қозғалыстарындағы табысты есептеңіз (ақшаның келіп түсуі). Сату көлемінің ай сайынғы есебін алуға осы секілді нарықта жұмыс жасайтын, осы мөлшердегі компания конкуренттің орта айлық саудасының көлемі жарайды. Саланың бір жылдағы болжамдарына түзету қосу керек. Біз сізге бірінші жылы алғашқы айларға 50% дейін қысқартуды ұсынамыз.

Алғашқы жылдың сол айларындағы сатудан түскен пайданың шамасы бизнесіңізге келесі осы айларындағы түсетін пайданың шамасын білу

үшін жақсы тірек, мысалы, мамандар келесі жылда өсу көлемі 4% деп шамамен болжаса оны осы күйінде қабылдауға болады. Сіз келесі жылдың пайдасын былтырғыға қарағанда 4% жоғары деп болжайсыз.

Егер сіз өнімді қарызға берсеңіз, онда ұқыптылықпен сол сатқан айдың қарызы ретінде жазасыз (іске асқан дебиторлық қарыз). 30 күннен кейін инкассаға түскен барлық ақша дебиторлық қарыз болып аталады және қай айда алынса, сол айға көрсетіліп жазылады.

Сіздің жоспарыңыз шындыққа жақын болуы үшін әрбір сатылымның ақшасы алынғаннан кейін жазылғаны өте маңызды. Бұл қаржы қозғалысын тексерудің маңызды принципі, оны сіз қанша ақшаны қашан жазуым керек деп күмәнденіп отырғанда қолдану керек.

Екінші қадам: Қаржы қозғалысындағы төлемдерді есептеңіз. Әр айда тек қана сіздің осы айда зат әкелушілеріңізге төленетін қаржылар көрсету керек. Мысалы, егер сіз зат әкелушіге 30 күн ішінде есебі бойынша (счет) төлем жасаймын деп жоспарласаңыз қаңтар айында алған заттардың төлем қаржылары ақпан айында көрсетіледі.

Тағы бір шығындардың мысалы қамсыздандыруға кететін шығындар (страхование). Сіздің ақшадағы қамсыздандыру төлеміңіз жылына \$24-00 болуы мүмкін, оны айына \$200 деп айтады. Бірақ қаражат қозғалысы оны олай деп санамайды. Қаражат қозғалысында бұл қаржы төленетінін білу керек. Егер оны бөліп төлесе, қаңтарда \$1200, шілдеде \$1200 онда қаражат қозғалысы таблицасында ол солай көрсетілуі керек. Барлық шығын статьяларында соның ішінде салық төлемдерінде де осы принцип қолданылуы керек.

Барлық түскен қаражаттарды, сатып алынған заттарды барлық төленген қаражаттарды, барлық басқа шығындарды әрбір айға бөлініп саналғаннан кейін, қаражат қозғалысындағы жағдайдың әрбір айдағы көрінісін алғашқы айдың және келер айдың жағдайымен байланыстыру керек.

Қаражат қозғалысының болжамын қалай жақсы пайдалану керек.

Қаражат қозғалысы – динамикалық процесс, оны болжау, сіздің бизнесіңіз туралы, тұтынушыларыңыздың пайдасы туралы ақпарат алғанда байланыс өне бойы өзгеріп тұрады. Сіз қаражат қозғалысын қолданып әр айдың болжам цифрлерін, әр айдың нақты цифрларына салыстырып, қаржы қозғалысының таблицасында әрбір жоспарланған

цифрларының қатарына, нақты қорытынды цифрлерін қойған пайдалы болады. Сіздің бизнесіңіздің күшті және нашар жағы көз алдыңызға келгенде, сонда ғана қаражат қозғалысының нағыз суреттемесін жасайсыз. Жоспарланған және шын цифрлардың айырмасына көңіл аударыңыз.

Мысалы, егер бизнестің шын цифрлары үш айда түскен қаражаттың болжамы мен үйлеспесе, бұл сізге жылдық болжамды қайта қарау керек деген белгі. Мүмкін артық зат алу жоспарын тоқтатып немесе банктегі ағымдағы қарызды (кредит) қосымша қаржыландырғанша көбейту керек шығар. Ақша ағымдарының түсуін қалай-солай қалдырмау керек.

6.2.1. Қаражат қозғалысын болжау

Қаражат қозғалыстарын болжауды құрамдастырудың көптеген амалдары бар. Ең дұрыс қолдануға ыңғайлы нұсқасын алу үшін болжамды құрамдастыру керек, есеп таблицасының табысты көрсететін бөлімінде (қаражаттың құрылуы) негізгі қызметтен түсетін пайданы көрсетіп (тауар мен қызмет өткізу) керек болғанда компанияның активін сатқанда түскен табысты көрсету керек.

Қаражат қозғалысының болжамының формасы тапсырыс жасақталатын оқулықта көрсетілген.

		2004						2005					
Шығын статьялар/ айлар		1	2	3	...	11	12	1	2	...	11	12	
1	Қаражаттың түсуі:												
	Өнімдер мен жұмыстар өткізгенде түскен табыс.												
2	Материалды өткізгенде түскен табыс.												
3	Алынған қаржылар (грант, кредит)												
A	Барлық түсіміңіз (1+2+3)												

4	Қаражат төлеу (төлемдер)																		
5	Шикі зат пен материалдар																		
6	Жалақы (өндіріс қызметкер)																		
7	Жалақы (өндіріс емес қызметкер)																		
8	Жалақы фондқа қосымдар																		
9	Коммуналдық шығын																		
10	Көлік жалдау																		
11	Құрал сайман алу																		
12	Жанаржағармай																		
13	Басқа салықтар																		
14	Кредит пайыздарын төлеу																		
15	Салықтар																		
15	Басқа шығындар																		
B	Барлық төлем = (4+5+6+7+8+9+10+11+12+13+14+15)																		
	Қаражат ағымы																		
C	Таза қаражат ағымы осы айда C=(A-B)																		
D	Мерзімнің басындағы қаражат ағым																		
E	Мерзімнің соңғы қаражат ағымы E=C+D																		

Мерзім аяқталғандағы пайдаланатылатын қаражаттың қалдығы E1 мерзімнің басындағы қаражаттың қалдығымен қосылады D1 – ай сайын барлығы өсіммен есептеледі.

МАҢЫЗДЫСЫ! Сіздің жобаңыз бойынша қаражат қозғалысының есебін болжауды ай сайын, тоқсан сайын жасау керек. Бұл көрсеткіштер есептеу мерзімі сіздің жобаңыздың құнын қайтару мерзіміне сәйкес болу керек. Жоспарланған кезде гранттың (кредиттің) нақты түсу факторларын да есептеу керек. Және жобаның нақты іске асуының басталуында есептеу керек.

Мысалдар: “Қаражаттар түсуі” есебіндегі табыстардың мүмкін түрлері:

- Негізгі өнімдерді сатудан түскен табыс
- Негізгі өнімге жатпайтын өнімді сатқандағы табыс
- Қызмет көрсетуден түскен табыс

- Негізгі құралдарды сатудан түскен түсімдер
- Операциялық жұмыстардан түскен басқа табыстар

“Қаражаттар төленуі” есебіндегі шығындардың мүмкін түрлері:

- Тауар және материал әкелушілеріне төлеу
- Әкімшілік қызметкерлерінің (басшылық) еңбек ақысы
- Қызметкерлерге (негізгі және оған жатпайтын) еңбек ақысы
- Комиссиондық марапаттау сауда агенттеріне немесе лицензиялық төленулер (роялти).
- Жарнамаға арналған және өнім өнімін тездетуге арналған төлемдер.
- Патент, сауда маркасы және өнім өлшеудің келісім гонарарын төлеу.
- Орын тұрағына арендалық төлем
- Өндіріс және офис құралдарына арендалық төлем (лизинг)
- Көлік құралдарына (транспорт) төлеу
- Қамсыздандыру салығын төлеу (орынға, құралға, көліктерге)
- Жөндеу және техникалық қамтамасыз ету істеріне (мекен-жай, құрал-саймандар, көліктер)
- Коммуналдық төлемдер (электроэнергия, газ, су)
- Байланыс құралдарына төлем (телефон, байланыс жүйелер, факс)
- Почта шығындарын төлеу (почта, курьер жұмысы, телеграмма т.б.)
- Кеңсе және офис шығындарын төлеу.
- Басқа бизнес шығындары (қаралмаған басқа төлемдер)
- Қысқа мерзімді ипотекалық қарыздарының пайызын төлеу
- Салықтар

6.3. Кірістер мен шығыстардың есебі

Кіріс деген жобаның пайда табуы, ең болмаса болып жатқан шығыстардың өтелуі. Осылардың бәрі кірістер мен шығыстардың есебінде көрсетіледі. Бұл есеп ай сайын жасалады. Есіңізде болсын, кейбір статьялар бір шама уақыттың ішінде кіріспен шығыс есебіне ықпалын тигізбейді.

Бұлар:

- Артық заттарды сатып алуды біраз көбейту.
- Дебиторлық бережақты көбейту (сізге тұтынушылардың бережақ ақшалары)

- Зат әкелушілердің кредиттерін қысқарту
- Құралдарды сатып алу
- Жылдық салық төлемдері
- Бережақтарды бірден төлеп тастап - өшіру

Кіріс-шығыс есебі мекеменің (не кәсіпкердің) белгілі уақыт мерзімінде экономикалық оң қорытындысын көрсетеді. Бұл есеп мекеменің барлық кіріс шығыстарын қосып белгілі мерзімде болған таза пайдасын не шығынын көрсетеді.

Кіріс шығыс есебінің мысалы

Статья аты		2004				2005		
		1т	2т	3т	4т	1т	...	4т
Табыстар	A							
Өзгеріп тұратын шығындар								
Шикі зат пен материалдар								
Сатудан салықтар								
Жұмысшылардың еңбек ақысы және оған салықтар								
Басқа өзгеріп тұратын шығындар								
Артық заттын өзгеріп тұруы								
Барлық өзгеріп тұратын шығындар	B							
Жалпы табыс	C=A-B							
Тұрақты шығындар								
Амортизация								
Басшылар мен қосымша персоналға еңбек ақы								
Аренда								
Қамсыздандыру								
Жарнама шығындары								
Басқа салықтар								
Басқа тұрақты шығындар								
Барлық тұрақты шығындар	D							
Кредит пайызы және салық төлеместен бұрынғы пайда	E = C - D							
Кредит пайыздары	F							
Салық төлеместен бұрынғы пайда	Q=E-F							
Пайдаға салық	H							
Салық төлегеннен кейінгі таза пайда	I=Q-H							

Өзгеріп тұратын шығындар – шығарған өнімдердің көлеміне қарай пропорционалды өзгеріп тұратын шығындар. Мысалы, материалдар алуға шығатын шығындар.

Тұрақты шығындар – шығарған өнімнің біткен кездегі көлеміне қарамайды. Ол шығындар өндіріс процесінің қорытындысында тіпті ешқандай біткен өнім болмаса да орнына қайтарылатын шығындар.

МАҢЫЗДЫ! Кіріс-шығыс есептерінің көрсеткіштері жобаның құнын қайтарар мерзімге 1тоқсан қосылған уақытта жасалады. Қаражат қозғалыстарын болжауды жоспарлайтын мерзіммен кіріс шығыс есептері мерзімі сәйкес болуы керек. Жобаны іске асыру жоспарының формасының үлгісі (қосымша бет 4). Грантка сұраныс жасайтын оқулық.

Жобаның аты
Жобаның идентификациялық номері РЭЦ толтырады

Жұмыс түрлері/ ай-лар	Орны	Қазан	Қараша	Желтоқсан	Қаңтар	Ақпан	Наурыз	Сәуір	Мамыр	Жауапты адам
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										

6.4. Баланс есебі

Баланстың қарапайым стандарты сұраныстар жасаудың оқулығында келтірілген қосымша бет 7. Баланс есебі активтердің пассивтердің және капиталдың (бизнестің таза бағасы) компаниясының әр күнгі “фотографиясы” болып табылады. Баланс есебі бизнеске 2 “түр” ұсынады – сіздің қанша ресурсыңыз бар (активтер) кредитор және қожайын инвестор сізге осындай ресурстар алуға мүмкіндік жасаған (пассив және капитал). Активтер сіздің мекеменіздің болашақта пайда табу мақсатында салынған дүниелер.

Есіңізде болсын, **Актив деген=Пассив+ Өз капиталыңыз** немесе **Актив-Пассив=Өз капиталыңыз**

Неңіз бар – не бережақсыз= Бизнесің құны!

Өз капиталыңыз - өз дүниеніз – бұл инвесторлардың салған капиталы және өткен жылдың, осы жылдың таратылып берілмеген пайдасы.

Баланс есебінің жыйынтығы әрқашанда балансқа келтірілген болуы керек (Актив=Пассив+Өз капиталыңыз). Баланс есебінің өзгерістерін уақытында тексеру компанияның бизнестегі бағыты туралы маңызды информация береді. Баланс есебіндегі пассив пен капитал компанияның қаржылану көздерін көрсетеді. Пассив пен капитал компания бұдан бұрын қаражат немесе эквивалентін берген кредиторлармен инвесторларды көрсетеді. Қаржыландыру көздері ретінде олар компанияға бизнесті немесе өз істерін жалғастыру үшін мүмкіндік жасайды. Пассивтер компанияның кредиторлар алдындағы міндеттері, ал өзіңнің капиталы – компанияға қожаның инвестициясы. Активтер, бір жағынан компанияның қаржыны қалай пайдаланғанын көрсетеді. Компания қаражатты және кредиторлар инвесторлар актив алуға берген ресурстарды пайдаланады. Активке бизнесте бар және соған тиежақ барлық бағалы дүниелер кіреді.

Баланс есебі әрқашан 2 бөлімнен тұрады және бухгалтерлік балансылауды көрсетеді ($A=P+K$). Әр бөлімдегі бөлек статъялар қаражатқа жақындығына байланысты кезегімен саналады, сондықтан әуелі қаражатпен қысқа мерзімді инвестициялар, содан соң дебиторлық бережақ, артық заттар т.б.

Пассив жағында – кредиторға төлемдер, содан соң қысқа мерзімді банк кредиттері, ұзақ мерзімді кредиттер.

МАҢЫЗДЫ! Баланс есебі тоқсан сайын, жалпы есеп жыл сайын жасалады. Баланс есебі жаңа келген заң тұлғаларымен жұмыс жасаған 1 жылдан кейін болжам ретінде саналады. Грант қаражатын алғанға дейін жұмыстарын бастап кеткен мекемелер үшін баланс есебі соңғы есеп беру күнінде жасалады. Жеке тұлғалар үшін баланс есебін санап қажет емес.

7. СҮЙЕНІШ КӨЗДЕРІ

Ауыл тұрғындарының экономикалық пысықтығын көтеру оның бар ресурстарды ала алуын қамтамасыз ету деңгейіне байланысты. Соның ішінде ақпарат ресурстарын бөліп көрсету керек. Өз жұмысын ұйымдастырғысы келген, бизнесін дамытқысы келген ауыл тұрғындары, өздері істегісі келген жұмыс түрлері туралы жан-жақты толық ақпараттар алу керек. Оның ішіне өндіріс технологиясы, материалды техникалық ресурстарымен қамтамасыз ету, маркетинг және өнімді өткізу, салық және еңбек заңдары, қаржы алу, салық төлеу тағы басқа кіреді. Ол үшін ауыл тұрғындары қай кезде қайда бару керек екенін білу керек. Керек ақпараттарды мына жерлерден алуға болады:

■ Ауыл шаруашылығы ғылыми зерттеу институттары, жоғары оқу орындары, тәжірибелі өндіріс шаруашылықтары. Бұл жерлерде ауыл тұрғындары өсімдіктің жаңа сорттары, малдың тұқымдары, ілгері дамыған технология, зиянкестерімен және өсімдіктердің, малдардың ауруларымен күресу әдістері туралы ақпарат ала алады.

■ Бөлімдер (басқарма, департамент) ауыл шаруашылығы және жергілікті әкімшіліктегі бөлімдері мен қызметтер.

■ Кішігірім кәсіпкершілікті сүйейтін құрылымдар. Сіздің территорияңызда жұмыс істейтін фермерлердің шаруашылығының ассоциациясының кәсіпкер одағының, өндіріс сауда палаталары. Осындай мекемелер сізге даму жоспарын әзірлеуге, сыбайластар табуға, қаржы ресурстарына т.б. көмектеседі.

■ Ауылдағы тауар шығарушыларға ақпараттық кеңестер беретін ұлттық жүйелер. Ақпараттық кеңес беру мекемелері арқылы агробизнесің инженерлік-техникалық қамтамасыз ету, ауылшаруашылық малдардың азығының нормасы мен рационын, ветеринария жабдықтарын, ауылшаруашылық өнімдерінің бағасын, статистикалық ақпарат т.б мәліметтер базасын жасай аласыз.

■ Мұндай базаға ақпарат салатын негізгі клиенттер агробизнес жүйесіне қатынасушылар болады:

- ауылшаруашылық өнімін шығарушылар
- ауылдардың өнімін шығаратын мекемелер
- ауылшаруашылық өнімдерін шығаруы ресурсы мен материал әкелушілер.

Қай? Не? Қаншадан? Деген сұрақтарға жауап тапқан пайдаланушылар болатындар:

- Кәсіпкерлер мен пысықтау ауыл тұрғындары
- Өнімдер шығаратын мекемелердің қамтамасыз ететін және өнім өткізетін қызметкер.
- Маркетинг қызметі, ауылшаруашылық техникасын және оның бөлшектерін шығаратын мекеме.
- Коммерциялық және коммерциялық емес ұйымдары, экономикалық және заң жөнінде, есепті ұйымдастыру салық салушылар, құнды қағаздар айналым, жер туралы заң айналымы жөнінде ақылы кеңес береді. (Мысалы 7.1)

Мысалы 7.1

Аграрлық реформа мен ауылшаруашылық өркендеуіне сүйенетін фонд (КазАгроФонд) мемлекеттік емес, коммерциялық емес, және ол аграрлы-өндіріс комплекстің шеңберінде (<http://www.raf.org.ru>).

Ғылыми-тәжірибелік оқыту-кеңес беру мақсатын жүзеге асыру үшін құрылған. КазАгроФондтың жұмысының негізгі бағыттары:

- Ауылды жердің тұрақты дамуына консультациялық жұмыстар қайта құру, ауылшаруашылық мекемелерін қаржылық сауықтыру;
- Ауылдық жерде кішігірім қаржылық мекемелерін ұйымдастыру және кеңес беру көмегі
- Регионалдық құрылымдарды. АПК шеңберінің дамуына көмек ету.
- Ауылдық жердің даму бағдарламасын әзірлеп консультациялық колдау, ауыл тұрғындарын жұмысын қамтамасыз етіп, табыстарын көтеру;
- Аудандарда оқуды, лекция курстар және тәжірибелі жаттығулар, семинар, іскерлік ойындар, дөңгелек стол т.б. өткізу.
- Аграрлық реформа мен ауылдың өркендеуі т.б туралы оқу-әдістеме ғылыми-техникалық оқулықтарды басу және тарату.

■ Ауылдың консультациялық орталықтары (агробизнес орталық СКЦ) ауыл тұрғындарына ең бірінші қосалқы шаруашылық қожалықтарына, фермерлік шаруашылық басшыларына, өсімдік өсіру, мал өсірудегі алдыңғы қатарлы технологияны меңгеруге, егін өнімін көтеруге, мал мен құстың өнімін арттыруға, ауыл шаруашылық бизнесті ұйымдастыруға, өнім өткізетін нарық іздеуге көмектесу үшін жұмыстанады. СКЦ-нің басты мақсаты – жанұялық бизнеске табысты кірісу үшін, ауылда кәсіпкершілікпен айналысу үшін, ауыл шаруашылық бизнесті жасауға, ауыл тұрғындарының табысын көтеру үшін жағдайлар туғызуға қарасу. СКЦ-нің негізгі алдына қойған мақсаттары:

- өсімдіктер өсіруде және мал өсіруде бұрын қабылданған және жаңа технологияларды кіргізу;

- қосалқы шаруашылық қожалығына, фермер шаруашылығының басшыларына, мамандарына ауыл шаруашылығы өндірістік экономикасымен ұйымдастыру сұрақтарына, соның ішінде бизнес – жоспар әзірлеу, табысты істер түрлерін дәлелдеу немесе шаруашылық жүргізу жүйелері туралы консультациялық көмек көрсету;

- агробизнесті жүргізу және ұйымдастыру жөніндегі маңызды сұрақтарға оқытатын бағдарлама жасап семинар өткізу;

- ауылдың өнім шығарушыларына көрінетін және тұрақты жанарып тұратын ақпараттар беру, ол өндірістің әр түрлі саласына, ауыл шаруашылық өнімдерін айырып және өткізу жөнінде, оған шаруашылық жүргізудің жаңа технологиясы мен әдістері кіреді;

- жаңа өсімдіктерді өсімдік өсіруде жаңа технологияны, жоғары өнім беретін мал мен құстарды, мал шаруашылығында азықтандыру жүйесін сынайтын көрсету жұмыстарын ұйымдастыру.

Демонстрациялау мекемелерінің негізінде үйрету семинарлары “дала күндері”, технологиялық операцияларды көрсету, қорытындыларды көрсету арқылы болашағы бар тәжірибелерді демонстрация жасап үйретуді жүзеге асырады.

Демонстрациялық мекендердің жұмыс істеуі ауыл бизнесін ұйымдастыруда, жаңа өндірістік құрылымдар жасауда болашағы бар бағытты көбейтуге жағдай жасайды:

- Көптікке арналған ақпарат құралдары: электронды заң негіздерінің жинағы, арнаулы газеттер мен журналдар, анықтамалар, әр түрлі бюллетеньдер, буклеттер т.б.

- Ауылшаруашылық көрмелер, жәрмеңкелер, агробизнес шеңберіндегі жетістіктерді көрсету. (презентация)

- Ауылдағы микроқаржылық ұйымдар (ауылшаруашылық кредит кооперативі кіші кәсіпкершілікті және ауылдың өсуін қолдайтын фондтар) Осы ұйымдар бизнес жоспар, қаржы есептерін, қарыз алуды т.б әзірлеуге көмегін тигізеді.

- Аграрлық шеңбердегі үшінші реттегі соттар (ТРАС) азаматтық құқық таластарында, әсіресе мүліктік және жер мәселесінде құқықтық қолдау және заңдылық көмек береді (Мысал 7.2)

Мысал 7.2

Үшінші реттегі дауталасты шешу — бұл мемлекеттік соттармен салыстырғанда дау шешудің альтернативті формасы. Дауды үшінші реттегі сотқа беру өз еркінде және дау болған екі жақтың қалауына қарай болады. Осы соттың шешімінің заңды күші бар және ол шешім басқа соттардың, арбитражды соттардың шешіміне теңеледі.

Үшінші реттегі соттардың істі қарауының негізгі артықшылықтары:

- Алатын салықтарының деңгейі мемлекеттік соттардан біраз аз.
- Даудың екі жағы сотты таңдауға мүмкіндігі бар.
- Дауды қараудың процедуралары қарапайым және жеңіл
- Үшінші реттегі сотта тек қана заң қызметкерлері емес, сол экономика шеңберіндегі дауға байланысты мамандарда қатынасады.
- Тез қозғалуы (мобильность) осы сотты дау туғызыған мүліктің тұрған жерінде өткізуге болады.

Үшінші реттегі соттың дау-таласты шешудегі кемшіліктері:

- ол соттың шешімін күшпен орындату, оның шешімін мемлекеттік соттар дұрыс деп тапқанда ғана болады;
- ол соттың шешімі үшінші кісінің шаруасына қайшы келсе, оның үстінен кері сотқа беруі мүмкін;
- бұл соттың шешімі дауласқан жақтың тілектеріне бағынышты;

Каспий маңы одағында маңызды болып тұрған ауыл тұрғындарының экономикалық пысықтығын арттыратын қаржыландыру көздерінің мүмкіндігін іздеу. Бұл елдердегі қаржыландырудың мүмкін көздері:

- Коммерциялық банктер. Каспий маңы аймағындағы қазіргі кездегі кредиттік инфраструктура көбіне коммерциялық банктермен көрсетіледі, олар орта және ірі бизнеспен жұмысқа мақсат алғаннан кейін ұсақ өнім шығарушылардың қаржы ресурстарының керектігін қанағаттандыра алмайды. Ауылда кредит беру көздерінің жоқтығы өткір сезіледі. Онда өнім шығаруды ұйымдастырудың көп тараған түрі үй шаруашылығы — жеке қосалқы шаруашылық (ЖҚШ). Ауыл тұрғындарының қаржы ресурстарына жету мәселесі тек ғана олардың бизнесінің мөлшеріне байланысты емес. Ауылда банк кредитін алу көбіне банк құрамдарының алыстығы, кепілдік қамтамасыз етудің жетіспеуі, тұрақты және формалды сендіретін табыс көздерінің жоқтығы, ауыл тұрғындарының сендіретін адамы да жоқ (поручитель), оларды кредит қағазын толтырудың қиындығы да кері итереді.

- Аймақтық және жергілікті бюджеттер. Тұрғындардың экономикалық пысықтығын көтеру шараларын қаржыландыру ауыл экономикасы мен әлеуметтік шеңберінің аймақтық және жергілікті өркендеу бағдарламасы айналасында жасалуы мүмкін. Аудандағы одақтар үшін осындай өз территорияларының өркендеу бағдарламасына қатынасуға сұраныс берулерінің маңызы бар. Мұндайда маңызды роль ойнайтындар азаматтардың территориялық, қоғамдық өзін-өзі басқару формасының түрлері. Олар ауыл одақтары мен әкімшіліктің ортасындағы керек звено.

- Ауылдағы кішігірім қаржыландыру мекемелері. Бүкіл дүние жүзінде микрокредиттің дамуына үлкен мән беріледі. Оған кіші бизнесті дамытудың, кедейлерді жұмысқа тартудың, табыстарының деңгейін көтерудің маңызды құралы ретінде үлкен роль беріледі.

- Бұл құралдың көрнектілігі әлдеқашан дүниежүзілік одақпен бағаланған. Оған дәлел болатын БҰҰ (ООН) генералды ассамблеясының 2005 жылды дүниежүзілік микрокредит жылы деп жариялануы (резолюция 53 /197, 15 желтоқсан 1998 жыл). Осы жылдың өтуі алдымен дүниежүзінде микрокредит бағдарламасын іске асыруды тездету үшін пайдаланылады. Ассамблея тұрғындар өмірінің деңгейін көтеруге байланысты жұмыстанған адамдардың бәріне айтқаны, адамдардың жұмыс жасап табысын көбейту үшін берілетін кредиттер және соған байланысты қызметтер кедейлік жағдайда тұратын көп адамдарға ала алатындай қосымша шаралар қабылдау керек. Каспий бассейндегі елдерде көптеп таралған микроқаржыландыру ұйымдарының екі түрі: ауылдың кредит кооперативі (мысал 7.3) және ауылды дамытуды қолдау Фонды (мысал 7.4).

