

# Қоян шаруашылығына байланысты шағын кәсіпкерлік

# *Тұжырымдама, шолу, резюме*

Сөз бастауын қоян шаруашылығының нефт пен доллар еместігін ескертейін. Әрине бұл бірақта арзанға шығар жалдың ақысы да емес.



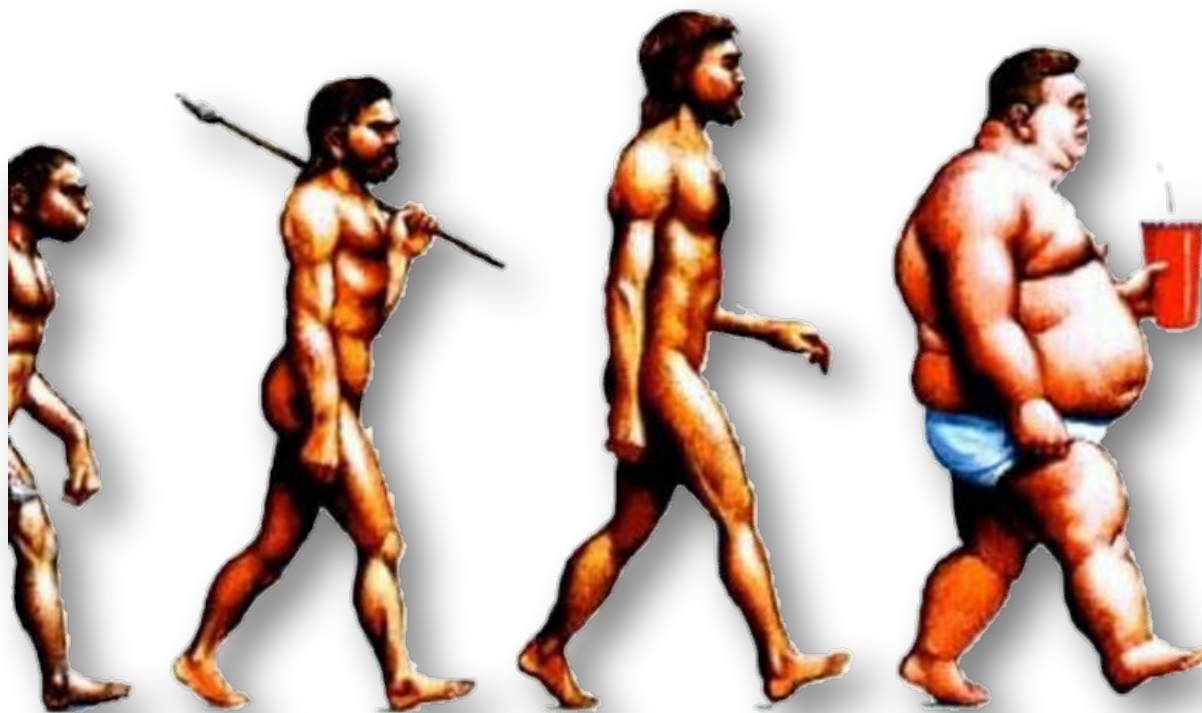
# *Тұжырымдама, шолу, резюме*

Бұл бар болғаны өмірлік қажеттіліктерінді қанағаттандыру үшін жасалған шағын кәсіпкерлік бизнес жоспары болып табылады. Әрбір күнің үшін бар болғаны 3-4 сағатыңды талап ететіндігін мәлімдеймін.