Мысал 7.3

Ауыл шаруашылық кредит кооперативі – коммерциялық емес құрылым, заңды және жеке тұлғалар өз еріктерімен мүше болу арқылы, дүниелерін, мүліктерін қосып және басқа салымдарды қосып, кредиттеу мақсатында және осы кооперативтің мүшелерінің қаражатын сақтау мақсатында құрылады. Кредиттік кооперативтің мақсаты – пайшылардың жинақтарын өз жұмысынан түскен табысты заңды және жеке тұлғалардың өз бетімен салған салымдарын, соның ішінде шет елдік және әр түрлі деңгейдегі бюджет қаржыларын жинақтап, ауыл өнім шығарушыларын инвестициялық ресурстармен қамтамасыз ету.

Мысал 7.4

Ауылдың өркендеуін қолдайтын Фонд – коммерциялық емес ұйым. Оның мақсаты - жұмыспен қамтамасыз ету деңгейін және ауыл тұрғындарының тұрмыстарын көтеру, ауыл тауар шығарушыларына қолдау көрсету, ауыл тұрғындарына қарыз (заем беру), ол жинықталған бюджет қаражаты, өз жұмысынан түскен табыстар және заңды тұлғалардан, соның ішінде шет елдік тұлғалардан өз еркімен берген салымдар.

- Тауарлы кредит беру. Ұсақ ауыл шаруашылық тауарларын шығарушылары мен ресурстарды әкелушілер, ауыл шаруашылық ұйымдары, фермерлер арасында тауар мен кредит берудің түрлі жүйесін дамытуға болады.

- Гранттар. Қазіргі кезде көптеген халықаралық мекемелер, дамыған елдер мен фондтар көптеген бағдарлама мен жобалардың іске асуына Грант беріп жатыр. Дегенмен, грант алудың мүмкіндігі ауыл шаруашылық өнім шығарушылар мен ауыл тұрғындары үшін өте аз, грант берушілер, грантты коммерциялық емес ұйымдарға (ассоциация, одақ, фонд), сонымен қатар мемлекет органдарына, жергілікті басқару органдарына бергенді жаратады.

Каспий маңы елдерінде жақсы белгілі грант берушілерді көрсетейік:

- БҰҰ (ООН) (<http://www.undp.org>);
- Дүниежүзілік банк (<http://web.worldbank.org>);
- Қайта құру және өркендеу Азия банкі (<http://www.adb.org>)
- Европалық одақ – ТАСИС бағдарламасы және т.б. (<http://europa.eu.int/com/world>)
- Халықаралық даму жөніндегі АҚШ агенттігі (<http://usaid.gov>)
- Великобританияның халықаралық даму министрлігі (<http://www.dfid.gov.uk>)
- Евразия Фонды (<http://www.eurasia.org>), Сорос Фонды (<http://www.soros.org>)
- Форд Фонды (<http://www.fordfound.org>)
- Дүниежүзілік жабайы табиғатты қорғау Фонды (<http://www.panda.org>)
- Өз бетімен жақсылық жасаушылардың ықпалымен жасалған Фонд (<http://www.charitynet.org>).

8. БИЗНЕСТІҢ ТАБЫСТЫ МЫСАЛДАРЫН ОҚУ

8.1. Еділ өзенінің бөлінген қолтықтарындағы өсіп жатқан балық шабақтарын қорғаудың экологиялық үйретуші жобасы.

Резюме

Жайылған су тасқыны азайған мерзімде Еділ өзенінің қолтықтарында бөлініп қалған суларда балық түрлерінің, сазан, табан, вобла т.б. жүз мыңдаған шабақтары жиналып қалады. Осы табиғи факторға балық шабақтарын құтқаруға материалды шығын және адам ресурстарын керек етеді. Осы қойған мақсатты орындау үшін Еділ өзенінің қолтықтарында тұратын тұрғындарды ауыл оқушыларын еңбекке тарту керек. Бір жағынан ауыл кеңесі әкімшілігінің және туристік фирмалардың бірлескен жұмысы арқасында тұрғындар қосымша экологиялық білім және өнеге алады, осы аудан тұрғындарының Еділ өзенінің қолтықтарындағы балық ресурстарын қорғау жөніндегі ақпараттары көбейеді, ол тұрғындардың экологиялық сауатын көтеруге көрнекті үлесін қосады. Екінші жағынан ауыл тұрғындарына қосымша табыс табуға мүмкіндігін тигізеді.

Жұмыстарын сипаттау

Жыл сайын көктем кезінде Еділ өзенінің қолтықтарындағы сулардың деңгейі көп көтеріліп, кішігірім өзендер, ериктер, ағым сулар қосылып, үлкен су алаңын құрады. Су тасқынының шыңы мамыр айының екінші он күндігіне келеді, содан кейін су қайтады да, ойпаттарда сақталып, көптеген бөлінген сулар қалады. Осы суларда жүз мыңдаған сазан, табан, вобла т.б. балықтардың шабақтары жиналады. Әдетте, 15 маусым мен 15 тамызға дейін ФГУ “Севкаспривод” бөлінген сулардағы балық шабақтарын қорғау жұмыстарын жүргізеді. Осы мерзім ауаның жоғары қызуын көрсетіп, судың тез буланып, бөлінген сулардың тайыздануына және судың қызуының көтеріліп шабақтардың қырылуына әкеліп соғады. Соған байланысты қосымша еңбек және қаржо ресурстары қажет болады.

Балықтың шабақтарын құтқару акциясына турист балықшыларға қызмет етуге арналған туристік фирмалар қосылды. Туристік фирмалар мерзімді жұмысшы орындарын жасайды және бұл жұмысқа жақын жердегі ауыл тұрғындары, оқытушы, оқушылар, ата-аналарды тарта алады.

8-9 ай ішінде жұмыс бастамастан бұрын ауыл әкімшілігімен бірге және “Голубой патруль” тобын құрып оқытқын ауыл әкімшілігі арасын-

да бірігіп жұмыс жасаудың келісім шарты жасалады. Мектеп жиналыстарында табиғат қорғау тақырыбында буклеттер әзірленіп таратылады.

Оқыту семинарының бағдарламасына мына тақырыпта теориялық және практикалық сабақтар енгізіледі:

■ “Голубой патруль” акциясының Еділ-Каспий аймағының биологиялық түрлерін және балық ресурстарын қорғаудың маңыздылығы.

■ бөлінген сулардың пайда болу өзгешеліктері, мерзімдік факторлар.

■ рельефтің сипаттамасы.

■ бөлінген су өсімдіктері.

■ бөлінген судағы ихтиофауналар.

■ негізгі су бойынан алыстығына қарай балық шабақтарын қорғаудың техникалық әдістері.

■ керек жабдықтар (инвентарь) мен құрал-саймандар.

■ су транспортымен жүріп бара жатып жасаған жұмыс кезінде техникалық қауіпсіздікті сақтау ережелері.

■ жарақат алғанда керек медициналық аптечкалардың құрамы.

■ дәрігер келгенше көмектің тәртібі.

Оқытушылар ретінде ауданның балық инспекциясының мамандары, биология пәнінің мұғалімі, экологтар жұмысқа алынады. Оқытушыларға төлем ақы ауыл тұрғындары табысының қосымша көздері болып табылады.

“Голубой патруль” тобы құрамына экологиялық жақсы білім алған, медициналық әзірлік өткен, қауіпсіздік техникасының тәртібін жақсы меңгерген семинар тыңдаушылар кіреді.

Топтың басшысы ретінде ауыл мектебінің оқытушысы тағайындалады. Олардың міндетіне кіретін:

■ топты басқару;

■ судың үстінде жүргенде және жұмыс жасағанда қауіпсіздік техникасын сақтауды бақылау;

■ жасалып жатырған жұмыстарды тікелей бақылау;

■ құтқарылған балық шабақтарын статистикалық есепке алу;

■ жасалған жұмысқа есептеу әзірлеу;

■ акцияның өте жақсы жұмыс жасаған мүшелеріне сый беру үшін ақпарат беру;

Балық шабақтарын құтқару үшін тікелей жасалатын жұмысқа күректер, шелектер, шалғы, орақтар, тор сүзгілер, аулар қажет. Шалғымен

шабақтардың көп жүретін жерлеріндегі шөпті шабады. 2 x 3 м торлардан, 20 x 30 мм көздері бар ау сүзгілер жасайды. Жәндіктерден, жарақаттан, күн күйдіргенінен сақтайтын акцияның мүшелеріне униформа керек (қолғап, футболка, бас киім, балықшы етігі беріліп) және ол киімдер жұмыс біткен соң өздеріне пайдалануға қалдырылады. “Севкаспривод” келісім бойынша әр туристік фирмаға өздері жұмыс жасайтын белгілі бөлінген суларды береді. Туристік фирмалардың міндетіне кіретін: су көлігімен қамтамасыз ету, адамдарды бөлінген суларға жеткізетін тәжірибелі егер беру, моторлы қайықтар саны акцияға қатысушылардың санымен байланысты, қайықтар адам тасуға жабдықталған болу керек. Фирманың су транспортымен адамдар тасуға лицензиясы бар және бензин мен мотор майын жеткілікті сатып алуы керек. Жұмыстарды жоспарлағанда бөлінген судың көлемі, тереңдігі, ауылдың қашықтығы есептелуі керек. Балық ресурстарын сақтау мәселесіне көңіл аудару үшін акция басылымдар бетінде көрінуі керек. Жұмысты күндізгі 12 сағатқа дейін және түсқайта 16 сағаттан кейін жасалуы дұрыс.

Жұмыс біткеннен кейін облыс кәсіпкерлерінің қатысуымен ақпарат семинары өткізіледі. Осындай жұмыстар облыс тұрғындары арасында ақпарат таратады және алдағы маусымдарда осындай акциялар өткізуге қосымша финанс ресурстарын тартады. Ауыл кеңесінің әкімшілігі мен туристік фирмалардың бірігіп жұмыс істеуі арқасында бір жағынан тұрғындар қосымша экологиялық білім мен өнер үйренеді, балық ресурстарын Еділ өзенінің қолтықтарында сақтау үшін шара қолдану керектігіне хабарлары күшейеді, бұл тұрғындардың экологиялық ағарту ісіне үлкен үлес қосу. Басқа жағынан ауыл тұрғындарына қосымша табыс табуға мүмкіндіктер береді.

Экономика

Бұл жоба коммерциялық емес. Мысалы ретінде 20 бенефициарийға есептелген бюджет келтіріледі. Жобаның мерзімі 11 ай.

1. Еңбекақы төлеу – 1245 ЕВРО.

- топ басшысына наурыз айында конкурс өткізу үшін және топтарды ұйымдастыру үшін еңбекақы төленді және маусым-шілде айларында топтарды учаскіде тікелей басқарғаны үшін төленді. 50 ЕВРО * 2, - 5ай * 1 адам = 125 ЕВРО.

■ оқытушылар семинар өткізген кезде шақырылып, сағат бойынша ақы төленеді: 10 сағат * 1 группа * 2 ЕВРО = 20 ЕВРО.

■ егерлер алдын ала суларды байқап қарап келгені үшін, тордан ау әзірлегені үшін және учаскіде тікелей жұмыс жасағаны үшін: 50 ЕВРО * 2 ай * 2 адам = 200 ЕВРО.

■ оқушылар: 15 маусым мен 1 тамызға дейін тікелей істеген жұмыстары үшін: 40 ЕВРО * 1,5 ай * 15 адам = 900 ЕВРО.

2. Еңбекақы фондына салынатын **салықтар** барлығы 170,56 ЕВРО.

3. **Шығын материалдары** барлығы 686,6 ЕВРО.

■ мүліктер (инвентарь): күрек 8 дана * 5 ЕВРО = 40 ЕВРО;
тор аулар топқа 8 дана * 6 ЕВРО = 48 ЕВРО; шалғы орақ 8 дана * 14,5 ЕВРО = 116 ЕВРО; шелектер 15 дана * 2 ЕВРО = 30 ЕВРО; әрқайсысына барлығы 15 сачок * 5 ЕВРО = 75 ЕВРО; медициналық аптекттер - 4 дана * 3 ЕВРО = 12 ЕВРО.

■ Униформа. Әрбір оқушыға, басшыға, күн өтпеске, жарақаттан сақтануға, жәндіктердің шағуынан сақтануға униформа алып беріледі де, кейін өздеріне қалдырылады, бұл киім оқушының не оқытушының өзіне табыс болып саналады: футболка – 16 дана * 4,2 ЕВРО = 67,2 ЕВРО; бас киім – 16 дана * 4,6 ЕВРО = 73,6 ЕВРО; балықшы етігі – 16 дана * 12 ЕВРО = 192 ЕВРО; қолғаптар – 16 дана * 0,8 ЕВРО = 12,8 ЕВРО;

■ Кенсе тауарлары – 50 ЕВРО.

4. **Транспорт шығындары** барлығы 800 ЕВРО.

Моторлы қайықтың арендасы қосу ЖЖМ – 2 қайық * 20 ЕВРО * 20 күн = 800 ЕВРО.

5. **Мекен – жай арендасы** барлығы 80 ЕВРО.

Координациялық орталықтың офисіне орынды арендау, оқыту семинарларын өткізуге ауыл мектептерінің сыныптары және ақпарат орталықтарына орын да арендаға алынады.

6. **Ақпарат алып тұруға шығын** барлығы 635 ЕВРО.

Мұның ішіне 3000 дана буклет тиражының құны, газетке статья 1000 кв.см алаңды, 2 телеарнадан хабар, 4 радиобабыры.

Барлығы 3617,165 ЕВРО.

Соның ішінде ФОТ: 1245 ЕВРО (тұрғындардың табысы),

Салықтар: 170,57 ЕВРО,

Басқа шығындар: 2201,60 ЕВРО.

Жалпы кателер.

Жұмысқа оқушылардың қатынасатынын еске алсақ, күндіз ауаның ысуы 40 градусқа жетсе жұмыс уақыты 4 сағатқа қысқарады.

Балық шабақтарын құтқаруға жұмыс ұйымдастырғанда сол мерзімнің климатының ерекшеліктерін есте ұстау керек. Қатты ыстық және судың булануы бөлінген сулардағы шабақтардың қырылуына әкеледі. Сондықтан жұмыстарды тайыздау сулардан бастау керек. Тор аулардың көздері 2 см x 2 см болғанын қолдану керек, әйтпесе, кішкене балық шабақтарын жоғалтып аласыз.

Ақпарат көздері

ФГУ “Севкаспривод” материалдары, “Голубой патруль” тобының жұмыс тәжірибесін оқу.

8.2. Кішкене масштабтағы балық шаруашылығы

Резюме

Фермерлер балық шаруашылығы материалды техникалық базасы әзірге әлсіз балық шаруашылығының саласындағы жаңа бағыт. Олар балық шаруашылығына икемдендірілген табиғи суларды пайдаланып аз шығынды ресурс сақтау режимінде қолданады. Экологиялық – гидротехникалық құрылымдар жобалық балық өндіру қабілетін және шаруаның пайда табуына жетуін (рентабельность) тәртіп бойынша 5 жылға созады. Балық өсіру өндірісінің табысы өте жоғары емес. Балық өндіру жұмысын дамыту мына бағыттарға бағытталған жөн:

■ шаруашылық экстенсивті жұмыс технологиясының балық өнімдерін арттыруға біртіндеп жету режимінде жұмыс жасау керек, әуелі 3,5 ц/га, содан кейін 5 ц/га.

■ әдет-ғұрыпқа айналмаған жана балық өндіру процесін интенсификациялау құралдарын пайдалану (тамақ өнімдерінің қалдықтары, дақылдар және су өсімдіктері қалдықтары).

■ балық отырғызу материалдарымен өзіңізді қамтамасыз ету үшін жайылым учаскілерінің өндірістік құрамын жетілдіру.

Жұмыстарды сипаттау

Балық шаруашылығын өркендету үшін фермерлер мынаны үйрену керек: қазіргі бар аквокультуралардың формалары, интенсификация әдістері, балық өнімінің прогрессивті технологиясы (ресурс сақтау және экономикалық пайдалы), ауруларды алдын алу және емдеу әдістері.

Интеграция жасалған аквакультура қоршаған ортаның жағдайына біраз септігін тигізеді:

- балық шаруашылық сулары ауаны ылғалдандырады, микроклиматты жақсартады фермерлер өндіретін ауыл шаруашылығының өнімін көтереді;

- жасанды және табиғи тұщы суларда балық өсіру экологиялық жағдайдың жақсаруына әкеледі, қоршаған ортаның жағдайы бақылауда болады;

- балық өсіру сулары ауыл шаруашылығын суаруға малға су көзі ретінде, демалуға пайдаға асады.

Жер шаруашылығына қарағанда аквакультура, соның ішінде бөлінген судағы балық өсіруге, егін өсіруге керекті қымбат тұратын тыңайтқыштарды керек етпейді. Жасанды суларды жасауға көп шығын керек болғанмен, жаз айларында егін алқабына кететін тыңайту жұмыстары керек емес. Балықты комбикорм беріп көбейтуді жандандыруды ұйымдастырғанда, тыңайтқыштар ретінде балықтың экскрементерін пайдалануға болады. Бөлінген сулар жыл бойы жұмыс жасап, адамға қосымша энергетикалық шығын шығартпай өнімдер беріп тұрады, ал балық тірі күйінде дәмін жоғалтпай ұзақ уақыт салқын температурада сақталады, мұздатып қатыруға энергия жоғалмайды, консервацияланады және қыс айларында үлкен бағамен өтеді. Тәжірибеде тұщы су аквакультуралары үшін бөлінген аздау ағысы бар сулар, көлдер пайдаланылады. Балық шаруашылығында сулардың табиғи жем базаларын толық қолдану үшін балық және әр түрлі культураларды араластырып өсіруді тәжірибе етеді. Поликультура – балықтың екіден көп түрін өсіру. Поликультура – суларды комплексті пайдалану, қалдықсыз, ресурстар сақтайтын аквоөнімдерді өсіруді ұйымдастыру.

Поликультураның түріне маңызды роль фитофагтар мен детритофагтарға беріледі:

Фитофагтар (ақ амур, ақ толстолобик) балық өндірудің әсерлілігін күшейтеді, тамақтандыру жүйесі қысқартылады, энергетикалық шығын азаяды, және олар биологиялық милиораторлар, мысалы ақ амур макрофиттерді жейді, ал ақ толстолобик фитопланктонды жейді.

Детритофагтар (карб, тилипия, алабұға) өте тез өсіп жоғары өнімдер береді. оған жататындар шаян түрлері. Мысалы, КФХ “Старт” фермерлік балық өсірудің жақсы дамуын алайық: ол шаруашылықтың техноло-

гия жүйесі интегралданған. Оның ірі қара малы, қойлары бар. өздері люцерна, бидай, қортоп өсіреді. Жайлауда мал жайылып шөп жеп жүріп, қиларын тастап кетеді. Сол қилар сулардың өнімдерін көбейту үшін керек заттар. Ал сулары болса ауыл шаруашылығын суару үшін керек, адамдардың демалысы үшін, әуесқой балықшылар үшін керек. Қортоп семьясына азық, немесе сатып ақшасын шаруашылықты өсіру үшін салуға болады. Ауыл шаруашылық жұмыстарының қорытындысында малдан ет, жүн, сүт алынды. 800 тонна балық өндіруге қажет қи алынды.

Өсірілген арпаны (30-50т) бірінші шілдеден бастап судағы балықтар үшін пайдаланады, бұл өнімнің өзіндік құнын түсіреді.

Фермер отырғызатын материал сатып алып өзінің суын балықтандырады:

700 дана/га қарп, ақ амур 100 дана/га, ақ толстолобик – 1000 дана/га.60-70% балық тірі өсіп кетеді. Балық шаруашылығына фермер 58га судан 49,5 балық алып, балық өнімі 8 ц/га болады.

Экономика.

Фермер шаруашылығында 20 бас ірі қара, 1000 бас қой, 47 мың га жайылым бар. Ол 600г люцерна өсіреді. Дән дақылдарына (арпа) 50га бөлінді.

Онан басқа 45-70га өз жерінде голландтық технологиямен 30 тонна, жергілікті технологиямен 15 тонна картопты гектарынан алады.

Өсірген балықты сатқаннан 31520 евро түседі:

■ Соның ішінде ақ тостолобик 3,5 ц/га немесе 24 тонна 0,44 ЕВРО-дан/кг сатып, 10560 ЕВРО алады.

■ Ала толстолобиктен өнімі 1 ц/га балық, 7 тонна өсімді 0,44 еуродан/кг сатып, 3080 евро алады.

■ Қарп өнімі 2ц/га болып 14 тоннаны 1,02 еуродан/кг сатып 14280 евро алады.

Фермердің шығарған шығыны:

■ Отырғызатын материал 1га-2мың дана, 1 евро/кг-41 евро/га немесе 2390 евро барлығы.

■ Қи –1000 тонна 0,9 еуродан – 900евро

■ Арпа 35 тонна 0,03 еуродан - 900евро

■ Люцерна 60 тонна 0,06евро-3600евро

■ Минералды тыңайтқыштар 10тонна-1176евро

Барлығы – 9116 евро

- Еңбек ақы – 13235 евро
- Суға төлем – 776 евро.

Фермерлердің барлық шығыны 23/27 евро, үстеме тапқан табысы 83-93 евро.

Фермер 2 жылдық циклмен жұмыс істейді, бірақ бір жылдыққа көшуді жоспарлайды және 5-6 дан 10 ц/га алуға ұмтылады. Қазір ол біржылдық отырғызатын материал алады, ал личинкаларды өзі өсірем деп жоспарлайды, ол көп арзанға түседі.

Ортақ қателер.

Фермерлер көбіне мынандай нәрселерді есепке алмайды:

- Суларда балық өнімдеріне қорған жоқ
- Толықтай кері ағызып жіберуге мүмкіндігі жоқ, суларды пайдаланғанда балықтарды толық ұстай ала алмайды, көптеген қымбат отырғызылған материалды жоғалтады, балық өсу циклдері үзіліп, ұзаққа созылып кетеді,
- Суларды толықтай мелорация жасамау , жөндеу кезінде жиналған органикалық заттардың шіруіне әкеледі.
- Алдын алу шараларына мән бермеу,
- Құны арзан, бірақ сапасы төмен отырғызу материалдарын алу,
- Поликультураны өсіруге отырғызғанда түрлердің сан қатынастарын сақтамау.

Информация көздері.

Балық өсіруді табыс көзіне айналдырамын деген ауыл тұрғындары балық шаруашылығы ұйымының сол ауданда осы мәселемен шұғылданатын мамандарының кеңесін ала алады. (облыс әкімінің балық шаруашылығының басқармасы, ауыл шаруашылық департаменті, ФГУП , КаспНИРХ, ”Астраханьрыбхоз” ассоциациясы, балық өсіру НПО ФГУП «ВНИИПРХ», п. Рыбное Москва обл, Рыбхоз ассоциациясы, Москва), КФХ тәжірибелі мамандары және нормативті ұсыныстар мен керек оқулықтар Дорохов С.М., Пахонов С.П., Поляков Т.Д. Бөлінген суларда балық өсіру: Ауылдың проф-тех. училищелеріне және өндіріске жұмысшылар әзірлеуге арналған оқулық М: Жоғарғы мектеп, 1981ж. 240с.

Карпанин Д.П., Иванов А.П., Балық өсіру: Техникум үшін оқулық. Баспа: “Тамақ өндірісі”: 1967ж. 370стр, Балық өсірушінің анықтамасы (ред. Суховерова Ф.М) М: баспа а/ш кітаптары. 1960ж. 350стр.

8.3. Экотуризмді дамыту

Еділ қолтықтарындағы экотуризм - Астраханнің мемлекеттік биосфералық қорығы.

Резюме

Еділ өзенінің қолтықтарында сирек кездесетін табиғи комплекстер және осы мекеннің көп ғасырлық тарихы Астрахань облысына жыл сайын 200 мың туристтерді Россияның әртүрлі қалаларынан және дүниежүзі елдерінен шақырады. Дегенмен, іс жүзінде барлық облыстағы туристік фермалар өз тұтынушыларына көрсететіні әдеттегі демалыс түрі – балық аулаумен аңшылық. Бұл жағдай онсызда осы мекеннің биологиялық объектілеріне үлкен салмақ салады.

Егер экотуризмді табиғат пайдалануды тауыстырмайтын принциптерге негіздесе, туризменің экологиялық жауапкершілігіне көтерсек, онда ол аудан экономикасының тұрақты дамуына әкеледі және тұрғындардың экологиялық сауат көтеруге өз септігін тигізеді.

Астрахань қорығының негізгі туристік өнімі - “Еділ қолтықтарына саяхат” деген танысу саяхаты, ол үшін қорықтың бірнеше ағымдарына-салаларына қайықпен экскурсия жасалады.

Экотуризмді ұйымдастыру үшін қорық кішкене қонақжайлар салып, қайықтар сатып алынып, танысу маршруттары жасалады және экскурсия жүргізушілері оқытылады. Жыл сайын осы қорық 1500 ге дейін туристтерді қабылдайды.

Жұмысына сипаттама:

Еділ өзенінің қолтықтары – табиғаттың сирек кездесетін бұрышы. Ортасында табақ секілді көлдері бар тегіс аралдар, бұталар басып тайыздалған, көптеген салаларын аққайындар, тоғай галереялары үстінен иіліп тұрады, лотос гүлінің керемет жайылып тұруы секілді пейзаждар өзінің әсемдігімен, көптеген жануарларымен неше түрлі құстарымен өзіне тартады. Жергілікті орнитофоуна балшықты судағы неше түрлі құстар ағашқа және ну бұталарға ұя салған құстарға толы. Осы құстардың ішіндегі көбі қаздар, аккумуляр, сұр қаздар, кряква, кызылтұмсық үйректер т.б.

Астрахань облысындағы туристік шулар 90-шы жылдардың ортасында басталды. Қырымдағы, Кавказдағы әдетте демалатын жерлерден айырылған соң, туристер Еділ-Ахтуба аралығын және Еділ қолтықтарын игере бастады. Облыста көптеген туристік фирмалармен жеке кәсіпкерлер

пайда бола бастады. Бірақ, іс жүзінде олар өз тұтынушыларына әдеттегідей демалыс түрі балық аулау және аңшылықтың спорттық түрлерін көрсетеді. Бұл биологиялық ортаға өте үлкен салмақ салады.

Сонымен қатар нағыз мән беретін және тұрақты туризмнің түріне жер жүзінде экотуризм жатады. Бұл табиғатпен дұрыс қарым қатынаста болып, табиғат құбылыстарын танитын, табиғатта жақсы демалатын туризм саласының бір секторы. Табиғатты дұрыс пайдалану принциптеріне сүйенетін, туристтік бизнестің экологиялық жауапкершілігін көтеретін, тұрғындардың экологиялық ағартуға үлестерін қосатын экологиялық туризмнің өсуі, аумақтың экономикасының тұрақты дамуына әкеледі.

Астраханнның биосфералық мемлекеттік қорығы осы бағытта дамып, осы бағыттағы экотуризмнің дамуына инициатор болып, он жыл бұрын айтқан. Экологиялық экскурсияның негізгі бағыттары: орнитологиялық (құстарды байқау сәуір-мамыр, қыркүйек қазан), ботаникалық (лотос гүлдеуі шілдеден қыркүйекке дейін). Астрахань қорығының негізгі туристік өнімі – “Еділ қолтықтарына саяхат” деген танысу туры.

Бұл турдың шарттары барлық жастағы адамдарға үйлеседі. Ол үшін әдейі дайындық керек емес, ал маршруттармен жүріп өту қорықтың ғылыми қызметкерлері мен қамтамасыз етіледі, олар экскурсия жұмыстарын жүргізуге әдейі әзірліктен өткендер.

Танысу турының бағдарламасының мысалы:

Күн.1. Астраханға келу, автобуспен немесе су көлігімен 70км тұратын жерге жету. Ол қорықтың күзетіліп тұратын Дамчик және Обжоровск кардондарының учаскелерінің бірі. Жол қолтықтың жасыл шөпті тоғайлы жерлерімен және бұталардың қалың өскен жерлерімен өтеді.

Күн.2. Қорықтың салаларына қайықпен серуендеу. Қорықтың ландшафтарын бүлдірмей адамдарының еңбек етуін көрсету: тоғайлар, бұталар, жасыл алқаптар өзінің биотипті тұрғындарымен неше түрлі құстарымен.

Күн.3. Теңіз жағалауына қайықпен барып, қолтықтың теңіз жағалауының өзіне сай ландшафтарын көру. Құстарды тамашалау (аққу, сұр қаздар, үйректер шағалалар, т.б). Лотостың қаптап өскенін көру шілде-қыркүйек айлары.

Күн.4. Бұталары қалың өскен аралдарға серуен. Сол аралдардың жануарларымен, құстарымен, өсімдіктерімен танысу.

Күн.5. Қорықтың ішіне қайықпен серуендеу, құстардың ұяларының көптеген колония түрлерін көру. Жаяу экскурсия кезінде су құстарының және өсімдіктерінің түрлерін көру.

Күн.6. Астраханға автобуспен қайту. Қаланы аралап, мәдени жерлерін көру. Астраханнан кету (басқа жақтан келгендерге).

Әрбір саяхат маршрутына технологиялық карталар жасаған дұрыс болады. Төменде сол технологиялық картаны жазудың бір фрагменті келтірілген:

Саяхаттың технологиялық картасы(маршрут №....)

Саяхат тақырыбы: “Астрахань қорығының табиғаты мен тарихы”

Ұзақтығы/сағ: 3сағат.

Ұзындығы/км: 15км.

Жасаған автор: Астрахань биосферасы заповеднигінің ұжымы.

Экскурсия мазмұны:

Кіріспе экскурсия /турдың 3-ші күні/

Астрахань қорығының табиғаты мен тарихымен танысу: Табиғат мұражайына бару /жалпы экскурсия/,қайықпен экскурсия(қорықтың негізгі ландшафт элементтерін, жануарларын көрсету) экскурсия маршруты:

1	2	3	4
Экскурсанттар жиналған жерден бастап, маршруттың бітетін жеріне дейін әрбір жолдарын көрсету			Қорық салаларында қайықпен экскурсия
Токтайтын жерлер және оны көрсету			Көрсету керек
Таныстырудың ұзақтығы			2 сағат
Беретін мағлұматтардың мазмұны			Қорық ландшафтарын бүлдірмей, адамдардың еңбек етуі: тоғай, жасыл алаң,ну бұталар, ол жердің құстары
Қауіпсіздік техникасын ұйымдастыру			Қайыққа отырмас бұрын судағы тәртіп туралы инструкция алу, Құтқару киімдерін беру.
Әдістемелік кеңестер			Жануарлар мен өсімдіктер туралы мағлұматты қорыту, қызықты деген нәрселерді көрсету, оның ішінде биологиялық түрлері

Маршруттар су транспорттарымен өтеді, олар “Рыбайкая бударка” /4-5 орын/ қайығы, ”Ветерок-8” моторлы немесе ”Крым”/4 орын/, -”Сузуки-30” моторлы қайығы. Күніне тағайындалған маршруттарға 2 реттен шығып тұрады. Бір маршрут 7 күнде 1 реттен артық болмайды.

Мекен-жай шарттары: Дамчинск учаскесінің кардонында 4-8 орындық қонақжай бар.

Әдейі шарттар. 8 кісіден аспайтын топтарды қамтиды. Барлық туристтер жүрген жерлерінде қорық территориясындағы ерекше тәртіптерге байланысты ережелерді сақтауға тиісті. Өздерінің керек және тазалық сақтау дүниелерімен бірге су өтпейтін аяқ-киім киім, бинокль, (маса көбейген кезде 10 маусымнан бастап 20 шілдеге дейін алып жүруі керек).

Қорықтың қорғау зонасына туристердің ағымдары маусымға қарай, маршрутқа қарай, мүмкіндік күштеріне байланысты (белгілі уақытта қанша рет баруға болатыны). Егер сұраныс бұл шектеуден көп болса, онда альтернативті туристік өнім беру керек. Дамчик учаскесіне жиналған топтар үшін табиғат мұражайына бару ұйымдастырылады. Мұражайда жалпы экскурсия 4 залда және тереңдетілген тақырыпта өткізіледі.

Бұл бағыттың дамуы бір жағынан экотуристтерге қызмет көрсету мүмкіндігін кеңейтсе, екінші жағынан табиғат территорияларын аралаудың керектігін азайтады.

Экономика.

Мысал ретінде: Бюджет шамасы 1 жылда 90 топ өтсе (1200 адам) соның ішінде.

40 экскурсиялық топ 20 адамға дейін =800 адам/күні

30 экскурсиялық топ 10 адамға дейін=300адам/күні

20 туристік топ 5 күн x 6 адам = 100адам= 600адам /күні

Бюджет статьясының атауы	Қаржы \$
1. Шығындар	
1.1. Жұмыс басталғанға дейінгі шығындар	3500
Жұмысты қамтамасыз ету шығындары, мемлекеттік салық(госпошлин) лицензия мен сертификат алу, СЭС-тің шешімі, өрт инспекциясының рұқсаты.	1000
5 экскурсиялық маршрут(тікелей зерттеу, технологиялық карта алу, маршрутты сипаттау)	2500
1.2. Инфраструктурамен қызметті қамтамасыз ету үшін жылда қаралатын шығындар	5300
Қонақ үйдің косметикалық ремонтты, негізгі мүліктің (фонд) амортизациясы	2000
Жарнама-басылым жұмыстары (буклет, схема, еске алулар)	500
Коммуникациялық шығындар (байланыс.т.б.)	500
Туристердің уақытша тұрағының қызметтеріне(жылу, жарық т.б.)	500
Сертификациялық сұраныстарды тексеру инспекцияларына кететін жылсайынға төлем(СЭС,өрт инспекциясы)	300
Туристердің қамсыздану полистері	100
1.3. Жұмысты қамтамасыз ететін басты шығындар	19000
Трансферт-транспорт расходтары: 100 топты экскурсия өтетін жерге апару және қайта алып келу(70-80 км қаладан) Келесі есеп бойынша:	3600 соның ішінде
20 тур (6 адамға дейін) \$20x20ретx2	800
70 экскурсия (20 адамға дейін) \$40x70рет	2800
Су транспортын пайдалану су үстінде өтетін маршруттарға есеппен: \$10 x (1 қайық 5 адам) 70экскурсия 1 сағаттық (1100адам:5)=220 қайық x 1 сағат x \$10 20 тур 2 күндік (600 адам 1 күн :5) = 120 қайық x 3сағ x 2 x \$10	9400 соның ішінде 2200 7200
Азық түлік алу және 3 рет тамақ ұйымдастыру 10\$ x 100 адам x 6 күн (тур)	600
3 басқа шығындар	
Ақшалар, фондқа аудару, жұмыскерлердің штатына, туристік-экскурсиялық жұмыстар үшін (менеджер, аудармашы,экскурсовоз, аспазшы, официант, горничный, жүргізушілер,т.б.) мерзімге бай.	1000
Салық төлемдер: НДС (18%)	7632

Барлық шығыны:	36432
2. Түсімдер	
Путевка сату (экскурсия өткізу, мұражайға төлем, тұрақ, тамақ соның ішінде:	42400
20 тур (толық жұмысы) x бадам x5күн x \$60	36000
30 экскурс.(тұрақсыз,тамақсыз)10адамға дейін (топка \$80)	2400
40экскурс(тұрақсыз, тамақсыз) 10адамға дейін (топка \$100) Ескерту: Тур мен экскурсия қатынастарын бағдарлай алмаса, 5 күндік тур негізгі түсімдерді құрайды, кейде турларға сұрау аз болмаса, түсімде азаймайды. 3 күндік турлар болса 1.2п.қайта қарау керек. Егер группаға трансфер керек болмай, өз көлігімен жүрсе, ол шығын мен түсімдер өзгертіледі. Басқа да нақты өзгерістер жасауға болады.	4000
Барлық түсімдер	42400
3. Негізгі жалпы түсімдер (п.2, п.1)	5968
4. Кірістерге салықтар24%	1432
5. Таза кіріс (п.3, п.4.)	4535

Бюджетке комментарийлер.

2002 жылы Астрахань қорығы туроператорлық қызметке кезекті лицензия алды, сол жылы осы жұмысқа керекті барлық сертификаттар толтырылды.

Әр топ үшін турпакеттер толтырылды, ішінде: экскурсиялық (туристік) қызмет көрсетуге келісім шарттар және оған қосылатын экскурсиялық (туристік) жолдамалар(путевка), тапсырыс формуляры, ООПТ территориясындағы тәртіп ережелері.

Барлық келушілер міндетті түрде инструктаж өтеді және журналдарға белгіленеді.

Осындай құжаттарды жүргізу келушілердің санын көрсетіп, экономикалық жағдайды қарап отыруға мүмкіндік береді. Таблицада көрсетілгендей оқушылар мен студенттердің экскурсиялық топтары іс жүзінде өзіндік құны мен енеді де, негізгі қаржы кірісі турларды өткізуден түседі. Турлар көбіне жағдайлары жақсы әуесқой табиғат сүйушілер болып, көбіне орнитологтар Германиядан, Нидерландтан, Ресейдің басқа қалаларынан келеді. Бірақ жылына мұндай топтар 30 дан аспайды, өйткені VIPтуристтерді күту үшін өте көп адамдар керек- әрбір топқа негізгі қызметкерлерден басқа 2-3 инспектор, ғылыми қызметкер орнитологтар керек.

Жалпы қателері:

Экотуризм тек қана туристтер мен ұйымдастырушылардың (турагент, туроператор) ғана керегіне жауап бермей, осы жүйеге жергілікті тұрғындарды жұмысқа тартқаны да дұрыс.

Жергілікті тұрғындарды бұл жұмысқа тартудың өзіндік қиындығы бар, олар көліктерді жүргізе ала білуі керек, маршруттарды білуі керек, әлеуметтік және экологиялық мәдени деңгейде жақсы білуі керек.

Сондықтан мерзімдік жұмысқа алғанда осы факторларды ескеру керек және олармен керекті тренинг өткізу қажет.

Мәлімет көздері.

Астраханнның мемлекеттік табиғи биосфералық қорығы: 414021 Астрахань, Набережная, Царев 119, тел/факс(8215) 30- 1764(44) abnr@astranet.ru

Экологиялық туризмнің Ресейлік Ассоциациясы: <http://www.ecotourismrussia.ru/project/index.shtml>.

Экотуризмнің даму фонды”ДЕРСУ УЗАЛА” Москва, Хамовнический вал,6, тел.(095) 518-59-68 e-mai: dersu@ecotours.ru,elenik@deol.ru

<http://www.ecotours.ru/russian/>

Экологиялық саяхат орталығы <http://www.ecotravel.ru/>

Экологиялық ағарту орталығы “Заповедники”

Ауыл туризмі:

Резюме: Ауылшаруашылығы ұйымдарындағы жұмыстардан аграрлық кризис жағдайларында ауыл жанұяларының табыстары азайды. Ауыл тұрғындары табиғат ресурстарын бай, әдемі жерлерінде тұрып, қонақтарды қабылдап, күтуден қосымша табыстар түсіре алады .

Ондай қызмет көрсету үшін жергілікті тұрғындардың, әкімшіліктің, бизнестің консолидациясы керек,оқытып әзірлеу және кеңес беру қажет.

Жұмысты сипаттау.

Ауылдың орнықты даму бағдарламасының айналасында ауыл тұрғындарына жоба кеңесшілері пилотты территорияда жаңаша еңбек ету- село туризмін көтеруді ұсынды. Осындай табысты жұмыстарды ұсынудың себебі:

■ Жоба іске асатын жерлерде әдемі ландшафтар, аңшылыққа, балық аулауға, серуенге, өсімдіктер жинауға т.б. мүмкіндік береді.

■ Мұндай жерлер 250 км алшақта тұратын қала тұрғындарын (миллиондаған тұрғындары бар) рекреациондық жұмыстарын жасауға жағдай туғызады.

■ Бұл жерлер жақын жердегі қалалармен транспорт байланыстарын жасауға болады.

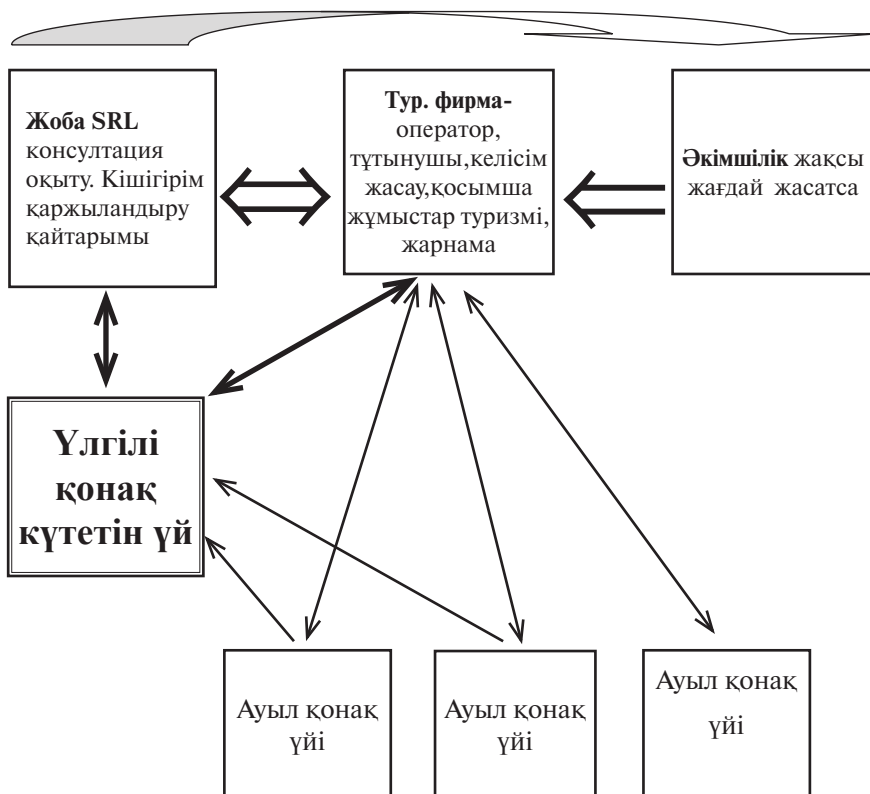
■ Тарихи-мәдени ескерткіштер болса туристтерді тартады.

■ Дамыған инфрақұрылым: сауда, тамақ, байланыс болады.

■ Жергілікті әкімшілік бұл жұмысқа қарсы болмауы керек.

■ Туристтік фирма болады және ол өзіне осы территориядағы ауыл туризмін дамытуда оператор ролін атқарады.

Ауыл туризмін дамытудың мысалы:



Информациялық компаниялар жасалып, ауылда мүмкіндігі бар, туристтерді күтіп табыс тапқысы келетін үйлер табылды.

Турфирма тұрғындарға анкета толтыру арқылы село туризмімен шұғылданғысы келетін адамдарды және бірден территорияны сипаттап, қонақ іздеп күтетін үйлердің мекен-жайы көрсетілді.

Анкетада мынадай деректер:

■ Жанұясының мүшелері, білімі, мамандығы, жұмыс орны.

■ Қолдарынан келетін жұмыстар-туристтермен жасай алатын: туристік-спорттық жабдықтар, балық аулау құралдары, аңшылық құралдар, аттары бар ма, балықты аулайтын жерге апара ала ма, аң аулайтын жерге апара ала ма, туристтерді қызықты көрсетуге тұратын жерлерге апара ала ма т.б.

■ Үй туралы мағлұматтар: Қанша орын, телевизор, телефон т.б, кухня, кір жуатын машина, үйге келетін жолдар, жанында қандай табиғат объектілері бар (өзен, көл, тоғай т.б), үйдің сырт түрі, шарбақтарында гүл, бақша бар ма, үй жануарлары бар ма, дәретке баратын жер, қалдық салатын жер, ауыз су көздері, монша, душ, қауіпсіздік көлік қоятын жерлер т.б.

■ Территория туралы мағлұматтар: жердің түрі, рельефі, тоғай, су, басқа табиғат ресурстары, минералды су көздері, тарихи, археологиялық, мәдениет объектілері (мұражай, көрмелер, мәдениет үйі), инфраструктуралар (дүкен, тамақтану орны, жөндеу, шеберханалар т.б.), жолдар жүйесі, қоғамдық көлік жүйесі, медицина мекемелері, аптека, байланыс, ішкі істер басқармасы.

Өткізілген анкета жинау бойынша ауылдағы қонақ күту үйлерінің реестрі жасалды, онымен потенциалды тұтынушылар танысуға болады.

Тандап алынған үйлер турфирманың экспертизасынан өтеді. Үй шаруашылығы экспертизасы қанағаттандырылатын қорытынды алса, туристтерді қабылдауына болады.

Турфирма сонымен бірге Муниципалды Фондтан туристерді қызықтыру үшін жарнама компаниясын өткізуге азғана қарыз алды. Тандап алған үйлермен келісім шарттар жасалды. Басқа жұмыстарын, салық төлеуді турфирма өзі жасайды. Әкімшілік турфирманы қолдады.

Барлық қонақ күтетін үйлер шаруа үйлерінің негізінде жабдықталды. Демалушыларды қабылдау стандарттары:

■ Қонақтарға тамақ тауып беру (таңдауына қарай)

- Тамақ жеуді ұйымдастыру (1 не 3 рет)
- Қонақтар бөлек бөлмелерде тұру керек, ішінде шкафтар, заттар қоятын бөлмелер болу шарт.
- Тазалыққа керек заттар, төсеніштер
- Кухня және ыдыс аяқтарды пайдалану
- Алғашқы көмек аптечкалары
- Ыссы, суық судәретхана, душ, монша
- Телефон байланысы
- Автомобиль қоятын жер

Қосымша пайдалануға тоңазытқыш, телевизор, кір жуатын машина болу керек. Алыс жерден демалыс орындарына көліктер керек.

Жаз күндері туристік қайық, велосипед, қыста шаңғы, палатқа құратын, шашлык т.б. пісіретін құрал саймандары бар жер болуы керек.

Туристік сезон басталғанда тұтынушылар аул үйлерінде демалуға қызығушылық білдіре бастады.

Турфирма тұтынушыларға ауылдың қонақжай үйлері туралы керекті мағлұматтарды берді.

Туристерді қалай бөліп тұрғызатын кестені жасады, туристерді күтіп алып, демалатын жерлерге жеткізді, қосымша қызметтерді ұсынды. Мысалы: тарихи жерлерге экскурсия жасау. Осы жұмыс жасалған бірінші жылда 17 ауыл үйлерінде 50 қонақ күтілді.

Экономика.

Туристік фирма тұтынушы мен қонақ күтетін үйге тұру үшін келісім жасайды. Турфирманың жұмысын (көлік, экскурсия т.б) тұтынушы бөлек төлейді. Нақты мысалда көрсетелік, ауыл тұрғынының туристерді қабылдағанынан қанша табыс түсетінін: Қонақжай үйдің қожасы бір мезгілде 4 демалушыны орналастыра алады, туристік құралдарды, балық аулайтын құралдарды, тамақтарын бере алады, туристерді тарихи-мәдени жерлерге, балық аулайтын жерлерге ертіп барады, монша жағып береді.

Қонақжай үйдің жанұясында 4 адам бар; қожайын, әйелі, 2 үлкен баласы. Қожайын пенсионер, пенсиясы 1000 руб, әйелі – жұмыссыз, үй ішінің жұмысын жасайды, өзінің өнімдерін нарыққа апарды. Балалары есейген, қалада тұрады, сондықтан үйінде бос орындар бар. Үйдің ішіне бірден 4 қонақ сия алады, бірақ тәжірибе көрсеткендей, 2 қонаққа ыңғайлы.

Үй қожасы келесі қызметті көрсете алады: тұраққа – 100руб/стәулігіне, 3 рет тамақ – 200руб/тәул., үй техникасын пайдалану/телевизор, холодильник/ - 20руб/тәул., қайық және басқа саймандар-50руб, монша – 30-руб/1адам басына.

Ауыл қонақжай үйлерінде туристерді қабылдаған, тәжірибе көрсеткені, қонақжай үйге түсетін салмақ жаз маусымында /мамыр-қыркүйекте - 15 адам /айына.

Әдетте туристтер моншаны 5 күнде 1 рет жақтырады, ал қайықты айына бір рет пайдаланады. Тамаққа әрбір екінші кісі тапсырыс береді де қалғандары тамақты өздері әзірлейді.

Қожайынның шығыны, өз жеке шаруашылығының өнімін пайдаланғандықтан, тамақтың өзіндік құны арзан болады да, табысының 40% құрайды. Турфирма мен келісім шарт бойынша барлық салықты турфирма төлейді.

Қонақ күтетін маусымда түсетін табыстар орташа есеппен:

- Тұраққа 100руб x 2адам x 15күн =15000руб.
- Тамаққа 200руб x 1адам x 15күн x 5ай=15000руб.
- Құрал саймандар 50руб x 2 x5ай=500руб.
- Үй дүниясін пайдалану 20руб x 15 күн x 5ай=1500руб
- Монша жағу 30руб x 2 x 3рет/айына x 5ай = 900руб.

Барлығы 17900. Шығыс 40% =7160руб

Кіріс - 10740 руб.

Ортақ кателер:

Ауыл туризмімен шұғылдану ауыл жанұяларына біраз пайда әкеледі, бірақ ұйымдастырудағы маңызды жерлерін бағаламауға болмайды.

■ Турист бұл тұтынушы . Сондықтан олар жұмыс жасауды ауыл адамдарына үйрету керек.

■ Қала тұрғындары өз демалысын кейде қыста өткізгендігін жақсы көреді, сондықтан осыны еске алып, уақытында информациялық компанияны ұйымдастырып, қонақтарды қызықтыру керек.

■ Ауыл туризмінен түсетін пайданы қатты көп болады деп күтуге болмайды, туристік нарықта конъюктура өзгеріп тұрады, сондықтан тиянақты экономикалық дәлелдер керек.

■ Ең бастапқыда қонақтарға тұрағы жайлы және басқа да көрсетілетін қызметтер жайлы дұрыс мәліметтер беріп, қонақтар ренжімейтіндей болуы керек.

■ Әкімшілік жағынан қолдау көрсетілуі табыстың осы көзінің дамуына пайдасын тигізеді.

Кенес көздері.

Тұрақты ауыл дамуының механизмдері ч.1 ауыл шаруашылық министрлігі М.2003.

8.4. Жеке шаруа қожалығындағы малшаруашылығы

Резюме СНГ елдеріндегі ауыл тұрғындарының көбі өз шарбақтарында әдеттегідей ірі қара мал ұстайды. ІҚМ-дың төлдерін бордақылау жеке меншік үйлерде төмен деңгейде болып келеді. Тәжірибе көрсеткендей, бұл төлдерді бордақылаудың технологиясында азғантай да болса өзгеріс енсе, азғана көлемде инвестиция салса, бұл қызмет көрнекті-табысты болар еді. Төмендегі сипатталған табысты мысал бойынша, ІҚМ-дың төлдерін жеке қораларда семірту жағдайларын жасап балансқа келтірілген жемдеу тәулігіне 700-800гр салмақ қосуға әкеледі, ол үшін күніне 1,5-2,0 сағат қана жұмыстану керек.

Жұмысты сипаттау.

Аграрлық шеңберде экономикалық кризис болғанына байланысты жүз мыңдаған ауыл тұрғыны жұмыссыз қалды. Соның ішінде Васильев жанұясы да бар. 42 жастағы әйелі де жұмыссыз. Оның негізгі жұмысы өзінің жеке меншік шаруасы.

Жанұя ауылда. Жеке меншік үйде тұрады. Үй жанында 0,04га жер учаскесі бар, онда көкөністер өсіріледі. Онан басқа далада 0,35га жер учаскесі бар, онда картоп өсіреді. Қорасында 2 сиыр мен 20 тауығы бар. Осы шаруашылық 3,5-4,0 тонна картоп, 500 кг жабайы өскен жемістерді жинайды, сөйтіп өздерін көкөніспен қамтамасыз етеді. Жеке шаруашылық қожалығының табысы үй иесінің еңбек ақысы (электрик болып айына 143 евро табады) және картоп жемістер, ІҚМ-дың етін сатқаннан түсетін табыстар кіреді.

Осы кірістер жанұяның тек қана күнделікті керек-жарағына жарап, шаруашылық өндірісін кеңейтуге жетпейді.

Жанұя ақылдасып, ауылды өркендетудің жергілікті қолдау фондына барып жеке шаруашылығын дамытуға қандай нұсқа таңдауға болатынын сұрап және қарыз сұрады. (заем).

Жеке шаруашылық қожалығының осы жердегі (сурет 1) қандай та-

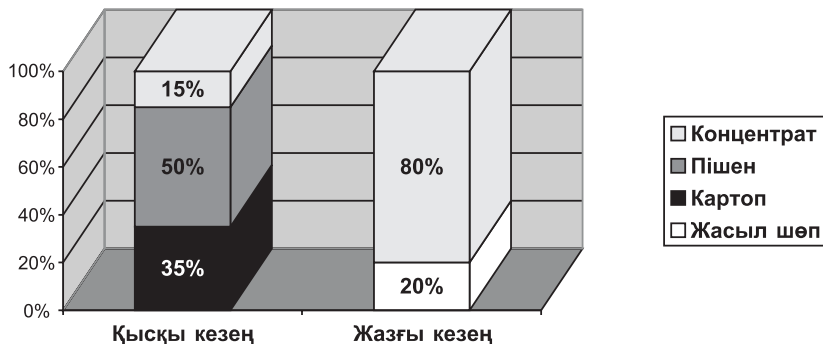
бысты жұмыстары бар екенін ескеріп Васильев жеке шаруашылығын көтеру үшін консультанттар ІҚМ-ды өсіріп етке тапсыруды ұсынды.



Сурет 1. ЖМҚ жобасын іске асырғанда түскен пайда.

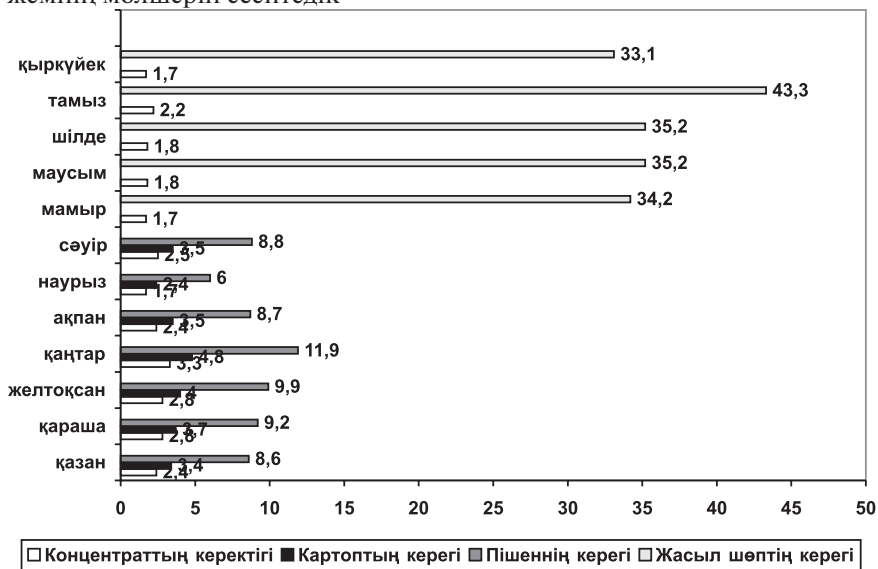
Бордақылау сапасын көтеру үшін әрқайсысының салмағы 100 кг болатын төл алып, оны 12 ай ішінде интенсивті жемдеп, етін сатуды ұсынады. Жас малды ауыл жағдайында интенсивті жемдеу деген 10 ай бойы тәулігіне 650-700гр. салмақ қосуы, 11-18 айға дейін тәулігіне 700-800гр салмақ қосу. Тамақ рационының есебін шығару үшін жас малдың жасына және тұқымына қарай қандай жемдер берудің ай сайынғы керек мөлшерін анықтайды.

ЖМҚ-ның мүмкіндігі шектеулі болған соң жемдеуге мынандай рацион жасалды.



Сурет 2. Василевтер ЖМК-ның жемдеу рационының құрамы.

Сонымен қатар жемдердің тамаққа бағалығын есептеп, оларға керек жемнің мөлшерін есептедік



Василевтер жанұясы жобаны іске асыру үшін 570 евро қарыз алды, оған қазан айында 3 төлі алды (5-6 айлық, тірі салмағы 100кг).

Бұрыннан сондай 2 төлі бар еді, осы төлдерді өсіріп етке салғаннан кейін, тағы осындай екі төл алды.

Онан басқа 2700 кг комбикорм –310евро-ға алынды, өздері өз күштерімен 6,3 тонна пішен даярлады. Қыста малға тамаққа 2,5 тонна өздері өсірген картопты берді. Қаңтар мен ақпан айларында 2 мал етке өткізіліп 500 евро тапты, келесі 3 малды тамызбен қыркүйек айларында сойып сатып 900 евро түсірді.

Василевтің еңбек шығыны төлді өсіруге кеткен 1,5-2,0 сағат күніне, жұмысына 10 сағаттай.

Экономика.

Василевтер жанұясының осы жобаны іске асырғанда түсірген пайдасы 710 евро, соның ішінде төлді семірту жобасын іске асырып 525 евро (немесе 43,8 евро 1 айда тапқан). Бұл жанұяның бірігіп тапқан пайдасының

¼ бөлігі. Пайда 130%(жанұя мүшелерінің еңбегін есептегенде).

Василевтер ЖШҚ-ның қаржы ағымынан, қолда бар ресурстары алған қарызды қайтарып беру кестесін сақтауға, жобаны іске асырған кезеңде жанұяның қаражат жағдайын төмендетпей пайдалануға болатынын көруге болады.

Жалпы қателер:

Жобаларды іске асыру көптеген сыртқы және ішкі факторларға байланысты, оны тауып, бағалау өте маңызды, сонда алға қарай қателер болмайды. Іске асыратын осы кіші-жобаны зерттеу (анализ SWOT) Васильев ЖШҚ-ның табысты жұмыс жасауы үшін қандай мүмкіншіліктер мен қауіптер бар екенін, оның күшті және әлсіз жақтарын көрсетті.

Соның ішінде пайдалы мүмкіндіктер мыналар:

- ІҚМтөлдерін етке семіртіп өсіруге тәжірибе керек
- Жайылымдар мен шабындық жерлер керек
- Ветеринарлық қамтамасыздық керек

Күшті жағы деп саналатын:

- Ірі қара малдың 5 басы сиятын жылы қора керек
- Малды күтетін жанұя мүшелерінің уақыты болу керек
- Пішенді, картопты жинау үшін жанұя мүшелері колхоздан механизмдер алғаны немесе ауыл тұрғындарының техникасын пайдаланғаны дұрыс
- Ет өткізетін жүйелер болғаны (общепит немесе қала базары)

Сонымен қатар қауіпті жағдайлар:

■ Комбикормның қымбаттап кетуі, сондықтан Васильевтер комбикорм әкелетін кісіге ақшасын бірден төлеп қойда да затты ай сайын әкеліп тұрасың деп шарт қойды.

■ Ет сатқан кезде құны арзансып кетуі мүмкін

■ Мал өлімі болуы мүмкін. Сол қауіп болмас үшін Василевтер ветеринарға көрсетіп, малды қамсыздандыру жасады(страховка). Страх агенттері малдың төлін алты айдан бастап қамсыздандырады, сондықтан 6-айлық төлдер сатып алынды.

айлар	2002					2003					Барлығы		
	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Қаражаттың түсуі													
Еңбек ақы	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	1716
Ет өткізу- кг				128	162						128	323	-
Бағасы ру/кг				1,7	1,7						2	2	
Жалпы бағасы				217,6	275,4						256	646	1395
Жемістерді сату											85,7	128,5	214,2
Қарыз алу /заем/	570												570
Суб.пайыздар				7,1			7,1			7,1		7,1	28,4
Барлық табыс	71,3	143	143	367,7	418,4	143	150,1	143	143	150,1	484,7	924,1	3923,6
Жаңуяға керек өнімдер				33	41,6						95,65	97	267,25
Қаражат шығындары													
Жаңуяға керек қаражат	143	143	143	110	101	101	143	143	143	143	47,2	45,8	1448
Төл сатып алу-саны	3						2						
Салмағы -кг	300						200						500
Құны 1кг	0,85						0,85						
Жалпы құны	258						170						425
Комбикорм-кг	2000					700							
құны	240					70							310
Пішен жинау									36	72			108
Қартоп шығыны	8,6							72					144
вертеринарға							5,7						14,3
Күтпеген шығындар	7,1	7,1	7,1	5,5	5,05	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	2,4	2,3	72,05
Барлық шығын	663,7	160,1	160,1	125,5	116,05	230,1	335,8	232,1	196,1	232,1	202,45	554,75	3208,85
Сальдо	49,3	-17,1	-17,1	242,1	302,35	-87,1	-185,7	-89,1	-53,1	-82	282,25	369,85	714,75

Тағы да әлсіз жақтары:

Ірі кара мал басын көбейту (5 бастан көп) үшін, қораны кеңейту керек. Ол қосымша қаржы жұмсауды керек етеді

■ Жемдеу рационы балансқа келтірілмеген болуы мүмкін. Ауыл тұрғындары әдетте ірі кара малды жемдегенде концентратты жемді аз қолданады. Көрсетілген мысалда тамақ рационына концентратты жем 35%-не дейін қыста, 20%-і жазда қосылады.

■ Жайлау мен шабындықтар заң түрінде ЖШҚ-ның меншігінде жазылмай қалуы мүмкін.

Мәлімет көздері:

Ауыл тұрғындары, ірі кара малдың төлдерін жемдеуді жанұяға пайдала келтіретін көздер деп санаса, мына ұсыныстар мен кеңестерді пайдалана алады:

■ Ауыл-шаруашылығы ғылыми-зерттеу институттары мен жоғарғы оқу орындары сол территорияда болса,

■ Ауылдың кеңес беру орталығы

■ Ауылдың кішігірім қаржыландыру ұйымдары;

■ Ауылшаруашылық бөлімдер(басқарма,департамент) жергілікті әкімшілікте

■ Сонымен қатар жергілікті тұрғындардың төл өсірудегі тәжірибелерін пайдалану

8.5. Гяур этрапы мен Ахал велятындағы құс өсіру, Түркіменстан.

Резюме:

Түркіменстанның ауыл тұрғындарының көбі әдетте шарбақтарында құс өсіреді. Өздерінің мини-құс фермасын жасап ауыл тұрғындарына кәсіпкершілік өркендетуге жақсы жағдай жасауға болады. Түркіменстанда жеке үйдің шарбақтарында 37,7 мың құс басы бар, ол бүкіл түркіменстанның құсының 46%.

Ауыл шаруашылық құстарының ішінде тауық өсіру тандаулы болып, кең тараған. Тауықты сонымен қатар ірі құс фабрикасында да өсіреді және фермерлерде өсіреді. Тауық өсірудің кеңінен таралуы көбінесе оның көп жұмыртқа беретініне және тез жетіліп өсетініне байланысты. Қазіргі кезде тек қана тауықтан тамаққа керек жұмыртқа алынады. Тауық жұмыртқасының құрамы пайдалы биологиялық құрамға бай - көптеген пайдалы аминокышқылдары адамға керек мөлшерде

сақталады. Тұқымына және күту жағдайына қарай бір тауық 90 нан 300-ге дейін жұмыртқа береді, ал элит тұқымдары 320-ға дейін жұмыртқа береді. Егер баланстап жақсы тамақ берсе тәулік сайын 20-30гргр салмақ қосады.

Құнды және құнарлы құстың еті.

Биологиялық құндылығы қаз бен үйректен артық, протеиндер көп, май аз, элит тұқымды тауықтан орташа 2,5кг ет алуға болады. Өнім түрлеріне қарай 3-ке бөлінеді: тұқымы жұмыртқа беретін, жұмыртқа мен ет беретін, тек қана ет беретін болып бөлінеді. Жұмыртқа және ет беретін тұқымын өсірген дұрыс, өйткені, осы тұқымды өсіргенде салған қаражат тез қайтарылып, табыс тез түседі.

Тауықтар 10 жылға дейін жұмыртқа береді, әсіресе бірінші 2-3 жылда жақсы береді, сондықтан оларды жас тауықтарға ауыстырып тұру керек. Біздің мысалымызда: жоспар бойынша тауықтарды 1-2 жыл жұмыртқа алғанша ұстайды, сонан соң етке өткізіп олардың орнына жас тауықтарды өз өндірісінен алады. Мына мысалда, біздің мақсатымыз жұмыртқа және ет беретін тауық тұқымын өсіретін кішкентай мекеме құрып, сонан кейін оны тауық балаларын шығаратын инкубациялық өндіріске айналдыру.

Жұмысты сипаттау:

Ахал велоятының гяур этрапында ауылдық жерде Овезмұратовтар жанұясы тұрады. Олардың кішкене жер учаскесі бар, сол жерде олар өздерінің қажеттерін өтеу үшін тауық өсіреді. Тауық өсіруден біраз тәжірибе жинаған. Тауықты өсіруге шешім қабылдаған себебі, жанұя тек қана жұмыртқа мен ет емес, осы бизнестен біраз ақшалар табады. Бұл бизнесті бастамас бұрын үй қожасы Түрцияға барып келіп өте өркендеген мини құс фермасының жұмысымен танысты, ол элит тұқымды тауық өсірді. Соның мамандарынан тауық өсірудің өндірісі және осы бизнесті қаржыландыру жөнінде консультация алды. Мамандар ет-жұмыртқа тұқымын өсірген, тек қана ет тұқымын өсіргеннен көп пайдалы деп кеңес берген. Өйткені, ет тұқымы көптеген жемді қажет етеді және оған көп еңбек ету керек. Егер ферма жұмыртқа және ет өнімдерін қатар өткізсе, оның шығыны орнына тез қайтады және бұл бизнес конкуренцияға жарайды. Овезмұратовтар өзінің бизнесін тіркеді. Мемлекет бұл жұмысты қолдап, салық жеңілдігін жасады, тауық фермасын құруға бизнес жоспар жасалды, банктен кредит алуға қосымша қаржы көздері қаралды. Кредит 24,400 ЕВРО-ны құрайды.

Бизнес жоспарда бизнесті іске асырудың екі мерзімі көрсетілді.

1. Бизнесті ашу және жүргізу:

- Ет-жұмыртқа тұқымын өсіретін кішкене мини құс фермасын ашу
- Ахал велоятының гяур этрапында жер бөлігін арендаға алу
- Бұл жердің аумаға 2га. өз жем базасын жасауға керек, соның ішінде

1. 0,5 га люцерна өсіруге
2. 0,5 га картоп өсіруге
3. 1га басқа өндірістер мен дәнді дақылдарға

■ құстарды ұстау үшін 60-80кв.м. тұрақ керек, ол тауықтардың саулылығы мен өнімдерін жақсартуға керек. Құс ұстайтын жерге мынандай сұраныстар керек: қозғалысқа кең (әсіресе қыста) жарық болуы, ауа вентиляциясы болуы, жеңіл тазарып тұруы қажет, ауа райы бұзылғанда одан жақсы қорғау керек, сондықтан төбесі ,қабырғасы, едені ылғалдан, ыссы-суықтан сақтай алу керек.

■ Турциядан 8000 бас тауық элит тұқымынан, жұмыртқа және ет беретін түрінен сатып алынды,

■ Тауықты ұстауға, жем беруге, су беруге, жұмыртқа жинауға, қалдықтарын тазалауға арналған автоматтандырылған құралдың жинағын алды.

■ Дұрыс комбикорм және оған қоспалар жергілікті заводтардан алынды.

2. Бизнесті кеңейту.

■ Өз балапандарын шығару үшін инкубатор алды.

■ Кіші құс фермасының өндірістік күшін бір жылда бір мезгілде 16000 бас деңгейіне жеткізеді. Жобаның авторы бұл бизнесті бастауға өте жауапкершілікпен келді және бұл істе оның көмекшісі әйелі болды. Мамандармен сөйлесіп, олардан кеңес алғаннан кейін, бизнес жоспар мен танысқаннан кейін олар көп нәрсені оқу, білу, түсіну қажет екенін түсінді. Бизнестің табысты немесе керісінше болуы осыған байланысты. Жоспарлаған 24.400ЕВРО кредит алынды. Банк кредитті мынандай шартпен берді: кредит мерзімі – 2 жыл, кредит пайызы жылына 18%.

Негізгі қарызбен пайызын төлеуге ешқандай жеңілдік болмайды.

Кредитті жылдың әр тоқсанында бірдей қайтарып тұрады.

Таблица 1. Капитал керектігін және оның шығатын көздерін көрсететін инвестициялық жоспар

Инвестициялы жоспар

Керек капиталдың мөлшері	Капитал көздері		Инвестиция қаражаты
	Өзінікі	Банк кредиті	
1. Жердің арендасы	300	-	300
2. тауық үйін алу, жем-су беретін, жұмыртқа жинайтын, қалдықтарды тазартатын автоматтандырылған құрал	1200	16000	17200
3. балапан сатып алуға	-	2400	2400
4. инкубатор алуға	5000	-	5000
5. арнаулы комбикорм мен оған қоспалар жергілікті заводтардан алынады.	-	6000	6000
Барлығы	6500	24400	30900

Жалпы қаржы қажеттілігі 30900 евро, оның ішінде өз қаржысы 6500 евро, қарызға алғаны 24400 евро.

Тамақ рационының айналымын қамтамасыз ететін керектігін есептеп шығару үшін тауық санына, құрамына қарай жем өлшемдері керектігі шығарылды.

Таблица 2. Ет жұмыртқа беретін тауық тұқымының тәулік рационы, (грам).

№	жем	жаз кезеңі	қыс кезеңі
1.	Дәнді дақыл	45-55	55-60
2.	Бұшақ дақылы	5-10	5-10
3.	Астықты жем	30-35	20-25
4.	Жмыхтар, ашытқылар	6-8	8-16
5.	Мал өнімі жемдері	4-5	5-7
6.	Көк-өністер, картоп	50-60	50-60
7.	Шөп пішен ұнтағы	-	5-10
8.	Минералды қоспалар және ас тұзы	5-7 0,5	6-8 0,5

Әзір өнімдерді ет және жұмыртқаны өткізу Ахал велояты мен Аш-хабад қаласының нарықтарында болады. Нарықты зерттеу орташа тұтынушылар саны 800 000 адам екенін көрсетті.

Өндірістің технологиялық жүйесіне қарай, өндірістік тауықтарды жемдеу, оны сойып-өткізу 1 жылдық циклда өтетін жайт.

Ет-жұмыртқа тұқымының балапандары тез өседі. Дұрыс тамақтап, жақсы күтсе 1 тауықтан 2,5 кг дейін ет алынады.

Әр жанұядағы бір адам айлық рационында тауық етін 1,5кг дейін пайдаланады. Тауық етінің нарық бағасы 1кг – 1,1евро.

Тауық етінің жылдық қажеттілігі:

800 000адам x 1,5кг x 12ай = 14.400000 кг/жыл

14.400000 x 1,1=15.840.000 евро/жыл

1этап:/8000бас/

Тауық етінің фермадағы жылдық өнімі 8000 x 2,5кг =20000кг/жыл

2этап /16000бас/

16000 x 2,5кг=40000кг/жыл

Бірінші нұсқада құс фермасының ет сату үлесі – 0,14%

Екінші нұсқада ет сату үлесі 0,28%

1 тауық 1 жылда орташа есеппен 319 жұмыртқа шығарады.

Фермада айына 15 жұмыртқа жейді.

1 жұмыртқа – 0,045евро.

Бір жылда жұмыртқаның орташа қажеттілігі:

800.000адам x 15дана x 12ай =144000000жұмыртқа/жыл

144000000 x 0,045евро=6.480.000евро/жылына.

1этап /8000бас/

Фермадағы жұмыртқа өндірудің жылдық көлемі:

7000 x 365күн = 2555000дана/жыл

2этап /16000бас/

100% күшімен жасағанда 16000 тауықтан ет өнімдерінің жылдық көлемі

14000 x 365күн =5110000дана/жыл

Ферманың 1 нұсқадағы жұмысында жұмыртқа сату үлесі 1,8%, ал екінші нұсқада – 3,6%.

Ферманың өнімдерін сатып өткізу каналдары.

-Қаланың “кооперативті” нарықтары- даралап сату-10%

-Сауда делдалдық мекемелері, көтеріп сату-60%.

-Көпшілік тағам мекемелері, келісім бойынша-30%.

Экономика.

Таблица 3-те кішкене құс фермасының ақша қозғалыстарының болжау есептері берілген. Есеп Овезмұратовтар мини фермасының бизнестерінде көрсетілген деректерге сүйенген.

Есеп қорытындысының көрсеткені, бизнестің бірінші жылы инвестиция қаржысы 30900евро. Бірінші жылы бизнестің шығыны түсімінен көптеу болып, (-)сальдо болды (-5360,8 евро,-15924 евро). Екінші және үшінші тоқсанда

осы теріс сальдо бірінші жылдың 3-ші тоқсанында жиналды (-12732 евро). Басқа кезде оң сальдо. Ал 4-ші тоқсанда жұмыртқа сата бастады (28728евро). Ал ет өнімдері 2-ші жылдың 3-ші тоқсанында (11000евро).

Бірінші жылдың аяғында қаржы көлемі 2199,5 евро болып, әрі қарай өсе берді. Өйткені 1 жыл бизнестің аяғынан тік тұрып кетуі тауықтар ет пен жұмыртқа өнімдерін бере бастағанда ғана, оны сатып мини-ферманың шығындарын қайтаруға болады. Ет-жұмыртқа тұқымды тауықтардың өсіп жетілуіне 90-100 күн қажет. Ал 3-ші жылға капитал жиыны 2-ші жылмен салыстырғанда 81% болады.

Жобаны іске асыру, осы ет-жұмыртқа тұқымды өсірудің дұрыс екенін көрсетіп, жанұя бизнестен жақсы пайда тапты.

Жалпы қателер.

Жобаның табысты іске асуы көптеген сыртқы және ішкі факторларға байланысты, әрі қарай қателер болмауы үшін оның барлығын тауып — бағалап отыру керек.

Миниферма жобасының SWOT-зерттеулерін жасап, Овезмұратовтар минифермасының қауіпті жерлерін тапты.

SWOT-ЗЕРТТЕУ

Күшті жақтары:

- Құс өсіруден тәжірибе болуы
- Құс өсіретін тұрақ болуы
- Жаңа техника болуы
- Жақсы технология
- Өзіңнің жемдеу базаның болуы
- Ветеринарлық көмек ала-алуың
- Тауықтың элит тұқымы
- Бөліп беру жүйелері
- Экологиялық таза өнім
- Құсты қыста асырауға жақсы жылы тұрақ

Әлсіз жақтары

- Бизнестегі шамалы тәжірибе
- Затың көп өтетін мерзімінде артық тауар болмауы
- Тауардың өтімі
- Жемшөптің өсетін жерін арендаға беру
- Тауарды орау

Мүмкіндіктері

- Сұраныстың өсуі
- Бизнестің табысты болуы
- Мемлекеттің тиімді бағдарламасы және керек жобалар
- Бизнесі кеңейту
- Экологиялық таза көпшіктер тігу цехын ашу
- Нарықтың дамуы
- Тауарды әдемілеп орайтын бағыт
- Мамандар кеңесі
- Мәлімет алатын жерлер
- Заем капиталын алу
- Бизнес курстарда оқу
- Тауықтың элит тұқымын алу
- ТПП ұйымдастырған көрмелерге қатынасу

Қауіптер

- Қауаңшылық және стихиялық жұттар
- Жемнің қымбаттауы
- Жақсы жеткілікті жем базасының болмауы
- Ауа арқылы тарайтын індеттер
- Құстың қырылуы
- Үлкен конкуренттер
- Электроэнергиясын берудің үзіліп қалуы
- Үкімет үкімдерінің өзгеріп кетуі
- Нарық құнының түсіп кетуі
- Өмірдің әлеуметтік деңгейінің түсуі
- Температура режимін сақтамау
- Жемнің сапалы болмауы

Информация көзі

Жанұяның табыс көзі ретінде құс шаруашылығын жүргізуге қызыққан адамдар консультация және ұсыныстарды пайдалана алады:

- Ауыл-шаруашылық ғылыми-зерттеу институттары
- Ауылшаруашылығы департаменттері мен басқармаларының жергілікті әкімшіліктегі бөлімдері
- Ветеринарлық жұмыс
- Статистика институты
- Ел территориясындағы және шетелдегі халықаралық жоспарлар
- Библиотека фондтары

Ақша қаражаты ағымының болжамы.

	1жыл			2жыл			3жыл					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Көрсеткіштер	1кварт	2кварт	3кварт	4кварт	1кварт	2кварт	3кварт	4кварт	1кварт	2кварт	3кварт	4кварт
Түсімдер												
1. өз капиталы	6500											
2. жұмыртқа сату	0	0	0	28728	28728	28728	28728	28728	28728	28728	28728	28728
3. ет сату	0	0	0	0	0	11000	11000	0	0	0	11000	11000
4. кредит	24400	0	0	0	0	0	0	0				
барлық түсімдер	30900	0	0	28728	28728	28728	39728	39728	28728	28728	39728	39728
Төлемдер												
1. еңбек ақы	1000	1000	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300
2. жем сатып алу	0	0	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000
3. электроэнергия	0	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
4. аренда	0	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
5. тауықтар мен құралдар	17200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6. балапан сатып алу	0	0	2400	0	2400	0	2400	2400	0	0	2400	2400
7. б а с к а шығындар, сальдық	0	0	0	410	0	0	0	410	0	0	0	410
8. инкубатор алу	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5000	0	0
9. к р е д и т т і қайтару	3050	3050	3050	3050	3050	3050	3050	3050				
10. кредит пайызы	1098	961	824	686	549	412	275	137				
барлық төлемдер	22348	5361	15924	13796	15649	13112	15375	15647	9650	14650	12050	12460
сальдо	8552	-5361	-15924	14932	13079	15616	24353	24081	19078	14078	27678	27268
С а л ь д о өсімдерімен	8552	3191	-12733	2199	15278	30894	55247	79328	98406	112484	140162	167430

8.6. Үй жағдайындағы үй қояндарын (кроликті) өсіру

Резюме

Каспий маңы шаруашылығында кроликтерді етін, терісін, жүнін алу үшін өсіреді. Кроликтің еті адам организміне пайдалы жеңіл 90% дейін сіңімді, ал калориялық жағынан басқа еттерден (құс, тауық, сиыр) көп жоғары. Кроликтің еті диеталық тағам, оны бауыр ауырғанда, асқазан ауырғанда, қан азайғанда пайдаланылады.

Тірі салмағы 5кг кроликті сойғанда 3,5кг ет алынады. Жыл бойында 1 кролдің балаларымен қосқанда 60кг-дейін ет алуға болады, 20-25 тері, 1 кг мамық алынады. Үй шаруашылығында кроликтерді табысты өсіруге болады. Ол үшін жақсы тұқымын тауып алып, дұрыс тамағын ұйымдастырып, күтіп өсіруін үйрену керек.

Үстіндегі жүніне қарай жүні жұқа, орташа және қалың болып бөлінеді. Каспий өңірінде қысқа жүнді кроликтерді өсірген дұрыс, ал кейбір аудандарда орташа жүндісін өсірген тиімді.

Жұмысты сипаттау

Азербайжанның солтүстігінде Хачмасск ауданында Ибрагимовтер жанұясы өздерінің шарбақтарындағы өсірген көкөніс пен жемістен пайда табатын. Көктемде көршілері балаларына 4 кроликті сиға тартты. Басқа жағдай болмағандықтан мөлшері 2х3х2метр құдық қазып, түнде үстін қалқалап қойды. Көк шөппен жемдеді, ағаштың жасыл шыбықтарын берді, көкөністің қалдықтарын салды, картоп, сәбіз, қарбыз, асқабақ т.б арнаулы витаминдер берілді.

Күзге қарай кроликтер саны 64 басқа жетті. Олар ін қазып, жол жасады. Енді оларға басқаша жағдай керек болды, өйткені олардың көбеюіне, салмақ алуына дұрыс конструкция жасаған крольчатниктер керек.

Кроликтерді ұстау жүйесінің бірнеше нұсқасы бар:

Еркін, жартылай еркін, клеткада ұстау. Ең дұрысы клеткада ұстау, бұл жағдайда дұрыс тамақтандыруды, тұқымын көбейтуді жақсы ұйымдастыруға болады.

Пиломатериалдың қалдығынан жас кроликтерге 3 ярусты клетка жасалды, биіктігі 1,95м, кеңдігі 1,3метр, тереңдігі 0,75 метр, клеткалар арасы 1,7-2см. Ярус 2-ге бөлінген, сондықтан 6 бөлім 0,54кв.м.

Кролик тез өсіп, көп тұқым беретін үй жануары. 4-5 ай кезінде, тұқымына қарай балалай бастайды. Буаздығы 30 күнге созылады, балаларын 30-45 күн емізеді және жыл бойына бірнеше рет балалайды. Кро-

ликтерді сату үшін бизнесті, жеке фермерлерін шаруашылық ретінде тіркеді. Ибрагимов жанұясының басы эльман кроликті союды, терісін өндеуді үйренді, жиі ветеринар шақырып тұрды.

Екінші жылдың басында өсірген кроликтердің етін сатып, терісін сатып болғанда, келесі жылғы өсімге 4 кроль мен 24 ұрғашы кроликтер қалды. Соның өзінде 2-ші жылдың аяғында 1000 бас болды.

Екінші жылы клетканы 300-ге, сонан соң 500ге жеткізді, онан асырған жоқ.

Кролик еттері Азербайжан кухнясының әдеттегідей тағамы емес және жергілікті тұрғындарда көп пайдаланбайды. Бірақ Хачмасс ауданы Азербайжанның курортты зонасына кіреді. Онда көптеген ресторандар бар; етті ресторандарға тапсырып, терілерін келісім шартпен дағыстанға көтеріп сатып тұрды. Етті дұрыс өткізу үшін рефрижератор керек болды, сонда ғана кроликтер етін даярлау жыл мерзіміне байланысты болмайды.

Экономика

Қазіргі кезде Ибрагимовтер жанұясының табысы ет пен тері сатқаннан және көкөніс пен жеміс сатқаннан тұрады. Кроликтер тез өсетін болғандықтан, клеткаларды құрастыру қажет болды. Қыз кезінде жылы тұрақ керек, бұған қосымша шығындар қажет.

Ибрагимовтардың кролик шаруашылығы ауылда жалғыз, ал етін жергілікті тұрғындар алмайды. Ал ресторандар ол етті жақсы алады да, басқа жақтан келгендер пайдаланады. Ауылда терілерден кілемше, сәнді заттар жасайтын шеберлер пайда болып, тағы 5 адамға жұмыс табылды.

1 кроликтің еті 3кг-1евродан(6мың манат) – 1кг.

1тері 5 евродан(30 мың манат) –

2 жылда кроликтерден түскен табыс таблицада:

Көрсеткіштер	2002	2003	өсімі%
Жыл аяғындағы бас саны	140	1200	900
Сойылған ет,кг	360	2800	770
Еттен түскен қаржы, евромен	360 евро	2800евро	770
Тері саны	90	700	770
Теріден түскен ақша, евро	450	3500	770

Ортақ қателер:

Кроликтерді өсірген кезде ең маңызды қателердің бірі – кроликтің әртүрлі түрі емес, бір түрінің шағылысуы, кроликтердің өсуінің азаюына, саулықтарының бұзылуына әкеліп соқтырады. Сондықтан еркегін және аналығын ауыстырып тұру керек. Тұрақты және мықты тұқымдарын алу үшін дұрыс тамақтау керек. Арық немесе қатты семіріп кеткен аналық кролик пен кролдер араласуға түспейді. Сондықтан жылына 4 рет ветеринардың консультациясы керек.

Салмағы 4 кг аналық кроликтен жылына 20 кролик алғанда төмендегідей тамақ керек: 700 гр картоп, 110-150 гр. сәбіз, 110-150 дәнді дақыл, 80-100 гр тұз, 1,5 гр бор, 7 гр. сүйек ұнтағы.

Кроликтер режимге тез көнеді. Бала кроликтер анасының кроликтерді емізіп жүрген кезде 2,5 ай уақытқа дейін тәулігіне 4 рет, ал басқасын 3 рет жемдеу керек. Кроликтер лас қоқысты, сквознякті, тар жерлерді жақтырмайды. Сондықтан клетканың ішінің таза болуын, сквозняк болмауын, кең болуын қадағалау керек. Күнделікті тазалап жуғаннан басқа дезинфекция жасау қажет. Клетканың темірден жасалған жерін отпен шарпып, ағаш жерлерін ыссы су құйып тазалау керек.

Ақпарат көздері.

- Кролик өсірушілерге мына жерлерден кеңес алуға болады:
- Кролик өсіру тәжірибесі бар көршілерден
- Зоотехниктер, ветврачтар және басқа мамандар
- “кролик өсіру” жөнінде арнаулы журналдар.

8.7 Сүт жинау жүйелері.

Резюме.

Осы мысал, бәрінен бұрын, ауылшаруашылығы өнім шығару кооперациясының табысты тәжірибесін көрсетеді.

ЖШҚ-ның дамуы және табысты болуы, шығарған өнімнің жақсы өтуіне кепілдік болуында.

Егер тұрғындардың өнімдерінің жақсы өтуі қамтамасыз етілмесе ЖШҚ-ның дамуы тек қана “іштегі” сұраныспен байланысты-көршілердің жақын-туманың сұранысы. Сүт жинау жүйесін ұйымдастыру, өткізу мәселесін шешу, сиыр басын көбейтуге, тауар өнімдерін шығаруға, жұмыс уақытын босату секілді мәселелерінің шешілуін жеңілдетеді.

“Сүт жинау жүйелерін ұйымдастырудың ” 4 нұсқасы бар:

1. Сүт заводы штатын сүт жинаушылар алады, молоковоз бөледі, сүт жинаудың жолының маршрутын белгілейді.

2. Ауылдық жерлерде сүт жинайтын тұрақты пунктер болады. Сүт заводының сүт жинаушылары, сол жерден жиналған жерден заводқа жеткізеді.

3. Ауылшаруашылық мекемелері сүтті тұрғындардан жинап алып, өздері белгілеген жүйелермен өткізіп жібереді.

4. Ауыл тұрғындары кооперация жасап, сүт жинайтын кооператив ашады.

Төменде ауыл үйлерінен жиналған сүтті өткізу мәселесінің тәжірибесі көрсетіледі.

Жұмысты сипаттау.

Сүт жүйелері керек пе? Оны өткізудің қай нұсқасын алу керек? Осы сұрақтарға жауап беру үшін, сүт жинап сатудың нарықтағы жағдайын зерттедік, соның ішінде осы жоба қаралған ауданда:

■ ЖШҚ-да сауын сиырлардың саны азайған

■ Тұрғындар өз сүт тағамдарымен шамалы қамтамасыз етіледі (28,5%).

■ Ауданда шығатын сүттің 50% ЖМҚ-да

■ ЖМҚ-да шығатын сүтке, жазда ауылға дачаларға демалысқа кісілер келгенде көп сұраныс бар, ал қысқа қарай артық сүт жиналып қалады.

■ Нарықтың алыстығына қарай 1 литр сүттің құны 0,15-0,24 евро аралығында.

■ ЖШҚ- қожалығы сүт өндірісімен өздері бөлек шұғылданып, оның көлемін ұлғайтуға қызығушылықтары жоқ.

Жыл бойы сүт өніміне тұрақты сұраны болмағандықтан, ауыл тұрғындары мал санын азайтып, тек қана өз керектеріне пайдаланады.

Аудандағы осы жағдайда жүйені пайдалану үшін мына көрсеткіштерді алдық:

■ артылған сүттер аз

■ Дефицит болғандықтан, сүттің бастапқы құны жоғары, малды жемдеуге көп шығын шыққан және сүт сату мезгілдері тек қана жаз кезінде.

■ сиыр малының басын көбейтуге мүмкіндігі бар адамдар аз.

Ауыл тұрғындарымен сүт жинау жүйесін ұйымдастыру жөнінде сөйлескенде бірігіп табысты қызмет етудің формуласы табылды.

■ сүтті сатып алу бағасын қалыптастырғанда, ауылдағы бұрыннан келе жатқан баға қандай және ЖШҚ-ры сүттерін өздері өткізгенде қандай пайда не шығындары бар-соны еске алу керек.

■ Сүтті алған бойда, сол жерде сүттің ақшасын төлеп кету қажет.

■ Сүтті жинау, сапасын айыру ыңғайлы, сенімді болып көп уақыт алмау керек.

■ Сүт жинайтын орын ЖМҚ-ның шарбағында болса, басқа адамдар тездетіп сүттерін жаяу алып келе алады.

■ Осы жүйе бойынша жұмыс жасағанда интегратор да пайда көруі керек. (жинап алғандағы төленген ақшамен сатқаннан түскен ақшаның айырмасы қосымша шығындарды өтеуі керек. көлікке, қызметкерлерге, т.б.)

Осы көрсетілген жүйе шығын шамасынан бөлектеу болған соң, интегратор алып осы жүйені іске асыруға келісімін алу керек болды.

Интегратор бола алатын: сүт заводы, ауданның ауылшаруашылық мекемесі, ірі фермерлік шаруашылық

Шығыны көп, пайдасы аз болғандықтан жергілікті сүт заводы бұл жүйеге инвестиция беруден бас тартты. Ауыл тұрғындарының кооперативтерінде бас тартып, ешкім міндет алғысы келмеді.

Ауылшаруашылық мекемелері де интегратор болғысы келмейді., өйткені сүт заводқа сатып отырған сүттің құны біраз арзан еді. Ал бізге сүтті жоғары бағамен алатын интегратор керек еді. Сонымен, үшінші нұсқаға тоқтадық, оның шығыны аз, жаңа ештеңе құрудың қажеті жоқ.

Ол интегратор - Фермерлік шаруашылық. Шаруашылықтағы негізгі өндіріс-егістік, сүтті мал өсіру жаңа өсіп келе жатырған өндіріс.

Фермер сүт жүйелерін ұйымдастырып, сүт сату көлемін ұлғайтуға шешім қабылдады, өйткені сауда нүктелерінде сұраныс сүтке көп болды. Техникалық-экономикалық дәлелдермен әзірленген құжат бойынша сүт жүйелерін іске қосу керек деп табылды. Оған қатысушылардың сенбері анықталды, Қанша сүт артатыны, көлік жүйесі, ауыл шарбақтарында жүріп тұруға жарайтын т.б. анықталды.

Артық сүттердің есебін алып, сүт жинаудың көлік жүйесін жасады” аз жүріп-тез жинайтын” табл №1-де көрсетілгендей.

Ауыл пунктерінде сиыры бар адамдарға анкета толтырылды, сатып алу бағасы келісіп, сүттің сапасына тапсырыс берілді.

Тұрғындармен сөйлескенде, сүтті жинау қыс айларында, дачаға адам келмейтін уақыты (қараша мен мамыр ортасында) дұрыс деп табылып,

толтырылған анкеталар бойынша көрсетілген 5 пункттегі жиналатын сүт көлемі күніне 240 литр болды.

Таблица №1

Белгіленген ауыл пункттеріндегі артық сүттердің есебі.

Ауыл пункттері	Сыыр басы	Орташа сүт өнімі		Жанұя мүшелері	пайдаланылымы		Сүт артықшылығы	
		жылына	Тәулігіне		жемге	Тамаққа	жылына	Тәулігіне
1. Мошкино	33	132	362	109	13,2	29,43	89,37	245
2. п. Рассвет	20	80	219	54	8	14,58	57,42	157
3.Чегла	10	40	110	26	4	7,02	28,98	79
4.пономорево	3	12	33	10	1,2	2,7	8,1	22
5.Вахнова Кара	12	48	132	37	4,8	9,99	33,21	91
Барлығы	78	312	855	236	31,2	63,72	217	595

Қаланған маршрут тәжірибе және уақыт жүзінде сүт жинап тексеріледі, шығынсыз нүктесі анықталды. Есептің көрсетуі бойынша қосымша шығындарды жабу үшін күніне 110 литрден аз болмайтын сүтті жинап, маршрут 25-30 км-ден аспауы керек. Алдын-ала жұмыс жоспары жасалып, жауапты адамдар мен орындау мерзімдері көрсетіледі. Осы жүйемен жұмыс жасау үшін интегратор, “Клевер 1М” деген құралды, бидон, реактив алып сүт жинаушыны үйретіп, бұл жүйені материалды техникалық қамтамасыз етуді, жинаудың-өткізудің технологиялық жағын өз фермасын өндірісітік есепке алып, төмендегі заттардың керек екендігіне көңіл аударды:

- Сертификат және басқа рұқсат ету құжаты,
- Сүт жинайтын тұрақ, бірақ санитарлық-гигиеналық талапқа сай болуы,
- Квалификацияланған персонал
- Сүттің сапасын айыратын құралдар мен реактивтер,
- Салқындататын ыдыстар,
- Сүт жинайтын ыдыстар
- Сүт таситын көліктер
- Сүт сататын каналдар

Сүтті өткізу жүйелеріне біраз ықпалын тигізетін жағдайлар:

- Қалада сүтке сұраныстың азаюы

- Жинаған сүттің сапасының төмендеуі
- Жинаған сүттің мөлшерінің азаюы

Тексерулер осы сүт жинап өткізу жүйесінің қауіпсіз екенін көрсетті. Жоғарыда айтылған шаралардың арқасында сол сүт өткізу жүйесінің жұмыс жасау мүмкіндігі болып, оның іске асу сапалары жасалды.

Экономика.

Ауыл тұрғындарынан қала тұрғындарына сүт өткізуге делдал болып, интегратор бірінші қыс мезгілінде (200 күнде) 24,7 тонна сүт жинады, ол жалпы сүт көлемінің 40,5% фермерлердің жинаған сүттерінің әрбір литрінен 0,05 евро пайда түсті. Фермер барлығы дотацияны қосып есептегенде 1206 евро табыс тапты. Қосымша шығындар 1082 евро немесе 1 литр сүтке 0,043 евро. Жалпы кіріс көп емес-123евро. Рентабельділік деңгейі жүйенің 11,4% құрады.

Желтоқсан мен ақпан айларында фермада шыққан сүттен, жинаған сүт көп болып фермер қала нарығындағы тұтынушыларын қамтамасыз ете алды. Ал село тұрғындары өз тарапынан жақсы қорытындыға жетті. Ай сайынғы табыс әр үйде орташа 23,8 евро болды. Бұл жүйеге кірген 28 үй болатын.

Ал басқа үйлер анда-санда ғана артылған сүттерін беріп тұрды.

Осы жүйені пайдалану ЖМҚ үшін тиімді болды, интегратор үшін табысты болып, шығарған қосымша шығындарын жапты, оған кіретін:

- Сүт жианушының еңбек ақысы,
- Көлік шығыны(ГСМ,амортизатор)
- Сатушының еңбек ақысы,
- Сүттің сапасын тексеру(реактивтер)

Келесі (екінші) мерзімде фермер жинаған сүтті нарыққа шығарған жоқ, өйткені, өзінің сүті жеткілікті болды. Жоғарғы сүт жүйесі әлеуметтік жағдайға бағытталғандықтан, оны әрі жалғау үшін әкімшілік ресурстарды пайдаланды.

Сол жүйеге муниципалды сүт заводы мен ауыл тұрғындары арасында байланысшы болды. ЖМҚ-ның сүтін сатып алуға арнаулы баға бекітілді, ол тұрғындардан сатып алған сүттің бағасынан жоғары. Тәжірибе бойынша: егер екі жаққа бірдей пайда түспесе, онда шығындарды компенсация жасайтын мүмкіншілікті қарау керек. Ол компенсация көзі-бюджет қаражаты.

Таблица.2

Сүт жинау жүйесінің пайдасын есептеу 200 күн ішінде.

№	Көрсеткіштер	өлшемдер	Факт.
1.	Жиналған сүт	литр	24732
2.	Жүйемен жиналған сүт	литр	96,8
3.	1литрге орташа баға	евро	0,23
4.	Сатқан сүттен түскен пайда	евро	5557
5.	сүтті сатып алуға кеткен шығындар	евро	5567
6.	Бюджеттен дотация	евро	131,5
7.	Дотациямен бірге сүт сатудан түскен пайда	евро	122
8.	Түскен жалпы пайда	евро	1204
9.	1литрге шаққандағы пайда	Евро/л	0,05
10.	ЖШҚ-ның саны	%	11,4
11.	Сүт тапсырушының орташа 1 айдағы табысы	адам	28
12.		евро	23,8
13.	Күнделікті орташа жинаған сүт өнімі	л/дн	124
14.	Құнын қайтару жүйесі	л/дн	11,6

Бұл схема интегратор үшін пайда көзі болған жоқ, сондықтан осы жұмысқа өне-бойы жүріп тұру азайды. Сондықтан 2-ші сезонда жиналған сүт 2,5 есе азайды. Түскен табыс фермердің шығынын өтеген жоқ. Жүйедегі 15 үйдің айсайынғы табысы 400 рубль болды.

Ортақ қателер:

Сүт жинау жүйелерін іске қосқанда мынандай негізгі мәселеге көңіл бөліңіз:

■ Осы жүйе бойынша жұмысты бастағанда ауылтұрғындарынан жинаған артық сүттің шамасы көптеу болғаны дұрыс және артық сүтті көп жинағаннан(не азайғаннан) болашақта қандай өзгерістер болатынын болжаған жөн.

Ауыл тұрғындарының жеке шаруашылығында сиыр малының басының өсуін қадағалау керек. ЖМҚ-да ауыл шаруашылығын дамыту бағдарламасына кіргізіп, өнім шығаруға дотация берген жөн, асыл тұқымды мал сатып алуға компенсация, жеке меншік малды өсіруге заем ресурстарын беріп, ең жақсы деген жеке шаруашылыққа сайыстар өткізген дұрыс.

■ Бұл жүйені іске асыруға жергілікті үкіметтің , рұқсат беретін ұйымдардың, осының ішінде ветеринарлық, сауда инспекциясы СЭС-

тің қолдауы керек. Бастапқыда олардан қолдау болмаса, бұл жұмысты іске асыру қиын.

■ Интегратордың есіне сақтайтын нәрсе, ауыл тұрғындарының сеніміне кіру қиын, ал сенімді жоғалту оңай, сондықтан сүт жинау тұрақты өткізетін, уақытында ақшасы беріліп, ал ескертулер жасалғанда оның дәлелдері болуы керек.

■ Жаз айларында жинайтын сүттің мөлшері азаяды, өйткені сүтті суыту уақытында өтпейді. Сиырды қалай сауатынын тоңазытқыштар бар ма-соған көңіл бөліңіз. Жақсы сапалы сүтті тапсырғандарға сыйақы тағайындаған да дұрыс.

Ақпарат көздері.

Сүт өнімдерін өткізу жүйесін іске асыруда аграрлық реформа мен ауылшаруашылығы қолдау фондының тәжірибесіне сүйенген жөн (РосАгроФонд) Москва қаласы және “Агро МИР” фонды Орел қаласы.

Ауылшаруашылығы және тамақ өнімдері басқармасы арқылы сол жүйені орындаған адамдардың тәжірибесін пайдалану керек. (мысалы Ленинград облысында осы жүйелердің Лодейнопольск, Лужск, Волхов аудандарында, орлов облысының Орлов аудандарында пайдаланады.)

8.8. Халық өнері өнімдерін шығарып, өткізу.

Резюме.

Қазіргі жағдайда ауыл тұрғындары өз табыстарын көбейту үшін ауылшаруашылығына жатпайтын жұмыстарды жасайды. Ол жұмыстың бір түрі халық өнерлері. Осы өнімдерді хобби жасап, табыс көзіне айналдыруға болады.:

- Егер бизнес жүргізудің негізін үйретіп, өндірісті ұйымдастырса,
- Егер шығаратын өнімге сұраныс болса
- өнімді өткізуге дұрыс жағдай болса
- егер кредит ала алатын жағдай болса.

Жұмысты сипаттау:

Жағадағы кішкентай қалада 2 шебер әйелдер тұрды – Галина Голубова және Вера Василевна. Олар қол өнерді жақсы көретін: Вера-тоқитын, ал Галина кесте тігетін. Екеуінде де жұмыс жоқ болды. Өмір сүруге ақша жетпейтін, сондықтан олар өз шеберлігімен жасалған заттарын сатып күн көруді ойлады.

Вера дастархан сулық орамалдарды тоқыды, халық өнері көрмесіне

шығарды. Заттары көрушілерге ұнап Вераны дипломмен марапаттады және бірнеше дастарханын сатып алды. Галина ескі киімнен қалған маталардан көпшік тыс, ал- жапқыш, үй аяқ киімі, ине шаншитын көпшік т.б басқа пайдалы уақ түйектер жасады. Барлық заттар кестеленді. Өз заттарын Галина жақын жердегі өзен пристанине апарып Туристік теплоходтар тоқтағанда туристтерге сатты.

Бұл заттар қатты қымбат емес болғандықтан, туристтер оларды жақсы сатып алды. Осындай бірінші табысқа жеткен екі шебер әйел, бұл жұмыстарын кеңейтуге тырысты. Екеуі де жеке кәсіпкер болып тіркелді. Вера таныстарынан қарызға ақша алып, жіп сатып алды. Сонан соң жақын ауылдарды аралап, өзінің үлгісі бойынша дастархан тоқитын әйелдерді тауып алып, олармен келісім шарт жасап, еңбек ақыларын заттары өткеннен кейін беретін болды және кішкене үй сатып алып, шеберхана етіп, оған жөндеу жұмыстарын жасады. Галина кішкене бизнесті қолдау фондысына кәсіпкерліктің негізінен оқу өтті. Сонан соң ауылшаруашылығын қолдау муниципальды фондысына барып 200 евро кредит алды. Ол ақшаға маталар жіптер сатып алды. Уақыт өтті. Верада дастархан мен орамалдар артығымен жиналып қалды, бірақ оны өткізе алмады. Дастархан тоқуға көп еңбек керек және біреуін тоқуға бір айдай уақыт кетеді. Сондықтан бағасы да төмен емес 45 евродан жоғары, орамалдар арзандау- 10евро шамасы. Вера тұратын қалада дастарханды ешкім ала қоймады, өйткені қала тұрғындарының орташа айлығы 45 евро болатын. Ал орамал алушылар тек қана туристер, дастархан өте жай сатылды, қыста тіпті өтпеді.

Көктемде новигация ашылғанда осы заттарына сұраныс көбейді. Галина алушылардың нені қалайтынын, қандай заттарға сұраныс бар екенін байқады. Жаңа моделдерді әуелі аздап жасап-қалай өтетінін көрді. Өз өнімдеріне монограмма салғаны туристерге ұнады. Халық шеберлерінің ішінен бөлек көріну үшін, өзі ұлттық киім киіп, туристермен суретке түсті. Фотография Галина үшін жарнама болды, туристер суретке түскеннен кейін, кішкентай да болса бір затты сатып алатын болды.

Туристік сезонның аяғында Галина кредитін қайтарды және өзінде табысты болды. Сол табысты өнім өндіру үшін қайта салып, арзандау шикізат көзін іздеді, арзандау маталардың қалдықтарын, пайдаланылған маталарды алды. Пайданың бір бөлігін өз керегіне жаратты.

Келесі жылы Галина өзінің кестелерін ғана сатып қоймай, сатуға басқа шеберлердің затын алды. Осындай мүмкіндік ”Халық шеберлерінің өнер клубы” деген қоғамдық ұйым ашылуына байланысты туды. Галинаны осы қоғамдық ұйымның басшысының орынбасары етіп қойды.

Шеберлердің бәрінің жүріп сатуға мүмкіндіктері бола бермеген сон, олар заттарын 10% төмен Галинаға саттыратын болды.

Мысалы: үй төсенішін тоқушылармен бірге жұмыс жасап Галина бір сезонда 115 евро тапты. Галина осы кәсіпкершіліктің бәрінде жақсы табыста жүріп жатыр.

Экономика.

Галина жанұясында өзі, күйеуі, 2 пенсионер бар. Өзінің қосымша шаруашылығы мен егісі бар. Егісті күйеуі қарайды, мал ұстамайды, өйткені Галина бар уақытын өндіріске жұмсайды да жазда өнімін сатумен жүреді.

Галина кредит алудың арқасында, халық өнері жұмысымен шұғылданудың екінші жылында өзін шикізатпен қамтамасыз етіп, 1820евроға өнім шығарды. Өнімнің 2/3 бөлігін пристанда новигация кезінде сатып, қалғаны келесі жылға қалды. Қыста Галина өз өнімін жәрменкелерде сата алады, дегенмен аз өтеді.

Галина жанұясының басқа да көздерден түсетін табысы: өзінің және жолдасының пенсиясы, өзінің жеке шаруашылығының (көкөніс, картоп) өнімін сатқанда түсетін пайда 1670евро. Соған қарағанда қол өнер өнімін сатқанда түсетін пайда, басқа табыстан гөрі көптеу. Қол өнері өнімдерінің 1 жылғы табысы басқа табыс көздерімен салыстыруға тұрады.

Халық қолөнерінен түскен табысын, алған қарыздарын қайтарды, өндіріске кеткен шығындарын өтеді.(табл№1). Қолөнер өнімдерінен түскен таза пайданы Галинаға үй тұрмысын жанартуға және сол өнерді жалғастыруға мүмкіндік берді.

Таблица№1.

Галина Голубова жанұясының кейбір бюджет көрсеткіштері. 2000-2001ж.

Көрсеткіштер	евро
1. Қол өнер заттарын сатқаннан түскен ақша	1150
2. Шығарылып әлі затылмаған заттар құны	600
3. шикі затқа,сататын жерге және салыққа төлем	450
4.алынған қарыз(заем)	200
5. үй шаруашылығындағы басқа табыстар	1670
6.халық өнерінен түскен пайда	1360

Ортақ қателер.

Жаңа бастаған кәсіпкерге осы тарихтан қандай сабақ алуға болады.:

- Жергілікті ресурстар мен мүмкіншілікті пайдалану
- Оқу, квалификациясын арттыру, квалификациялық консультация алу,
- Ақша ағымдарын бағалап, жоспарлау
- Зат өтетін жүйелерді қарап әзірлеу
- Нарыққа қарай қозғалып, өзін үйлесетін бос жерді іздеу.

Ақпарат көздері.

Ауыл шаруашылығын өркендетудің механизмдері: ч.1, Ауылшаруашылығы министрлігі РФ.М.2003.

Бастауыш кәсіпкерлерге оқулық. Өз ісінді ұйымдастыруға тәжірибелік кеңес..россияның жұмыс табу федералдық ұжымы.1993ж.

8.9.Ауылшаруашылық затын сатып алу және өткізу компанияларының жұмысын ұйымдастыру.

Резюме.

Ауылшаруашылық қызметінде ең әдеттенген және оңай жасалатын азаматтардың қосалқы жеке шаруашылықтарында егін өнімін өндіру.

Ауыл тұрғындары, тәртіп бойынша азғантай жерлерді қолмен өңдеу жұмысын жасайды. Ауыл тұрғындарымен сөйлесіп сұрағанда, білгеніміз, олар көкөніс пен картоп өнімдерін кеңейтіп, үлкен тауар өндірісіне айналдырғысы келеді, бірақ ол үшін механикаландырылған өңдеу, гербицид пайдалану керек. Ең бастысы шыққан өнімді сақтап, уақытында сатуға сенімдері аздау.

Ауылдағы ЖШҚ-мен бірге қосылып еңбек еткісі келетін кәсіпкерлерді табу қиын. Жұмыс жасап жатқан мекемелер ол жұмыстың болашағы жоқ, жұмысы көп және заңды тұлғаларға жарасады деп ойлайды.

Бұл мәселені ауданда шешу үшін, қамтамасыз ету және өткізу ұйымдары жұмыс жасау керек. Олардың жұмыстарының бір түрі ресурстармен жабдықтау үшін (тыңайтқыштар, улы химикаттар, гербицидтер, тұқым т.б) және ауылшаруашылық өнімдерін өткізу үшін өнім шығарушылар кооперативтерін құру керек. Ауыл тұрғындарын, кішкене фермерлерді тұқыммен, тыңайтқышпен, химикаттармен қамтамасыз етіп, бұл ұйым шыққан өнімдерін толық сатып алуға кепіл болу керек.

Жұмыстың сипаттамасы:

Жаңа мекеме ашылғанда бірінші ауданның өндірістік потенциалын бағалау болады.

Осы ауданды зерттегенде өндіріс көлемінің азайғанын, ресурстарды пайдалану қысқарғанын көрдік. Сонымен қатар өсіріліп және өткізілген ЖМҚ-ның өнімдері, қамтамасыз ету және өткізу ұйымдарының шығынсыз жұмыс жасауы үшін аз болды.

Сондықтан осы процеске фермерлік шаруашылықты, ұжымдық мекемелерді тартып, ЖШҚ-ның өнімін көтеруге жұмыстанып, қамтамасыз ету және өткізу жұмысының басқа бағыттарында дамыту керек болды. Алдын ала есептеп қарағанда қамтамасыз ету және өткізу ұйымдарының табысты жұмыс жасауы үшін 700 тонна картоп пен көкөністі сатып өткізу керек. Егер өнімдер тек қана ЖШҚ-нан сатып алынатын болса, олардың егіс жерлері 20-25 соток, онда 200 ден аса келісім жасалу керек. (табл№1)

Жобаны іске асыру үшін егіс алқабындағы есебі.

Керек өнімдер	өнімді сату керек тонна	Тауарлығы%	өндіріс көлемі тонна	Егін өнімділігі т/га	Егін алқабы, га
Картоп	375	60	625	12,5	50,0
қызылша	30	90	33	25,0	1,3
Сәбіз	125	90	139	25,0	5,6
капуста	160	90	178	30,0	5,9

Ішкі нарықты зерттеу, айналыс сұранысты көрсетті, ол: картопқа – 70-80тонна, көкөніс-35-45тонна. Осы сектордағы конкуренттерді есепке алып, өнімнің жартысын сырттағы нарыққа сату керек деп шешім алынды.(көтерме базалар, облыс орталығындағы ірі мекемелер)

Көрші аудандармен ірі қалаларға барып өнімге сұранысты біліп, сауда компанияларын бірге жұмыс істеуге тартып, аудандағы алып-сату ұйымдарымен бірігіп жұмыс жасау бюджеттік мекемелерге жұмыс жасау мүмкіншіліктері қаралды.

Аудандағы ЖМҚ қожаларымен сөйлескенде картоп пен көкөніс егу аумағын көбейту мүмкіндігі, өнімдерді түгелдей сатып алуға кепілдік болғанда ғана болатынын білдік.

Жеке қосалқы шаруашылық пен фермерлік шаруашылықтарға ауылшаруашылық дақылдарын егуге келісім жасау ұсынылды.

Келісім бойынша қамтамасыз ету және өткізу ұйымдары ресурстар

мен төлем жасайды. (тұқым, тыңайтқыш т.б.) шығындарын есептеп, көлікпен қамтамасыз етіп, күзде, бастапқыда келісілген шарт бойынша өнімді толық сатып аламыз деп кепілдік беріледі. Өз тарапынан ЖМҚ мен фермерлер алған міндеттері бойынша ауылшаруашылық өнімін барлық технологияға сәйкес өсіріп, керек болғанда техниканы да пайдаланатынын көрсетеді.

Қамтамыз ету және өткізу ұйымы шектеулі жауапкершілігі бар ұйым түрінде құрылды. Онда басшы және 6 адам жұмыс жасайды. Заемға және учредительдердің ақшасына құралдар, көліктер, офис техникасын алды, 250 тонна өнім сақтайтын қойманы арендаға алды, егінді қорғайтын заттар алды. Осы аталған мекеменің артықшылығының бастысы, ірілі-уақты ауылшаруашылық өнім шығарушылардың бәріне ыңғайлы.

Бір ғана шектеу, өнім сатып алғанда және көлік бергенде алатын өнімдердің көлеміне тапсырыс (бір пункте 3 тоннадан кем болмау керек.)

“Ресурстар мен қамтамасыз ету -өнім шығару-өнім өткізу” – толық циклін іске асырғанда негізгі мақсат бірігіп жасаған жұмыстан екі жаққа да бірдей пайда табу.

Мысалы: жасалған келісім шарт бойынша 1га алаңға сәбіз өсіру үшін қамтамасыз ету және өнімді өндіру комиссиясы мынадай заттар ұсынды: тұқым, тыңайтқыш, сақтану құралдарды 190 евроға, механикаландырылған жұмыс (техникасымен, тракторист жалдады), ол 147 евроға шықты, ал оған 1590 евроға өнім тапсырылды. Сонда түскен пайда егін жинауға кеткен шығынды есептегенде 1070евро болды.

Осы көрсетілген жүйе өндірістің технологиясын сақтағанда ЖШҚ-ға өнім өткізуге, тұрақты пайда табуға кепіл болады, ал қамтамасыз ету және өткізу ұйымына өз тұтынушыларын іздеуге керекті келісім-шарттар жасауға мүмкіндік береді.

Ауыл тұрғындарымен келісім шарт жасауға алдын-ала тиісті мағлұматтар берген дұрыс, соның ішінде ауыл өнімдерін шығаруды ұйымдастыруды жақсарту жөнінде семинарлар.

Экономика.

Қамтамасыз ету және өткізу компаниясы “картоп схемасы” деп өз жұмысын бастап кетті де, оған сәбіз,қызылша, капуста деп көтеріп сатып алу тізімін жалғай берді. 2 жылдай осылай жұмыс жасағанда, осы кооперативтің арқасында пайда тапқан. Тұрғындардың жалпы саны 230 адамға жетті.

Ұйым мен тұрғындардың арасында қарым-қатынасты қалыптастыруға 1 жыл кетті: ресурстарды беріп, күздегі егін өнімін алуға 3 келісім шарт жасалды, оған берілген ресурстар мен алған өнімдер арқылы есеп жасау тәжірибесі қолданылды. 2002 жылы интеграциялық жұмыс кеңейтілді: келісім шарт саны 9-ға жетті, сонымен қатар АШҚ ұжымдарымен келісім жасалды. 2002 жылы ауыл шаруашылық тауар шығарушылар : 15 тонна картоп тұқымын, 14 тонна тыңайтқыш, 0,5 тонна өсімдіктерді қорғайтын заттар әкеліп берді. 2002 жылдың қорытындысында: 157,8 тонна картоп, 38,2 тонна сәбіз, 94,3 тонна капуста, 23 тонна қызылша сатып алынды. Сатып алынған көкөністің орташа құны басқа кездейсоқ сатып алушыныкінен жоғары болды.

1,5 жыл мекеме жұмыс жасағанда тұтынушылардың негізі жасалды, ЖШҚ мен аудандық КФҚ арасында қарым-қатынас механизмі жөнделді. 1 жыл жұмыс жасағанда барлық өнімді өткізгенде түскен қаржы 13200 евро.

Ортақ қателер:

Өндірістің көлемінің кішілігі , ұсынатын өнімдердің стандартқа сай болмауы.

Шаруашылық территорияларының шашыраңқы болуы, тұрғындардың міндеттерге жауапты қарамауы, мекеменің жұмысына теріс әсерін тигізді.

Сондықтан қамтамасыз ету және өткізу ұйымдары тұрғындармен жұмыс істегенде “теңізден ауа райын” күтпеу керек. Өздері осы қателердің болмауын бақылап отыру қажет. Ауыл тұрғындарының көбі кішкентай ауылдарда, солардың жанында ұжымдық мекемелердің ауыл шаруашылық жерлері бар, соны еске алып, өндіріс шығынын азайтуға және көлік ресурстарын, өнімді үнемді пайдалануға, өнім шығарушыларды кішкене ұйымдарға бөліп қойса дұрыс болады. ЖШҚ-да “Қоғамдық бақшалар” ұйымдастырғанда ауданда лидерлер тобымен жұмыс жасау керек, әрбір лидерге ұжым жұмысын ұйымдастыруды міндеттейді. (механизациялық жұмыс, тұқым таратып беру, тыңайтқыш, қорғаныш заттар, әзір өнімді тапсыру). Одан басқа бөлек фермерлермен, ЖШҚ кожаларымен жұмыс жасау керек. (мысалы: ұйымдастыру мүмкіндігі болса 2 га жерге картоп тұқымын механизациялық түрде отырғызу), ол жағдайда ЖШҚ-ның учаскесін кеңейту керек болады.

Егер келісім шарт тек қана қағаз жүзінде жасалса, онда көп мәселе жатыр. Ауыл тұрғындары өз өнімдерін, нарыққа баға көтермей басқа адамға

беріп жіберуі мүмкін, сондықтан баға қою өте тиімді болып, екі жақты да қанағаттандыруы керек. Онан басқа келісімде өнімнің сапасына және өндірістің технологиясына деген тапсырыстар анық көрсетілуі керек. ЖШҚ-ның тауар өндірісіне кірістіру ұзақ процесс, ол ауылдың консалтинг құрылысын, ауылшаруашылығы басқармасын және ауылдың дамуын қолдайтын ұйымдарға көп байланысты.

8.10. БАЛ АРАСЫН ӨСІРУ.

Резюме.

Әуелі бастап, сіздің (пасеканыз) бал арасының ұясы қай жерде болады, соны шешіңіз. Ол жер төбе секілді бөлінген рельефі бар, бал беретін шөптердің гүл беру мерзімдерін ұзактау, төбесі күнге жактарында болғаны дұрыс.

Төбелердің оңтүстік баурайында өсімдіктер ерте гүлдейді, ал шығыс, батыс беттерінде жайлау, солтүстік беткейде онанда жай гүлдейді. Ара ұяларының фермалары алыста болуы қажет, компосты құдықтардан, үлкен сулардан, жоғары вольтты электр сымдарынан, улы химикаттар шашылатын алаңдардан да алыс болуы керек және сіздің ара ұяларының жанында басқа кісінің ара ұялары болмауы керек, онда бір-біріне аралар ұрылайды, бал өнімдері азайып кетеді.

Бал арасының ұясын қоятын жерге мынадай шарттар қойылады:

- Аралар ұшып келе алатын жан жағы ашық болу керек.
- Желден қорған болу керек
- Аралар адаспас үшін ұялар әр түрге боялған болу керек және бір-бірінен 3 метр алшақта болу керек.

Араларды сатып алғанда жұқпалы аурулары жоқ екеніне ветеринарлық куәлікпен көз жеткізу керек. Қыстан өткен жанұяларын алса, сол мерзімде бал бере бастайды. Жаңа шыққан балаларында алуға болады, олар жаз айында бірігіп жанұя болып шығады. Қыстан шыққандарын сатып алатын уақыт көктемнің басы. Осы уақытта ұяда ара мен балалары аз болады да жаңа жерге көшіру оңайға соғады. Жұмыс жасайтын аралары көп, қайратты жанұялар жақсы өнім береді. Алған жанұяда аналық ара болуы керек. Сатып алғанда аналық араны жақсылап қарап, оның денсаулығы жақсыма, жарақат жоқпа-соны білу керек.

Аналық ара 5 жылдан көп өмір сүріп, тұқымды бірінші 2-3 жылда көп береді. Бал арасының тамағы бал мен перга.

Бал-гулдердің шырынын аралар өңдеп шығарып, қоюлатып, воск араластырып соты ішіне салады. Перга дегенді аралар гул шандарын шырынмен араластырып соты ішіне нығыздап салады да үстін балмен жабады. Қыста әрбір жанұяда 18 кг дай бал болу керек. Араларға тағамдарын қысқа және көктемге ең алғашқы жиналған балдан сақтап қою керек, әйтпесе артынан жиналған балдан аралар ауырады.

Жұмысты сипаттау.

Фируз Теймуров, геолог, 1991 ж. штат қысқарып геолог-барлау экспедициясынан жұмыстан шықты, сонда ауылшаруашылық жұмысымен айналысамын деп шешім қабылдады.

Каспий маңында Астаринск ауданында Фируз жеміс өсірген. Өнім жақсы шықпаған соң жанұяның жағдайы төмендеді.

Көршісі Фирузға қарызға ара жанұясын алып, осы еңбекпен шұғылданып көр деп ұсыныс жасады. Көктемде Фируз бірінші рет араның жанұясын алды. Ешқандай бұл жұмыстан тәжірибесі жоқ, тек қана көршілердің кеңесімен күзде (жыл өнімсіз болды) ол 6 кг бал алып тағы бір араның жанұясын бөлек шығарды.

Екінші егіс жылында 2 бал ара жанұясын ұстап, арнаулы әдебиеттерді оқып тәжірибесін көбейтіп, Фируз 68 кг бал алды. Бал араларын өсіру туралы кітаптарды көп оқып, тәжірибелі ара өсірушілерден кеңес алып 19-96 жылы Фируз 18 бал арасының жанұясын ұстады, ал 1997 жылы 35 ке жеткізді.

Осы 2 жылды салыстырғанда пасека ұстағаннан түскен таза пайда 74-40 Евро. 2002 жылы 80 жанұясынан 2 тонна бал жиналды. 2001 жылы ара шаруашылығы 120 жанұяға жетіп, байқамағандықтан 80 жанұясын жоғалтып алды. Келесі жылы жоғалған жанұялардың орны толды, қазір пасекада 120 жанұя бар, ал әр жыл сайын көбейіп шыққан жанұялар сатылып тұрды (1 жанұя – 60-100 Евроға дейін). Фируз балдан басқа емдеуге қасиеті бар аналық сүт, воск, прополис, перга, араның уы, араның пакеттерін сатты. 2004 жылы өнім аз болды, балдың бағасы өсті, осындай қиын жағдай болғанда да осы шаруашылықтан түскен пайда кем дегенде 8600 Евро шамасында болды.

■ Сататын бал $120 \text{ ж/ұя} \times 8 \text{ кг} \times 7 \text{ Евро} = 6720 \text{ Евро}$

■ $5 \text{ ж/ұя} \times 60 \text{ Евро} = 300 \text{ Евро}$

■ 0,5 кг аналық сүт – 830 Евро

■ 20 кг гүл шаңы – 330 Евро

■ 10 аналық $\times 42 \text{ Евро} = 420 \text{ Евро}$

10 жыл стажы бар тәжірибелі ара өсірушінің көзқарасы бойынша дұрыс және жақсы күтіліп тұрақты кіріс беріп тұратын аралардың жанұя саны – 100

Фируз улейге сұраныс жасағанда үлкен мәселелер туды. Бұрында улейді Ресей, Грузия, Азербайжаннан алдыратын. Қазір ол жақтан әкелінбейді, ал өз жерінен шығаратын тәжірибе жоқ. Улейлер тапсырыс арқылы және қымбатқа (20 Евроға) жасалады, бұл балдың өзіндік құнын қымбаттатады.

Бастапқыда балды көршілер сатып алып жүрді, сонан соң үлкен қалалардың нарығына шығарылды, бұл қиындау болды, басқа адамдар жасанды балдар сататын болған соң, таза балға да сенімдер азайды. Қазіргі кезде Фируз балдың бір бөлігін өзінің тұрақты, тұтынушыларына өткізіп тұрады, бір бөлігі ара өсірушілер қоғамының “Алтын улей” көрмесіне шығарылды.

Бал сататын арнаулы дүкендер болмаған соң, ара өсірушілердің тауарын өткізу, тұтынушыларды өтірік бал алудан сақтау қиындау.

Экономика

Бал өсіру өндірісінің экономикалық аспектері және мекеменің табыстарының өсу жүйесі мына кестеде көрсетілген.

Ара жанұясының өсуі

Ара жанұясының өсуі жоспардағындай болды, біртіндеп көбейіп, тек қана 2002 жылы жартылай өлім болды. Сату өлшемі өнімге байланысты. Өнім жоғары жылдары бал пасеканы тағы да 2-3 жылға тамақтандыруға жарайды.

Жаңа бастаған ара ұстаушылар үшін 10 улейі бар, қаражат қозғалысының бір жылдығы көрініс таблицада көрсетілген. Таблицада көрсеткіштер пасеканың 1-ші жылғы құнын қайтару 90% үйткені 1-ші жылы улей сатып алуға, жанұясын сатып алуға біраз қаржы кетеді.

Ортақ қателер

Азербайжан фермерлері өздерінің жанұялық пасекаларын жасағанда, кәсіби білімдері болмайды, олар көрші ара өсірушілердің кеңесіне сүйенеді. Ал ара өсіру тәжірибеден басқа, көп салалы арнаулы білімді, ауданның климатына қарап жаңа мағлұматтарды, экологиялық-ветеринарлық жағдайды білуді, қарызға қандай жаңа емдеу препараттары мен технология бар, т.б білуді қажет етеді.

Жаңа ара өсіруші, участкаде пасекаларын қойғанда, бал беретін базалардың көлемін, қасында басқа пасекалардың бар екенін, улейлерге желдің көп соғатын жағына немесе жарықтың қай жақтан көп түсетіне, жердің ылғалдылығына көңіл бөлмейді.

Осы жағдайларға араның қайраты, саулығы байланысты болып, шаруашылықтың жақсы өнім беруіне себебін тигізеді.

Шығындар	Құны Евро	Кірістер	Құны
Бос тұрған улей	200	Ара жанұясының 2 есе көбеюінен түсетін кіріс	1000
Ара жанұясын сатып алу	1000	Өнімсіз жылғы бал сату	700
Қыс-күз айларының күтімі	1000	Прополис сату	300
			10
Барлығы	2200	Барлығы	2010

Бастапқыда ара өсірушілер пасекаға керек құралдарды, керек әдебиеттерді алмайды. Осы секілді ескермеулер тәжірибесі және білімі жоқ ара өсірушілерде болады.

Ақпарат көздері

В.П.Виноградов, А.С.Нуждин “Бал араларын өсірудің негізі”, М. “Колос” баспасы 1966.

В.И.Полтев, В.Е.Нешатаева “Аралардың аурулары мен зиянкестері” М. “Колос” баспасы 1977

А.С.Нуждин “Шарбактардағы пасека”. М. “Колос” баспасы

У.Г. Султанлы “Бал өсіру үшін анықтама” Баку, 1994 (азербайдж.)

Р.Султанов “Азербайджан араларының биологиялық ерекшеліктері” Баку 1999

Журнал “Бал арасын өсіру”

8.11 Картоп пен көкөністі өндіруді ұйымдастыру

Резюме

Көптеген ауылдық мекендердің облыс және аудан орталықтарынан алыс болуы, ауыл орталығынан алыс болуына байланысты, ұжымдық мекемелердің ауылшаруашылық жұмыстары біраз себептермен жойылып аяқталып, қазір тек қана ЖШҚ-лар қалып олар тағамға керекті өнімдерді қанағаттандыра алады. Қорытындысында ЖШҚ өнімінің белгілі бір түрлерін ғана шығарады да өз шаруашылығына пайдаланады, ал артық өнім шыққан жағдайда ғана, оны басқа жаққа шығарады. Осы ауылдардың маңындағы жер ресурстары жайлап айналымнан шығып ауыл шаруашылығында пайдалануға іске аспай жатады.

Төмендегі мысалда, егер инвестиция болса, бұрынғы ұжымдық мекемелердің жерлерінде жұмысты ұйымдастырып, солардың күштерін жанұялардың құрал-саймандарын пайдаланса, тауар өнімдерін алып, өткізіп қаржылай табыс табуға болады.

Жұмысты сипаттау

1996 жылы осындай ауылдың шаруашылық басшысы қоғамдық малды басқа ауылға ауыстырды. Бастапқыда жұмыс жасай алатын біраз тұрғындар сонда ауысты. Бірақ онда да мал саны фермада азайып, уақытында еңбек ақы алмаған соң тұрғындар жұмыссыз қалды. Үш жылдан кейін мекеме ұжымына тек екі адам жүргізуші мен тракторшы ғана жұмыс жасады. Енді тұрмыс көзі болып ЖМШ, пенсия және кездейсоқ уақытша табыстар қалды. Оксана Пашкованың жанұясы осы жағдайда болды. Басқа жанұялар секілді мал ұстады, 20 соток жеріне бақша салды, тоғайдан саңырауқұлақ жинады, жидекті терді.

Мүмкіндігінше осы өз өнімдерін РАЙПО-ның дүкендеріне өткізді. Екі қызы өсіп келе жатқан соң жанұяға керек заттар көбейді. Оксана өзінің жеке шаруашылығының қанағаттандырмайтынын түсінді. Сондықтан бұрынғы совхоздың бос жерін алып ауылшаруашылығы өнімін өсіруге болатынын біліп эксперимент жасауға келісті. Ауылға жақын жердегі 56га жер алаңының 5 га пішендікпен шабындықты тұрғындар пайдаланып жүрген. Бастапқыда ауыл тұрғындарына осы жерді алып (бұрынғы ұжымдық меншік) ЖШҚ шеңберінде ауыл шаруашылық өндірісін бастауға құқық керек болды.

Тауар өндірісінде жұмыс жасағысы келген адамдардың жер үлесіне күәлігі барлары аудан басшысы атына, шаруашылық басшысы аты-

на арыз жазды. Бірінші жылы нормативтік акт болмағандықтан өндіріс үшін жерді мекеменің басшысының бұйрығымен берді. Сөйтіп Оксана Пашкованың басшылығымен 6 жанұядан тұратын ұжым құрылды. Жобаны іске асыру үшін картоп өсіруге шығатын шығындардың есебі жасалды, оның шығымдылығы және салған қаражаттың кері қайтарылуы есептелді. Бұл мәселеде тұрғындардың картоп пен капуста өсірген тәжірибесі, картоп тұқымының артығы механикаландырған дала жұмысын жасайтын техникалық жабдықтар, т.б есепке алынды. Тұқым алуға, тыңайтқышқа, және механизмдерге керек қаражат болмай, ұжым қарыз алды. 2000 жылы ұжым Оксананың басшылығымен 3га картоп және 2га капуста отырғызды. Тәртіп пен ұйымшылдық болмаған соң жасалынған жұмыстың нәтижесі қанағаттанарлық болған жоқ. Егістіктің технологиясының элементтерін білмеу көп қателіктерге соқтырды. Оның үстіне 2000 жылға ауа райы картоп өніміне зиян болды.

Қорытындысында ұжым күзде өнімнің керек мөлшерін ала алмады және қарыздан құтыла алмады. Ұжым тарап кетті, қалған борыш Оксанаға ілінді, өйткені ұйымдастырушы қарыз алушы сол болатын. Осы жағдайдан құтылу үшін, адамдарды, бар ресурстарды пайдалану технологиясына үйрету үшін Оксана ЖШҚ-ның негізінде демонстрациялау алаңын жасады. 2001 жылдың басында оның учаскесінің көлемі 3,8га болып ұлғайтылды. Картоп өсірудің технологиясын дұрыс сақтау үшін, оған қосымша шаруашылығында бар картоптың тұқымының “Елизавета” сортының бірінші репродукциясына “фольва” сортының бірінші репродукциясы берілді. Онан басқа тыңайтқыштар мен өсімдікті қорғайтын химиялық заттар және трактористердің еңбек ақысының жартысын берді. ЖШҚ мен тұқым шығару станциясының агрономымен консультация алуға келісім жасалды. ЖШҚ-ның міндетіне жұмысты уақытында ұйымдастыру, консультанттардың бақылауымен жұмыс жасау, шығыс пен өнімнің шығуын есептеу кірді. Дала жұмысын осылай ұйымдастыру Оксананы жер өңдеудің және картоп отырғызудың агрономиялық амалдарына үйретті. 2001 жылы Пашкова картоп өнімін 214 ц/га жеткізді, бұл ауданның орташа көрсеткішінен жоғары еді, ал тауарлығы 67% болды. Оксана картопты 2941 Евроға өткізді, 2000-шы жылғы қарызын өтеді және 2002 жылғы өндірістің негізін қалады. Тұрғындардың өз бақшаларындағы егін 145 ц/га болуы, бұл картопты агротехникалық амалдар қолданып өсіргеннің көрнекті дәлелі болды. Осы заманның өсімдіктерді өсіру, күту амалдары шаруашылықтың табысын көтеретінін көрсетті. Оксананың табыстары ауыл тұрғындарын оятып ұжымдардың

үлес жерлерінде өндіріс бастау керек екенін көрсетті. 2002 жылдың да-ла жұмыстарын бастаған кезде азаматтардың меншігіне жақын жерде-гі барлық бос жатқан жерлер берілді. Оксана өз жер учаскесін тағы бір үлеске көбейтті.

2002 жылы 1,5га көкөніс, 2га картоп егіп, қалған жерді шабындық жа-сады. Өзінің жеке меншігінен басқа картоп алқабы 8га басқаның меншік жерлеріне егілді. Сонымен 2002 жылы тұрғындардың барлық картоп егісі 10га, көкөніс 1,5га болды. Жобаны іске асыру кезінде техниканы өз жер-лерінде механикаландырған жұмысқа пайдалануға және басқа ЖШҚ-ны да ұсынуға бірігіп пайдалансақ деген ой туды. Сол мақсатпен Окса-на қосымша пресс көтергіш алды. Өзінің ауылшаруашылық техникасы болған соң барлық мерзімде картоп өсірумен көкөніс 3,5га жерде болды. Ал 3га жерде мал азығының даярлауды еркін жүргізді. Өнім жинау кезін-де жұмысшыларды жалдап еңбек күнге ақшалай және өніммен төледі. Пайдаланбаған ресурстарды ЖШҚ-ға беру техникалық құралдарды қолдануды ұжымдар мен ЖШҚ-ның кооперативін жасау осы күнгі техни-каны көрсету үшін демонстрациялық алаңын жасау ауыл тұрғындарының еңбекке араласуына шаруашылықтағы табысын көтеруге үлгі болды.

Экономика

Таблица 1

Статьялар және 1 га жерге ауылшаруашылық өсімдіктерін еккендегі шығын мөлшері Еуромен

№	Статьялар шығын	Картоп	Сәбіз	Капуста
1	Тұқым	588,0	59-147*	58,8-176,5*
2	Тыңайтқыш	88,2	88,2	88,2
3	Қорғаныс заттары	88,2	88,2	88,2
	Барлығы	764,4	235,4-323,4	235,4-323,4
4	Механизатор және қол жұмысы	147	235-294	235-441,2
5	Жинау (% өнім)	10%	10%	10%
	Өсімі т/га	20	20-25	20-30

Картоптан.

Барлық жыйған 20т/га x 3га=60тонна. Жинауға кеткен шығын (10%) 54т тауарлығы 70%, тауарға жарайтын картоп 37,8т. Тауар өнімін сатқанда түсетін табыс 37,8т x 103 = 3893,4 Евро. Тұқымды сатқанда түсетін барлық табыс 10т x 117,6 Евро = 1176 Евро. Барлық табыс 5069,4 Евро. Таза пайда 5069,4-2735 Евро = 2334 Евро немесе 85% рентабельді.

Сәбіз, қызылша және капуста.

Жалпы жиналғаны 20т/га. 1,5га x 20т/г = 30т. 10% жинаушы ғана сонда 27т. Өнім сатқанда түсетін жалпы табыс 27x 103 Евро=2781 Евро. Таза пайда 2781 Евро-926,5=1852 Евро немесе 102,4%.

Ортақ қателер:

Бірінші этапта жобаны іске асырғандағы табысқа жетуге, ауыл тұрғындарын ұйымдастыруға, өндірістің техноло-гиялық, экономикалық жағында біртіндеп оқыту әкеледі. Біріншіден ұйымдастыру жүйелерін әрбір кезеңде бақылауға алу керек, соған қарап жобаны әрі қарай іске асыруға шешім алынады және көрсетілген технологиядан ауытқу неге соқтыратынын түсіндіру керек. Тұрғындарды тауар өндіруге үйреткенде істі осылай бастау өте маңызды, бұл тауар өндірісіне шығатын өнімнің сапасын арттыруға жауапкершілікті күшейтеді. Екіншіден, ауыл тұрғындары бұрынғы ұжымдық мекемелердің жұмысшылары екенін ұмытпаңыз.

Олар бір бағытта қалыптасқан мамандар, тракторшы, сауыншы, механик т.б. Олардың технолгия деген түсінігі тек қана егін өсірумен байланысты секілді ассоциация береді. Сондықтан өндірістің әр түрлі ауыл шаруашылық өнім шығаратын түрлерінде ЖШҚ қатынасатын ұйымдастыру жүйесінде тек қана ресурстармен қамтамасыз етіп қоймай дұрыс технологияның сақталуын мамандармен бақылау мүмкіндігін ұйымдастыру керек.

Өсімдік өсіру өндірісінің жұмысын ұйымдастырудың жалпы жүйесі мынадай болады:

■ ЖШҚ-ны кенейту үшін жер учаскелеріне бөлу жұмысын ұйымдастыру.

■ Жер бөлу және территория жасау жұмыстарын ұымдастыру.

■ Егіс айналымын ұйымдастыру (ұзақ уақытқа)

■ Технология бойынша шаралардың комплексі өсімдіктердің өсіп тұқым беретінін қамтамасыз ететін болғандықтан, алдыңғы егіс айналымында тауар өсімдіктерін өсіруге біраз жұмыстарды анықтау қажет.

■ Өсімдіктер өсірудің технологиясын оқытуды ұйымдастыру. Мамандар мен тәжірибелі адамдарды консультацияға және өндіріске үйретуге шақыру схемасы. Өндірістің механикалық құралын жасайтын операция-лардың технологиялық параметріне бағыттау тәжірибесі өсімдіктер өсіруде өте маңызды.

■ ЖМК-ның ауылшаруашылық өнімдер шығаратын өндірістері үшін жетіспейтін ресурстармен қамтамасыз ету жұмыстарын ұйымдастыру.

■ Механикаландырылған және қолдан істелетін операцияларды орындап, бақылайтын жұмыстарды ұйымдастыру.

■ Жинау, сақтау, тауар өнімдерін сатуға әзірлеу жұмыстарын ұйымдастыру (жинау жүйесі, сортқа бөлу, гост сұранысына қарай тауарды тандап білу)

Жобаға қатынасушылардың мақсаттарының бір жерден шығуы қиын болғандықтан, осы жұмысты ұйымдастырғанда біраз қиыншылықтар болуы мүмкін, өйткені үлкен топтарда түрлі көзқарастар қайшылығы болады. Осыған байланысты ойлаған жобаны іске асырудың бірінші баспалдағында азғана адамдар қатынасқаны жарайды (2-5 адам).

Егер қатынасатын адамдар көп болып кетсе оларды топқа бөлген дұрыс, сонда топ ішіндегі қайшылықтар азайды. Сонымен қатар бірге жұмыс жасаудың принциптерін көрсететін келісімдер жасалуы керек.

Осы бағытта жұмыс жасаудың қорытындысы болып ауылшаруашылық жұмысшыларының технология, оның өндірістегі рөлі және онан туатын қорытындылар туралы ойларды қалыптастыру. Бұл мағлұматтар кейбір жанұя үшін болашақта өз өндірісін кеңейткенде және жеке жүргізгенде керек болады.

Ақпарат көздері:

“Ауылдың орнықты өркендеу механизмі”. Ч.1, Ауыл шаруашылық Министрлігі, М 2003

8.12. Шаштараз бизнесін ұйымдастыру.

Резюме

Шаштараз бизнесін ұйымдастыру қазіргі кезде тез өсіп келе жатырған, қаражат салуға көрнекті бағыттардың бірі болып саналады. Бүгінгі күнде барлық шаштараздарды шартты түрде 3 типке бөлуге болады:

- Элит салондары
- Орташа класстың салоны

- Төменгі деңгейдегі салондар

Пайдалы нұсқасы деп орташа кластарға арналған салонды айтуға болады, оған 2 себеп бар. Біріншіден, мамандардың айтуы бойынша осы деңгейдегі шаштараздар көбейеді. Екіншіден, халықтың басым көпшілігі шаш кидыруға осы деңгейдегі салондарға келуі сондықтан жақсы ақша табысы түседі.

Орташа класс үшін шаштараз деген не? Бұл жақсы жабдықталған, жақсы антуражы бар, бағасы жоғары емес (элит салонға қарағанда) маман шеберлер. Орта шаштараз аздап та болса жоғарғы класста болады. Бәрі құралдарына, шеберлердің мамандық деңгейіне, жұмыстарына алатын бағаларына байланысты.

Жұмыстарын сипаттау

Жобаның авторына негізгі тапсырыс – шаштараз бизнесі туралы мамандық білім және тәжірибе болуы. Жоба авторының құқықтық статусы: Кейіпкер заңды білімі жоқ тұлға немесе заңды тұлға (мысалы,ОО-ОО). Басқа капиталдың мөлшері бизнесті заңды тіркеу шығындарының бағасынан, тұрағын жөндеуге кеткен, құрал-жабдықтар алуға кеткен, керек материалдарға кеткен шығындардың жинағынан тұрады.

Әуелі, шаштараздың тұратын жерін (ауылдың ортасынан) анықтап, мекен - жайын тапқан жөн. Егер сіздің өзіңізде бұрыннан шаштараз болуға жарайтын мекен болса (дүкен, қойма) дұрыс болады. Болмаса, мекенді арендаға аласыз, бұл көп этажды үйдің бірінші этажындағы пәтер болуы керек (бұл пәтерді тұрақ емес деген фондқа аудару қажет). Сонан соң жөндеу және жабдықтау керек. Үш шеберге арналған шаштаразға (2 шаштараз шебері, 1шебер маникюрші мен педикюрші). Қосалқы жұмыс бөлмесі мен 30-40кв/м мекен керек, оның арендалық төлем ақысы 100 Евро.

Шаштараз қызметіне міндетті түрде сертификат алу қажет. Сертификат алу үшін сіз, сертификат беруге аккредитивтелген барлық мекемеге баруыңызға болады. Сертификат беретін орган сұранысты қарап, сертификациялау схемасын тандайды, оның ішіне жасалатын жұмыстардың бағасы, оның қорытындысын тексеру, сертификациялық тексеру процедурасы, инспекциялық бақылау кіреді.

Сертификат шаштараз ашылғанша алыну керек. Екінші этапта – тандап құрал жабдықтар алу керек. Оны алмастан бұрын болашақ бизнестегі әріптестеріңізбен сөйлесіп ақыл сұраңыз: Қандай кресло ыңғайсыз, не үшін артық ақша төлемеу керек, кейбір кездейсоқ жағдайларда қайда

баруға болады. Керек жабдықтар (Ресей және шет елден) ең арзан бағамен табица бірде көрсетілген.

Таблица 1

Аттары	1 заттың құны	Саны	Барлығы Евро
Жабдықтар			
Жұмыс жасау туалеттері	145	2	290
Шаштараз креслосы	210	2	420
Жуынатын кресло (Ресей)	300	1	300
Кептіргіш (Италия)	165	1	165
Шаштараз жиһазы	140	1	140
Стерилизатор	110	1	110
Маникюр столы	115	1	115
Инструменттермен материалға арналған арба	85	1	85
Орындықтар	15	4	60
Инструмент		2	
Шаштараз шеберінің инструмент комплектері	85	1	170
Маникюр шеберінің инструмент комплектері	45	1	45
Басқа керектер (бигуди, орамалдар)	85	1компл	85
Фен, Ресей	38	1	38
Плойка	5	2	10
Шаш алатын машина	44	1	44
Барлығы			2077

Қазір нарықта әдемілік салондары үшін құрал-жабдықтардың түрлері кең көрсетілген. Оның бәрі сіз қанша ақша салуға әзірсіз, соған байланысты. Қалай болғанда да бағасымен сапасын тандап, сапаны қалайсыз.

Жас салондар үшін сәл қателік, тұтынушыларды жоғалтуға ықпал етеді, олай жасауға болмайды.

Жабдықтарды орналастыру және таза ұстау санитарлық тәртіп бойынша болу керек. Салонның табысқа жетуі қызметшілердің мамандығына ғана байланысты – тұтынушылар өздері шеберлерін тандап алады. Эксперттің ойынша қазіргі салондардың нарығында конкуренттік жасау мамандар қамтамасыз етуге байланысты. Жұмыс бастағандағы маңызды этап шаштараздың көрсететін жұмыстарының санын анықтау. (Көрсететін жұмыс номенклатура бойынша 10 түрден кем болмау керек).

Таблица 2

	Жұмыс бағасы Евро
Әйелдер залы	
Бас жуу	0,5
Модельді шаш кию	1,7
Шашты әдемілеп тарау	1,1
Шашты бояу	4,3
Мелирование	5,7
Колор жасау	5,7
Химиялық завивка	5,5
Маникюр	1,7
Ерлер залы	
Сәндеп кию	1,4
Сақалды қиып, сәндеу	1,3

Экономика

Шаштараздың күнделікті жұмысын жоспарлау

■ Керек материалдарды, косметика заттарын шығару-шылардың диллерінен алсаңыз, олар бағасын түсіреді және қалай пайдалану туралы кеңес береді. Ол керек материалдардың сертификаты болуы міндетті.

■ Персонал таңдау: 4 шаштараз – шеберлері, 2 маникюр шебері (жұмыс күн ара, сменмен, смена 12 сағаттық). Шебердің мамандық оқуы туралы куәлік керек. 1 тазалықшы. Барлығы 7 адам.

■ Еңбек ақы төлеудің формалары: айлық, түскен табыстан пайыз. Барлық әкімшілік жұмыстар жобаның авторына байланысты.

■ Жұмысты жақсы ұйымдастырғанда қабылдау қабілеті күніне 6-8 адам. Тұтынушының әр қайсысы 1,7-2,3 Евро тастайды. Шаштараздың 1 жұмыс орнынан 14,7 Евро, маникюрдан 14,3 Евро түскенде күнделікті табыс 43 Евро. Айлық табыс 1290 Евро.

■ Бірінші айда табыс болмайды. Шаштараз салоны табысты 2ші айдан бастап табады. Жарнама жасауға үнемдемеңіз. Жарнама акцияларына бір рет 5000 рубль бөліп, бірінші айда листовкалар, хабарландырулар беріп, шаштараз жұмысын көрсету керек.

Кіріс және шығыс жоспары таблица 3

Жобаның құнын 9 айда қайтарасыз, сонан соң ай сайын таза пайда шаштараз жұмысынан 526,5 Евро болады.

Есептегенде, жобаның барлық бастапқы шығындары жоба

авторының өзінен шығады. Егер өз қаражаты аз болса не болмаса альтернативті қаражат көздерін іздейсіз, ол банк кредиті, кредит бермейтін ұйымдардың заемдары жергілікті үкімет органдарының субсидиясы. Осындай жағдайда жобаның шығындарына қарыз қайтару қосылады (айсайынғы пайдасы).

Жалпы қателер:

- Бизнесі жанадан бастаған кезде жарнамалардың болмауы.
- Шаштараздың тұрған жерінің ыңғайсыз болуы, оның тұрған жерінің дұрыс болуы өте маңызды.
- Тұрғын аудандардан немесе сауда орталықтарынан алыс болуы тұтынушылардың келуіне ыңғайсыз болады.
- Персоналды дұрыс таңдамай алу. Салонның табысты жұмыс жасауы сіздің жұмысқа дұрыс таңдап алған персоналға байланысты. Жақсы тәжірибелі шеберлер өз тұтынушыларын (бұрыннан білетін) шақырып, сіздің тұтынушыларыңыздың санын көбейтеді.
- Сіздің шаштараздың имиджін көтеріп жаңа тұтынушыларды келтіру үшін, аздап баға түсіру, уақ-түйек ақысыз қызмет болғаны дұрыс.

Ақпарат көздері

Арнаулы мағлұматтар беретін басылымдар мен жарнамалық басылымдар. Шаштараздарды даярлайтын шеберлер курсы.

Таблица 3

Ақпарат	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	Барлығы
Түсімдер												
Сатқаннан түсімдер		1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	12900
Барлық түсімдер	0	1290	1290	1290	1290	1290	1290	1290	1290	1290	1290	12900
Шығындар												
Жөндеуге шығын	1710											1710
Құрал жабдыққа	1685											1685
Инструменттерге	392											392
Мандайшаға	143											143
Материалға		170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	1700
Еңбек ақыға		400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4000
Коммуналдық төлем	28,5	28,5	28,5	28,5	28,5	28,5	28,5	28,5	28,5	28,5	28,5	313,5
Арендата	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1100
Жарнамаға	15	15				10			10			50
Табысқа салық			65	65	65	65	65	65	65	65	65	650
Барлық шығын	407-	778,5	763,5	763,5	773,5	763,5	763,5	773,5	763,5	763,5	763,5	11743,5
Мерзімдік салық	-407-	3,5	511,5	526,5	526,5	516,5	526,5	526,5	516,5	526,5	526,5	1156,5
Барлық салық	-407-	3,5	-3562	-3036	-2509	-1983	-1466	-939,5	-413	103,5	630	1157

8.13 Кішігірім қаражат ұйымы – ауыл өркендеуін қолдайтын муниципалдық фонд.

Резюме.

Ауыл өркендеуін қолдайтын муниципалдық фонд МФПСР коммерциялық емес ұйым, ауыл аймақтардың орнықты дамуына көптеген мәселелерді шешеді. МФПСР-дың негізгі мақсаты ауыл тұрғындарының хал жағдайын көтеру, оларды жұмыспен қамтамасыз етіп табысын көтеру, ауылдың тауар өндірушілеріне қолдаушылық көрсету, микро қаржы, консультация және ақпараттар беру. Фондтың жұмысы ауыл халқының экономикалық белсенділігін көтеріп, ауылдастардың әлеуметтік және экономикалық инициативаларын көрсетуге, кәсіпкершілікті дамытуға себепкер болуы.

Ауыл өркендеуін қолдайтын муниципалды фонд ашуға себеп болған кеңестер тарағаннан кейін қайта құру, нарыққа көшу кезеңіндегі экономикалық қиыншылық. Қайта құру кезеңінде, нарыққа көшу кезеңінде ауылдық жерде көп тұрғындар кедейшілікке тап болды.

Осы жағдайды жақсарту үшін, біріншіден азаматтардың бизнестің пайдалы табысты түрімен өз алдына шұғылдана алатын механизмдерді іске асыру керек. Осы кезде муниципалды үкімет қоғамның барлық мүмкіндіктеріне дұрыс және тең жағдайлар жасаса, бизнес түрін таңдауға көмектесе, кеңестер берсе, ресурсты қолдауды ұйымдастырса (ақпараттай, заттай, қаржылай). Бұл мәселені шешудің күшті инструменті біріншіден тұрғындардың экономикалық жұмысына қаржылай көмек ету, муниципалдық фондтың ауылдың дамуын қолдауы болып табылады. МФПСР ауыл тұрғындары мен уақ кәсіпкерлер үшін іс жүзінде бір ғана қаржы көзі болады. Сұраныстарын қолдауға және бағалауға қарапайым және түсінікті процедуралар, сол территориядағы қаржылай көмек беру, оны дұрыс ізетпен көрсетіп тез беру, қайтару стратегиясында тұтынушылардың жағдайын ескеру, фондтың араласуымен тұтынушылардың түрлі мақсатты бағдарламаға қатынасуы МФПСР-дың жұмыстарын көптеген тұрғындарға қызықты етіп көрсетеді. Ауылды өркендетуді қолдайтын муниципалды фондтың жұмыс тәжірибесі көрсеткендей егер басқару жүйесі мен шешімдер қабылдау ашық болса, онда олардың жұмысында көрнекті және орнықты болады. МФПСР-дың жұмысының орнықтылығы көбіне кредит капиталының молдығына, жұмысты жұрыс жоспарлауына, өзін-өзі қайтара алатын принциптерді ұстап, табысты қарыз беру саясатын жасау, қарыз қайтару тәртібін дұрыс

сақтау т.б байланысты. МФПСР түріндегі микро қаржы ұйымының моделі жеңіл тираждауға болатын, муниципалды үкіметпен ауылдың әлеуметтік және экономикалық жағдайын дамытуға қарасатын спонсорларға, өзін тұрмысын көтеремін деген ауыл тұрғындарына өте ыңғайлы.

Жұмысты сипаттау

Ленинград облысының Тихвин ауданындағы ауылшаруашылығын дамыту фонды коммерциялық емес ұйым, ол әкімшіліктің Тихвин ауданы деген муниципальды құрылымын шілде де 2001 жылы құрған. Муниципальды құрылым деген шамалы дамыған ауылдар, ол жердің банктері басқа нарыққа көшу кезіндегі елдердің банкі секілді кіші кәсіпкерлерге керек мөлшерде қаржы бермейді. Банктен кредит алу ауылда өте қиын, өйткені банктер алыста, кепілдеме беретін дүниелер жоқ, куәләндірілген табыс көзі жоқ, ауыл адамдары кепіл болып көмектесе алатын адамдар таба алмайды, олар кредитті алу процедураларынан қорқады. Көптеген ауыл тұрғындарында кредит алып өз бизнесін дамытуға тәжірибелері жоқ. Коммерциялық банктер кіші ауыл кәсіпкерлеріне кредит бергісі келмейді, өйткені азғантай кредиттің операциялық шығындары көп, ауылдар қашықта, ауыл шаруашылығының өндірісі сенімсіз, қамсыздандыру жүйесі әлсіз және банктерде агробизнес шеңберінде білетін мамандар жоқ. Ауылдың дамуын қолдайтын муниципалды фонд ашылуы уақ ауылдың үй шаруашылығында кредит беру жөніндегі көптеген мәселелерді шешті. МФПСР-дың жоғарғы басқару органы - Басқарма, ол жұмыстың маңызды бағыттарын анықтап отырады. Ол фонд қатынасатын бағдарламаларды қарап бекітіп отырады, директорларын қойып және орнынан ала алады, қарыз беру туралы шешім қабылдайды, әр түрлі комиссияларды құрады. МФПСР-дың басқармасы 5 адамнан тұрады: муниципальды құрылымның әкімшілігінің өкілдері, спонсор өкілі фондтың тұтынушысының өкілі, фондтың жұмысын қадағалайтын қамқоршылар кеңесі (попечительский совет).

Ол қаржыны пайдалануды бақылау, фондтың өз жұмысына қарай, мақсаттарына қарай заңды сақталуын бақылауды жүргізеді. Тихвиннің МФПСР-ның қамқоршылар кеңесі 3 адамнан тұрады. Оған муниципалдық және аймақтық үкіметтің өкілдері, спонсорлар өкілі кіреді. МФПСР-ға қарыз сұрап түскен сұраныстарды зерттеп баға беру үшін және эксперттің қорытындысын әзірлеу үшін фондта қарыз жөнінде комиссия бар. Ол фондтың мамандарын және қоғамдық бастамамен муниципалитеттің әкімшілігінің мамандарын шақырады. МФПСР-

дың штатында директор бар, ол атқарушы орган болады және МФПСР-дың жұмысын күнделікті басқарып, фондтың басқармасына есеп беріп тұрады. Онан басқа штатта бас бухгалтер, юрист, екі қарыз беруші маманы бар. Осы қызметкерлердің еңбек ақылары фондтың жұмысынан түскен қаржыларымен төленеді. Ол үшін фондтың басқармасы бекіткен смета жасалады. Фонд қарыздары аудан тұрғындарына, фермерлерге және кәсіпкерлерге, олардың кооперативтеріне, басқа да ауыл тұрғындарының жұмыстарымен табыстарын көтеруге, ауылдағы бизнес көтеруге ауыл шаруашылығы өнімін шығармайтын басқа да кәсіпкерлерге береді. МФПСР-дың тұтынушыларының негізі жеке қосалқы шаруашылық қожайындары, өйткені олар көп кездесетін ауыл шаруашылық өнімдерін шығарушылар және екінші жағынан оларға басқа қаржы көздерін пайдалану қиын. ЖШҚ-ларға барлық қарыздың 98%-ін береді. Фонд тұтынушыларында бұрын алған қарыздары мен жұмыс жасау тәжірибесі болмаған. МФПСР-ден қарыз алушылардың ішінде ауылда тұратын жұмыссыздар 25%. Фонд тұтынушыларының ішінде жеке тұлғалардың 70%-і әйелдер (олар үшін жұмыс мәселелерін шешу әрқашан қиын), ерлер 29%, ұйымдар 2%.

ФПРС –дің қарыз алушылары

Әйелдер – 69%

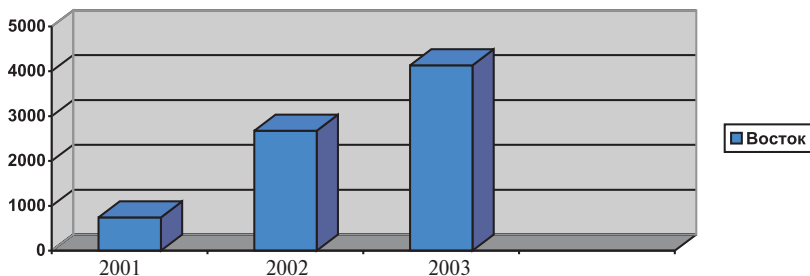
Ерлер-29%

Ұйымдар – 2%

Фондтан қарыз алушылармен жұмыс жасау бір жағынан қарызды алу үшін құжаттар толтыру процедурасын қарапайым етіп, екінші жағынан қарыздардың тез қайтарылуын, қарыздың дұрыс мақсатқа пайдалы жұмсалыуына бағытталған. МФПСР-дің алдына қойған мақсаты ауыл тұрғындарының көбіне көптеген экономикалық жүйелерге қатынасуға мүмкіндік жасау. Осы жағдайда ғана территорияда оң мәнді әлеуметтік экономикалық өзгерістер болады. Осылай жұмыс жасау сенімді тұтынушылардың негізін жасап, фондтың тұрақтылығын күшейтеді. Қарыз алу үшін көп құжаттың қажеті жоқ. Ауыл тұрғындары үшін, мысалы, ол сұраныстан ауыл әкімшілігінің қолдауы, паспорт, шаруашылығының жағдайы, бизнес-жоспарды қарыз алушының шаруашылығын көргеннен кейін консультантпен бірігіп жасайды. Барлық сұраныстар қарыз беру комиссиясымен қаралады. Олар әрбір нақты жобаны қаржыландырудың пайдалы екені және мүмкін екені жөнінде қорытынды береді. Кішкене қарыз 147 ЕВРО немесе 5000 руб.

беруге фонд директоры шешім қабылдай алады. Ал басқа қарыздар беруді шешетін фонд басқармасы. МФПСР қарыз қайтару кепілдігіне дүние мүлкін, соның ішінде үшінші кісінің де дүние мүлкін пайдаланады. Кішкене қарыздарға кепілдік керек емес.

Кейде әдеттегідей емес, топтасып кепілдік беру немесе топтасып қарыз алып, қарыз қайтаруға топтасып кепілдік жасайды. Қарыз 2 жыл мерзімге, ең жоғары мөлшері 7500 ЕВРО болады. Пайыз ставкалары 21-31% жылдық деңгейде болып, қалған қарыздарға ай сайын есептеліп отырады. Қарыздың мерзімі мен пайыз ставкалары жобаның өндірістік бағытына байланысты. Барлық қарыздар фондпен өндірістік мақсаттарға бөлінеді. Ал қандай мақсаттар екені келісімде көрсетілген. Келісімге қарай қарыз алушы қаржыны керек мақсатқа жұмсайтынын дәлелдеу керек, ол үшін керек құжаттарды ұсынады. МФПСР-дің жұмысы тұтынушыларға қарыз беру жөнінен тиімдісі сол, кішігірім кәсіпкерлер облыс бюджетінен қарыз алғаны үшін пайыз беретін компенсация бағдарламасына қатынаса алады. Мұндай құқықты 500 тұтынушы пайдаланып, ауыл шаруашылық жұмыстарды дамытуға қарыз алып, келісімнің шарттарын орындаған (қаржыны орнымен дұрыс пайдаланып, қарызды қайтару кестесін сақтаған). Ол компенсация облыс үкіметінен 16 пункт көлемінде фонд берген мағлұматтарға сүйеніп беріледі. Осының арқасында, компенсация алғанынан кейін қарызды қайтарудың жылдық пайызы 5%-ке түседі де бизнестің пайдасы артады. өзі жұмыс жасаған кезде фонд 578 адамға 236 000 ЕВРО қарыз берді. 2004 жылдың 1 қаңтарында фондта 283 белсенді тұтынушы болды. Сол уақытта қарыз портфелі 94 120 ЕВРО болды. МФПСР қарыз беру үшін 106 000 ЕВРО бөлді. Бұл қаражаттың көздері шет елдік техникалық көмек 49%, облыс бюджеті 22%, аудан бюджеті 18% және өз табысы 11%. Жұмыс жасаған кездегі фондтың орташа қарыз көлемі 410 ЕВРО, ал орташа мерзімі 12,2 ай (сурет 2).



Сурет.2. Қарыз беру көлемінің динамикасы, 1000рубль

Фонд тұтынушылары түрлі өндірістік жобаларды іске асырады, соның ішінде ауыл шаруашылық емес жобалар. Ауыл тұрғындары үшін нағыз көп таралған еңбек түрлері мал шаруашылығы болып табылады. Оған берілген қарыздың 74%-і кетеді. Соның ішінде кең тарағаны шошқаны бордақылау 29% , ірі қара малды семірту 19%, сүт өнімін өндіру 18%.

Сурет.3. Қарыз беру бағыттарының құрамы.

Мал шаруашылығы – 74%

Басқа бизнеске – 20%

Жұмыстың көптеген түрлеріне қарыз бере отырып фонд ауылдағы еңбекке тартуды диверсификациялауға мүмкіндік берді. Берілген қарыздың 20% ауыл шаруашылық емес бизнеске кетеді (ағаш өңдеу, туризм, сауда т.б.).

Таблица 1.

Табысты болу және көрнекті көрсеткіштері.

№	Көрсеткіштер	2003ж
1	Берілген қарыздың жалпы көлемі Евро	121560
2	Берілген қарыздың саны	296
3	Өз қаражат көлемі Евро	95824
4	Қарыздың орташа портфелі Евро	90060
5	Инфляция деңгейі %	12,0
6	Барлық табыс Евро	21799
7	Барлық шығын Евро	16476
8	Кіріс (шығыс) 6-8 жолдар	5323
9	Инфляцияға түзеу, рубль (3-5жолдар)/100	11500
10	Коррекцияға келтірілген табыс (шығын 8-9 жолдар)	-6177
11	Операцияның өзін-өзі ақтауы (6-7жолдар)*100	132,4
12	Қаржылай өзін-өзі ақтау % (6/-7жолдар+9)*100	78,0
13	Пайыздар және қарыз жиналымдары Евро	19620
14	Портфельдің табыстылығы %	21,8

2,5 жыл жұмыс жасағанда МФПСР жақсы тұтынушылардың базасын жасады. Қазіргі кезде түскен сұраныстардың жартысынан көбі бұрын фондтың қызметін пайдаланып, қарыздардың оң қортытындылар шығарандар. Көптеген тұтынушылар фондтан зрет, онан да көп қарыз алғандар. Фондтың өткізіп отырған қаржы саясаты қаржылардың жылдам қайтарылуын қамтамасыз етеді. Қарыз портфелінің жоғалтары 1-

1,5%-тен аспайды. Қарыз алушылардың 98% көбі фонд алдындағы міндеттерін кестеде көрсетілген мерзімде және толық көлемде қайтарды. Жұмыс жасаған уақытта ешбір берілген қарыз жоққа шыққан жоқ.

Фонд жергілікті үкімет тарапынан немесе ұзақ мерзімге жұмыс жасауын қалаған тұтынушылар жағынан өзінің оң бағасын алды. Фондтың орнықты жұмыс жасауына керек шарт қаржылық және операциялық жолдарымен өз қаржыларын өзіне қайтару. Қазірдің өзінде фонд өзінің операциялық жолымен қаржы қайтару деңгейіне жетті (оның барлық шығындарын өз жұмысын кірісімен жапты). Табысқа жету көрсеткіші (таблица1) және МФПСР-дың орнықты даму жоспары жақын жылдарда толық қаржылық жолымен қарыздарын қайтарып, инфляцияға кеткен шығындарды жабады.

Ортақ қателер

Фонд жұмысын ұйымдастырғанда алған тәжірибе және жұмысының тәжірибесін зерттеу арқылы біраз маңызы бар мәселелерді тапты, ауыл аймақта кішігірім кредит жүйесін ұйымдастырғанда қандай қателер жібергенін тапты.

■ Фондтың жұмысы ұйымдастырылғаннан кейін тез арада керек болып, табысқа жете салады деген ұғым теріс. Тәжірибе көрсеткендей кішігірім кредит бағдарламасын іске асыра бастағанда, қарызды алушылардың белсенділігі ауылда төмен болуы мүмкін. Көптеген ауыл тұрғындары қарызбен жұмыс жасап білмейді, ұйымдармен қарым-қатынас жасайтын тәжірибелері жоқ. Қарызға күн көруге қорқады және оның өзіне пайдасы тиеді деп түсінбейді. Ауыл тұрғындарына және кішкене поселкенің тұрғындарына, бұрын жалданып жұмыс жасаған, өз бизнесін бастап кету қиын көрінеді, әсіресе қарызға ақша алу қиынға түседі. Осындай жағдайда жаңадан ашылған кішкене кредит ұйымдарына үлкен сапалы қарыздар портфелін жасау күрделі жұмыс, тіпті қаржы жетерлік болса да. Бұл мәселені шешу үшін кеңінен ақпараттық және түсіндіру жұмысын жүргізу керек.

■ Ауыл дамуын қолдайтын муниципалды фондты кредит кооперативін альтернативасы деп санау қателескендік. МФПСР кішігірім қаржы беру жұмысының істелуінің дұрыс формасы экономикалық артта қалған өңірде, мекемелермен кәсіпкерлердің даму деңгейі көтерілмеген, аз жерлерде болған дұрыс.

■ Табысты кәсіпкерлердің кредит кооперативін жасау көп болу керек, сонда олар инициаторлар бола алады. Соның өзінде тұрғындардың

көпшілігі өзінің экономикалық белсенділігін көтеру үшін МФПСР сенімді ұйымдардың көмегін керек етеді.

■ Фонд жұмыс жасағанда экономикалық потенциалы бар, жауапкершілігі және тәртібі бар тұрғындармен кәсіпкерлерге сүйенеді. Фондтың күшін өте кедей адамдарға көрсету керек деген ұғым да теріс. Ол кедейлердің көбі саулығына байланысты экономикалық жұмыстарды жасай алмайды, оған кәрі адамдар да жатады. Оларға берілген қарыз кедейшіліктерін күшейтіп жіберуі мүмкін. Ондай адамдарға әлеуметтік көмек беретін арнайы бағдарлама керек, оларға микрокредит бағдарламасы жатпайды.

■ Фондтың жақсы жұмыс жасап кетуі көбіне қарыз саясатына, пайыз ставкаларына қосу принциптеріне көп байланысты. Пайыз ставкалары нарық деңгейінде болу керек, ол бір жағынан фондтың қаржы тұрақтылығын, екінші жағынан тұтынушылардың нарықта өз бизнесін дұрыс жүргізуін қамтамасыз етеді. Тұтынушылар үшін фондтың артықшылығы оның пайыз ставкасында емес, қарызды оңай алуға мүмкіндігінде. Кредитті құжаттау процедуралары, мерзімі және қосымша консультациялық, ақпараттық жұмыстарының жасалуы өте маңызды. Нарықтық пайыз ставкаларын қою, тұтынушылардың пайыз ставкаларын мемлекеттік әдейі бағдарламасы арқылы табу компенсация бағдарламасына қатынасуын пайдалы және мүмкін екенін жоққа шығармайды. Бұл жағдайда тұтынушының бизнес табысы көтеріледі, ал компенсация болмаған жағдайда бизнеске қауіп төнбейді.

■ Әрбір қарыз беретін ұйымға қарыздың уақытында қайтарылуы ең маңызды мәселе, бірақ кішігірім кредит ұйымында, ауылдық жер үшін өз ерекшеліктері бар. Жалпы қателік болып саналатыны азғантай қарыздарды қайтару үшін жұмыстану экономикалық дұрыс емес деп есептеу.

■ Есеп көрсеткендей, кейде уақ қарыздарды жауып жіберсе, оны өндіру үшін көп шығын шығарғанша (көлік, уақыт, сот төлемдері т.б.) сол дұрыс көрінеді. Бұлай қарау фонд тұтынушыларының төлеу тәртібін бұзып, теріс әсер келтіреді. Бір адамға қарыз “кешірілуі” деген ақпарат түссе ауыл ішінде, басқа адамдарда қарыздарын қайтармауға жұмыстануы мүмкін.

■ Есте сақтайтын мәселенің бірі Муниципальды Фондты ұйымдастырғанда қарыз портфелін көбейтетін өз қаржыларының аз болуы және банк кредиттерін тартуға кепілді қамтамасыздығының болмауы. Мысалы, Тихвин МФПСР — да қарыз алуға сұраныс Фондтың

мүмкіншілігінен 1,5 есе көп. Қарыз портфелін көтеру мәселелері Фондты аймақтық муниципалдық қаржыландырудың мақсатты бағдарламасын қосу арқылы, фандрайзинг жұмыстары және кредит капиталын өзінің жеке табыстарымен толтыру арқылы шешіледі.

■ Фонд жұмысының табысты болуы, егер кредит капиталының мөлшері және жоспарланған ақша ағымы кіші қаржы жұмысын үзбей жүргізуге мүмкіндік бере алса.

■ Фонд жұмысының табысты болуы көбіне тұтынушылармен сенімді қарым-қатынаста болуында. Міндетті түрде қарыз алушылардың шаруашылығын қарыз берушінің мамандары мен консультанттары барып, көріп тұруы керек. Қарапайым, түсінікті, барлық тұтынушыларға бірдей қарызды қайтару процедуралары, соның ішінде сот арқылы және үшінші реттегі соттар арқылы қарыз қайтару процедуралары, қарыздың уақытында қайтарылуына мүмкіндік береді. Сонымен қатар, әр тұтынушымен жеке сөйлесу, нақты бизнестің ерекшелігін ескеру, болған мәселелерді эксперттерді шақырып шешу, керек болғанда келісімді ұзартуға немесе қаржы қайтару кестесін өзгертуге тура келуі.

Осылай жұмыс жасағанда тұтынушылар фондқа қарапайым қарыз беруші емес, тұтынушының бизнесін дамытуға көмекші ретінде қарайды.

Ақпарат көздері:

Мемлекеттік кәсіпкерлерді қолдау фонды

Кіші және орта бизнесті қолдайтын ресурс орталықтары

Ресейлік кіші қаражат орталығы www.rmcenter.ru

International Finance Corporation <http://www.ifc.org>

MicroBanking Bulletin <http://mixmbb.org>

The Microfinance gateway <http://microfinancegateway.org>

8.14 Ауылшаруашылық кооперативі

Резюме

Ауылшаруашылық кооператив – бұл мекеме:

■ Ауыл өндірушілерінің өзінің кооперативі (мүшелерінің)

■ Қатынасушыларының шаруашылығынан түсетін табыстың көбейтуін есептеп соларға жұмыс беруге бағытталған.

Кооперативтің негізінде өнім шығарушылардың тобының бірі-

гіп бірлескен коммерциялық мақсатына жету тілегі жатыр. Жұмыс табысты болуы үшін, жалғыз жасағаннан гөрі бірігіп жасаған жеңіл болғандықтан (қамтамасыз ету, өнім өткізу, техниканы дұрыс пайдалану) өнім шығарушылар кооперативке кіреді немесе өздері құрайды. Кооператив құрудың негізгі этаптары:

Бастапқы кооператив инициативасы бар адамдар тобынан не мекемеден құралады:

- өндіруші / мүшелер тобы;
- техникалық бірігу жобасы;
- консультация орталығы;
- жеке тұлға немесе кооператив құруға ынталы мекеме.

Бастапқы қадам:

- өндірушілердің / мүшелердің тобын анықтау;
- ақпарат беру;
- кооперативтің жұмыс принциптерінің негізін оқыту.

Әзірлік стадиясы – “жетілу” фазасы, сол кезеңде өндірушілер біртіндеп кооперативтің не екеніні түсіне бастайды. Ақпарат жинау мен консультациялық көмектің шешуші маңызы бар:

- консультация орталығы инициативалық топқа қолдау көрсетеді. Консультант жиналыстарға қатынасып, жалғаушы роліне кіріп, ақпараттарды береді.

- Басқа кооперативтердің тәжірибесімен танысып, олардың жетістіктерінен құнды сабақ алуға болады, ең құндысы бөтен кісінің қателіктерінен үйренеді.

Инициативалық топ болашақ кооперативтің негізгі бөлшектерінен талқылайды:

- қатынасушыларды таңдау, оның саны;
- жұмыс бағытын анықтау;
- устав капиталының мөлшері мен пай төлемдерін анықтау;
- кооператив жұмысының жалпы тәртібін құрастыру.

Кооператив ұсына алатын жұмыстар:

- өндіріс құралдарымен және техникамен қамтамасыз ету;
- өткізу және қайта өңдеу;
- техниканы бірігіп пайдалану;
- консультациялар.

Өндіріс құралдарымен және жоғары сапалы техникамен қабылданатын шарттармен жабдықтау - өнім шығарушылары үшін маңызды приоритет. Көптеген кооперативтер ауылдың әр жерінде кездесетін техниканың жоктығынан болатын қиындықты жеңу үшін құрылады.

Кооперативтің әрбір қатынасушысының өз шаруашылығында қамтамасыз ету саясатын еркін таңдауға құқы бар. Кооперативке зиян және шығын келтіретін істер жасауға болмайды.

Жұмысты сипаттау

Осы мысалда, Ахал вelayатында Геок этрапында Дepe, д/б Янгалда орналасқан Түрікменстанның ауылшаруашылық кооперативі сипатталады. Бұл ауылдың жері – Ашхабад қаласынан 43 км жерде орналасқан.

Д/б Янгалда 150-ге жақын фермерлік шаруашылық бар, оның 100 мемлекеттік тапсырысты орындайды.

Геок Дeпинский этрап дамыған ауыл шаруашылығын жүргізуге әзір. Д/б Янгалда фермерлердің көбінде ауылшаруашылық құралдар бар, бірақ бәрінде бірдей трактор жоқ. Фермерлер ауылшаруашылық техникасының керек түрлерін алып жеке басына пайдалана алмайды. Оған қаражат жетпейді, шаруашылыққа керек жерлері кішкене болған соң техниканы пайдалану рентабельді болмайды. Ауыл шаруашылығының ауыр техникасын кооператив шеңберінде бірнеше фермерлер бірігіп пайдалануға болады. Ал ұжымдық шаруашылықтың жалпы жер аумағы, көптеген техника түрлерін пайдалануға мүмкіндік береді, осының барлығы Янгал фермерлерінің алдарында тұрған мәселелерді шешудің мүмкін жолдарын таңдауға мәжбүр етті:

1. Жеке мекеме мен осы жұмыстарды жасауға келісім жасау керек. Техниканы пайдалануға берілген мемлекеттік және жеке мекемелер бар. Ауылшаруашылық өнім шығарушылардың негізгі артықшылығы, оларға өз қаржыларын салудың керектігі жоқ. Бірақ ұсынылған бағалар жоғарылау. Фермер пайдалануға техника алу мүмкіндігіне байланысты, жұмысты уақытында бітетініне қамсыздандырылған жоқ.

2. Техниканы бірігіп пайдалану үшін кооператив мүшесі болуға болады.

3. Механизацияланған көмектесетін бригаданың мүшесі болуға болады.

Шет ел фермерлерінің білімі мен жұмыс тәжірибесін пайдаланып жалпы идеяларды және өз шаруашылығын жүргізу мәселелерін бірігіп шешіп,

д/б янгалық 14 фермерлері 31 желтоқсан 2003 жылы ауылшаруашылық кооперативі “Сахы Джибар” деген атпен тіркеледі жұмыс бағыты:

- Техниканы бірге пайдалану.
- Қамтамасыз ету және өткізу жұмыстары
- Ауылшаруашылық өнімін өңдеу

Кооперативтің жиһаздалған офісі бар, онда кооператив мүшелері эксперттермен, заңды тұлғалармен кездесіп, үйренеді.

Кооперативтің устав фонды 403 Евро. Кооперативтің әр мүшесі бірдей етіп 28,8 Евро салады. Қосымша шығындардың жалпы көлемін тіркеу, кооператив құжаттарын алу 64 евро болды. Кооперативті тіркеген кезде ауылшаруашылық жерлерінің аумағы 44га болатын. Ауылшаруашылық өсімдіктерінің түріне қарай жер бөлу және “Сахы Джибар” кооперативі турлы қосымша экономикалық ақпарат таблица 1-де көрсетілген. Таблицада көрсетілгендей, кооператив мүшелеріне ауылшаруашылық өнімдерін өткізу үшін 204 420 Евро қызмет көрсетілді.

Өнімді пайдаланушылар – Ашхабад қаласының тұрғындары. Сапасы жақсы болған соң, Геог-Депе өнімдерін қала тұрғындары жақсы алады. Кооператив өнімін өткізу жұмыстары үшін өз мүшелерінен түскен пайданан 2% ұстап қалады. Қорытындысында бұл 4088,4 Евроны құрады.

Бастапқыда бұл пайыз жоғары көрінеді, бірақ кооператив бастап жұмыс жасаған кезде осындай болмаса кооперативтің экономикалық өсуі болмайды. Осындай жұмыстарын кооператив сұраныстарды тек қана мүшелерінен қабылдамайды, басқа да тұтынушылар бар. Бұл кооперативтің қосымша қаржы көздері болып саналады, ол тұтынушылардың төлемі түскен табысының 4%-ке дейін болады. Есеп беру мерзімінде кооператив 6 800 Евро алды. Келешекте кооператив мүшелерінен басқа тұтынушыларға техникасымен жабдықтар көмегін беруді жоспарлап отыр.

Кооперативтің принциптеріне сай жұмыстарының қаржы қорытындысы мүшелерінің арасында бөлінеді, ол берілген техника мен қызметтеріне қарай бағасын азайту немесе кооператив арқылы өткізілетін заттарға баға көтеру т.б.

Кооперативтің өндіретін қызметі пайда табу. Ал жыл біткенде тапқан пайда ноль болады. “Сахы Джибар” кооперативтің мүшелері кооперативті дамыту үшін, оған салатын инвестиция фондын алуға шешім қабылдады. Бұл фонд кооператив мүшелерін берілген кредит пайыздарынан тұрады. Фондтың мөлшерін кооператив мүшелері анықтайды.

Белгіленген қорытындыға жету үшін ауыл шаруашылық өнімін сатып алу бағасы және техника мен қызметті сату бағасы кооператив анықтаған өзін-өзі өтеу құнына тең болу керек.

Қаражат қорытындысы барлық кеткен шығындар белгілігі болғанда жыл аяғында анықталады:

- Жыл басында барлық жұмыстарға шамамен баға қойылады.
- Жыл аяғында кооператив мүшелерінің жалпы жиналысының шешімі бойынша жұмыстарының қорытындылары бөлінеді, ауылшаруашылық өнімдерін өткізгені үшін баға қосылады, ал кейбір жұмыстардың бағасы түсіріледі.
- Ауылшаруашылық өнімдерін сатып алуға соңғы баға, алдын ала қойылған баға және қосымша бағадан тұрады. Ал техниканы пайдаланғандары соңғы баға алдын ала қойған бағадан түсірілген бағаны алып тастағанға тең.

Таблица 1

“Сахы Джибар” кооперативтің экономикалық ақпараты

Шаруашылық өсімдіктері	Аумағы, га	Егін шығуы т/га	Жалпы жинау, т	Сатқандағы орташа баға мыңманат/кг	Евромен орташа баға	Пайда Евро
Көкөністер	26,5					127 710
Қияр	2	25	50000	5000	0,16	8 065
Қызанақ	10	25	250000	6000	0,19	48 387
Сәбіз	1,5	30	45000	7 000	0,23	10 161
Картоп	10	35	350000	5 000	0,16	56 452
Тәтті бұрыш	1,5	5	7500	6 000	0,19	1 452
Баклажан	1,5	22	33000	3 000	0,10	3 194
Жүзім	5	20	100000	10 000	0,32	32 258
Күнбағыс	5	8	40000	15 000	0,48	19 355
Бау-абрикос	3	10	30000	6 000	0,19	5 806
Гүлдер	1					194
Бақша	3,5					19 097
Қауын	1,5	32	48000	5000	0,13	6 194
Қарбыз	2	40	80000	4000	0,16	12 903
Барлығы:	44					204 420

Кооперативте 3 касса бар:

- Жасыл касса - кооператив мүшелерінің кассасы, бұл кассада кооператив мүшелерінен жиналған және мүше еместерінен жиналған, жұмыстарының төлемдері, гранттар және мүшелік төлемдер

- Көгілдір касса – басқа тыстан келген қаражаттар банк кредиттері, кішігірім кредиттер ТАСИС және ВИНРОК-тан түскен.

- Қызыл касса – бір-біріне көмек кассасы, бұл кассадан емделуге, фарс-мажор жағдайларында көмек жасауға т.б.

Кооператив өз жұмысының бастапқысында ВИНРОК-тан сүйеніш қаражат-пайызсыз 784 Евро мөлшерінде кішкене қаржы алады. Бұл кредит қаржылық көмек ретінде кооператив мүшелеріне бөлініп беріледі. Кооператив мүшелерінің жиналысының шешімімен сүйенетін қаражат әуелі кооператив мүшелерінің бірінші жартысына 7 фермерге, сонан соң екінші бөлігіне берілетін болды. Шешім бойынша, кооперативтің әр мүшесі 56 Еуродан алады. 6 ай мерзімге ай сайын 3%-пен.

Таблица 2

Кооператив мүшелеріне кредит беру шарттары

Мерзім, ай	Мерзім басында қайтарылмаған кредит	Қайтарған кредит мөлшері	Кредит %	Барлық төленген ақша	Мерзім аяғында қайтарылмаған кредит
1	56	0	1,68	1,68	56
2	56	0	1,68	1,68	56
3	56	0	1,68	1,68	56
4	56	0	1,68	1,68	56
5	56	0	1,68	1,68	56
6	56	56	1,68	57,68	0
Барлығы		56	10,08	66,08	

Кооперативтің мүшесінің микрокредитіне пайызының жалпы мөлшері 10,08 Евро, ал барлық мөлшеріне – 141,12 Евро, осы ақша жасыл кассаға түседі де кооперативті дамытуға жұмсалады.

2004 ж маусымның кооператив Каунтерпарте бұрғылау скважинасына 2800 Евро грант алды. 2004 ж тамызда кооператив арендаға 125-га жерді Госзаказбен алып, бидай өсіреді. Бұл бидай өсірумен байланысты шығынның 50% мемлекет бөледі деген сөз. Барлық жиналған

бидайды мемлекет 12,9 Евромен 1кг сатып алады, Бидайдың “Сердар” тұқымының өнімі 25 ц/га. Толық жинағанда дән 25 ц/га x 125 га=3125ц болды. Жалпы бидай дәнінен түсетін пайда 4031,25 Евро. Мемлекет кооперативтен сабадын да сатып алады. Ахал велятында қағаз шығаратын завод бар, сол қағаз шығару технологиясында сабан керек. Ол сабан 806 Евроға жиналды. Сонда жалпы табыстың 125 га бидайдан түскен ақшасы 4837,25 Евро. Жергілікті бюджетке жалпы пайдадан 20% болып Дайхан-бирлешик және Водоканалға 967,45 Евро құрайды.

Ауылшаруашылығы дамуын көтерудің маңызды жері – ауылшаруашылық өнімдерін шығаруышлар мен ауыл-шаруашылық өнімдерін өңдеушілерін мемлекет бюджетке салық салудан құтқару заңына жұмыс жасату.

Бүгін кооперативте мынадай техника бар:

- 4 трактор
- 3 жүк машина
- Ауылшаруашылық құрал жабдықтардың комплектісі

Өз жұмыстарын төмендеу бағамен өткізу үшін кооператив техниканың амортизация кезеңінде жақсы режимде жұмыс жасайтынына сенімді болуы керек. Кооператив мүшесі белгілі алаңның өңделу жұмысын немесе белгілі уақытта техниканы пайдалануға сұраныс жасайды. Тәртіп бойынша, тракторды пайдалануға сұранысты уақытпен есептейді, ал басқа техниканы гектармен есептейді. Кооператив мүшесі сұранысқа байланысты жұмысқа сай төлем салады. Техниканы арендаға алған құны кооператив мүшесіне 50-150 Евроға дейін болады.

Техниканы пайдалану және күнделікті жөндеуге жауапкершілігін кооперативке нақты көрсетілген. Көрсетілген жұмысқа төленетін баға шығындарды жауып, келешекте кооператив жаңа техниканы алып, машина паркін толтыра алуы керек.

Кооператив болашақта банктен қарыз алуды жоспарлап отыр. Мақсаты – қосымша керек ауылшаруашылық техникасын алу. Кооператив сонымен қатар мүшелердің төлемдеріне де техниканы алуды жоспарлап отыр. Алдын ала жоспарланған ай сайын кооперативке әр мүшесінің салатын төлемі 15 Евро. Кооперативті басқару кооператив мүшелерінің жалпы жиналысымен болады. Бірнеше деңгейде шешім қабылдау процесіне осы кооперативтің барлық мүшелері қатынасады:

■ кооперативтің жалпы жиналысы кооператив жұмысының жалпы бағытын, дамудың стратегиялық бағытын анықтайды;

■ кооперативтің басқармашылығының анықтаған саясатын басқарма іске асырады;

Кооператив басшыларының қызметтері:

■ кооперативтің барлық мүшелерінің мүдделерін анықтау үшін жақсы қарым-қатынасты қолдау;

■ коммерциялық жұмыстар, зат әкелуді ұйымдастыру, өткізу, ұйымдастыру - шаруашылық мәселелерін шешу;

■ техникалық басшылық, жөндеу жұмыстарын өткізу т.б.

■ қаржылық жұмыстар.

“Сахы Джибар” кооперативтің ұйымдастырушылық жүйесі.



Басқарма кооперативті басқаруға өз уақытының біразын бөледі, өйткені ол да өз шаруашылығын жасауы керек, ол басқарма ретінде еңбек ақы алмайды. Кооператив мүшелері басқарма жұмысын қадағалап, бір-біріне сеніп, ашық сөйлесулері – кооперативті дұрыс басқарудың негізі. Кооперативте баға қойуды бақылау қатаң болу керек. Жұмыстың жоспарланған және істеліп жатырған көрсеткіштері жиі зерттелуі керек. Кооператив – жобаларын біріктірген, мүшелері үшін бірдей тәртіп жасаған, өнім шығарушылардың тобы. Кооператив негізі – ішкі тәртіп ережелері. Нарық жағдайында кооператив конкурент болатын мол қаражаты бар коммерциялық фирмалармен бірге жұмыс жасайды. Негізгі конкуренциядағы артықшылықтары:

■ міндет орындалуын бақылау;

■ сапа стандарттары;

■ баға жасау жүйелері;

кооператив мүшелерінің құқы мен міндеттері, шешім қабылдау про-

цесстері - барлығы ішкі тәртіп ережелерінде нақты анықталған:

- кооперативте өтіп жатқан жағдайлар мен кооператив мүшелерінің жағдайларына сай

- кооперативтің барлық мүшелерімен бекітілуі
- кооперативтің барлық мүшелерімен орындалуы.

Кооператив өміріне мүшелерді кірістіру және қатынастыру – табыстың кілті.

Ортақ мәселелер

Кооператив “Сахы Джибар” өзінің жұмыс процесінде көптеген мәселелермен, қауіптермен кездеседі.

Өткізу және қайта өңдеу - фермерлердің алдында тұрған екі басты мәселе.

- кооператив барынша ауылшаруашылық өнімдерінің көбімен операция жасауы керек.

- Кооператив мүшелері тәртіпке бағынуы керек екенін естен шығармауы керек, оларға тәртіп ұнай бермесе де.

- өнімді өткізгенде және қайта өңдегенде келісім шарт жасауы керек.

Егінді жинау және сақтау:

- ең жақсысы, кооперативтің өзінің сақтайтын қоймаларының болғаны.

- Альтернативті шешім мүмкіндігі – элеватормен келісім жасау
- Кооператив тасымалдау жұмысын өзі бақылауы қажет.

Өткізу

- нарық туралы ақпарат білу маңызды
- кооператив өнімді өңдейтін мекемелермен бірігіп жұмыс жасауының болуы.

Қайта өңдеу

- қосымша бағасын бақылау
- өзінің өңдеу күштері болса, табыс әкелуі
- шикізатты өңдеу – альтернативті шешім
- өңдеуден түскен пайданы алуға қатынасушылардың құқы кооперативтің жарғысында (устав)
- сапалы болу - өте маңызды.

Баға және төлеу шарттары

Алдын ала бағалау шамасы келісіммен жасалады, келісім сұраныс берілген кезде, егінді жинауға бірнеше ай қалғанда жасалады. Алдын ала баға қойғанда байқап нарықтағы өзгерістерді еске алу керек.

Кепілділік жүйесі

Кредитті алу үшін кооператив кредит берушілерге кепілдік беру керек. Оның 2 нұсқасы бар:

■ кооператив кепілдігіне дүниесін, немесе мүшелерінен болашақ егін өнімін алады.

■ кооператив партнеріне, мысалы өндейтін мекемеге кепіл болады, оның орнына өндеу мекемелері кооператив мүшелеріне кепілдік алады.

Кепілдік жүйелері мынаны есепке алуы керек:

■ кредиттердің тапсырысы

■ кооперативке қауіпсіздігі

■ кепілдік шамасы мүмкіндігінше аздау болуы керек

■ қатынасушылармен сатып алуға келісім.

Техниканы және жабдықтарды қарызға әкелгенде кооператив мүшелерімен келісім жасайды, онда көрсетілетіндер:

■ әкелінетін жабдықтар түрі, көлемі, сипаты және бағасы мен алып келу мерзімі

■ ауылшаруашылық өнімдерінің түрі, көлемі, сипаттамасы, бағасы, мерзімі және әкелу шарттары

■ төлем мерзімдері

■ кепілдіктер.

Ақпарат көздері

Кооперативке ақпарат керек және кейбір арнаулы облыстарда экспертиза жүргізу керек. Кооператив штатына керек мамандарын кіргізу экономика жағынан пайдалы емес, сондықтан бірден шешетін мәселелерге консультанттарды тарту керек. Консультация алу үшін кооператив әкімшіліктегі керек мамандарға, ғылыми зерттеу институтындағы маманға, заңгерлерге баруы керек. Ашхабадта кооперативтің керек сауалдарына жауап бере алатын консультацияның орталығы бар. Егер орталық өз жұмыстарын бірнеше кооперативке ұсынса немесе ақпарат-консультациялар орталығына кірсе, кооперативтер бір-бірімен тәжірибе алмасып та пайда табуға болады.