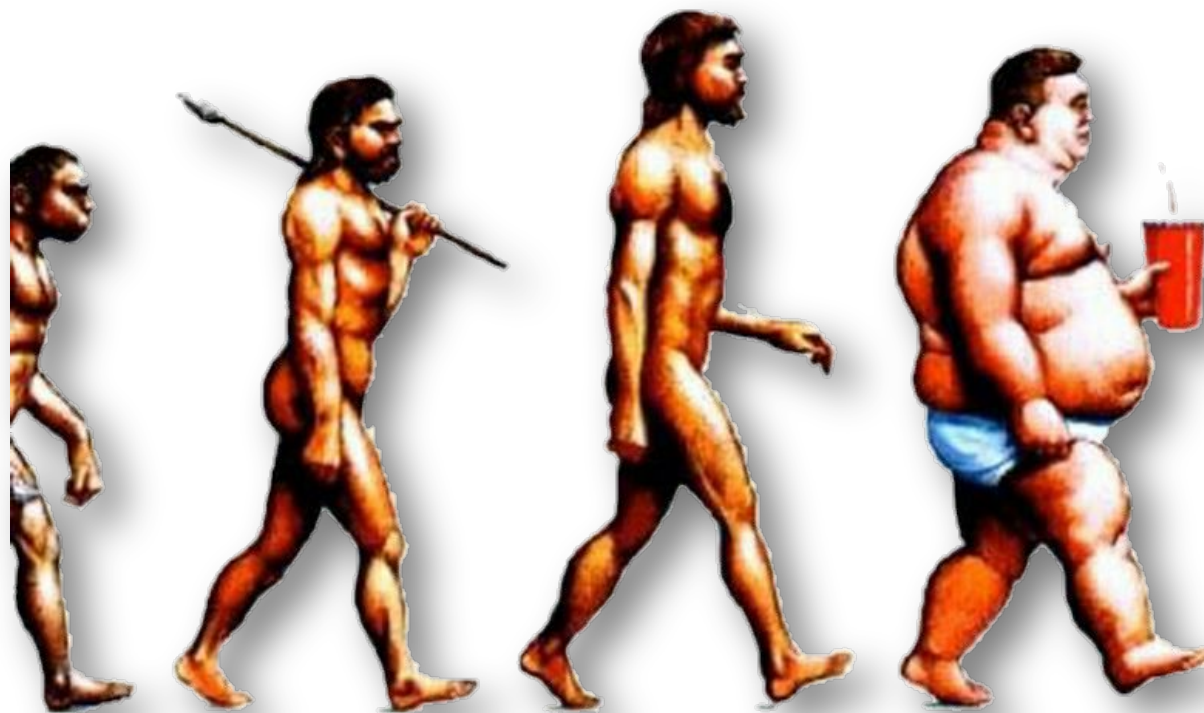
# *Қазіргі таңдағы жағдай және шағын бизнес туралы қысқаша ақпарат*

Қоян шаруашылығын қолға алу өзегімде жүрген мәселелердің бірі болып табылады. Қоян еті – диетикалық тағамдар қатарынан болып табылады, және де оның пайдасының өте зор екендігін көптеген ғалымдар дәлелдеп шығарды. Қоян шаруашылығын қолға алуға негізгі мәселелердің бірі, Қазақстан семіздік дертінің бой жазуы.

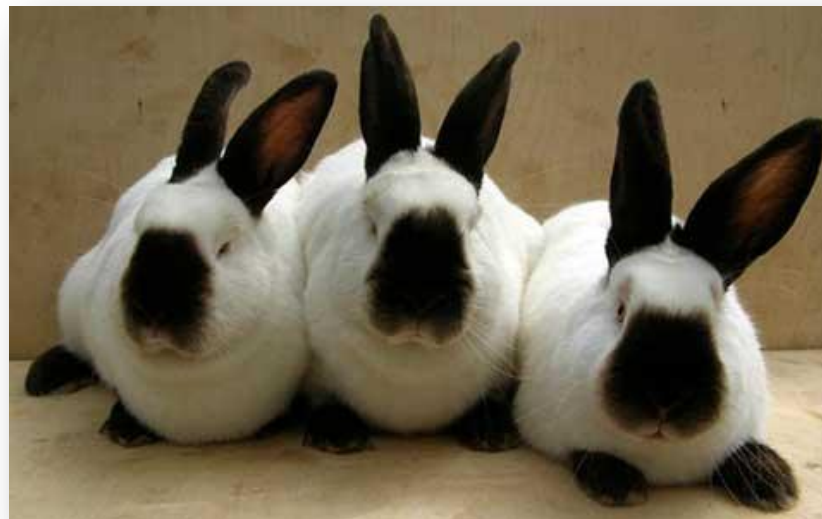


# *Қазіргі таңдағы жағдай және шағын бизнес туралы қысқаша ақпарат*

Қазақстан семіздік дерті бойынша Орталық Азиядағы ең семіз адамдар қатарынан болып тұр. Жас өспірімдер қатарын қозмағанның өзін де де, ересек адамдардың 24,4 пайызы – семіздік дертіне шалдыққан. Семіздік жүрек талмасы, миға қан шабу, қан қысымының көтерілуі, холецистит, артрит, панкреатит сияқты ауруларды қоздырады деседі.



## *“Калифорниялық қоянға” анықтама*



- *-Ересек қояндардың орта есеппен салмағы 4,5 кг құрайды;*
- *-Стандартқа сәйкес бұл қояндар ақ түс болып, келеді. Бірақ: құлағы, аяқтары, мұрны қара түсті болып табылады;*
- *-Орта есеппен калифорниялық тұқымдас қояндарынан жылына 3-4 рет тұқым алуға болады;*
- *-5 айлық кезеңде ұрғашыларын, ал еркектерін 6 айлық кезеңде шағылыстаруға болады;*
- *-Әрбір тұқым алу барысында 8-14 арасында көжсек алуға болады;*
- *-Егерде 1 қоян 12 көжсек дүниеге алып келсе, 6 көжсек дүниеге алып келген қоянға, 3 көжсекке орнын ауыстыруға болады, бірақ бұл сақтықпен жүзеге асырылады. Осылайша 9 көжсектен реттестіріп отыруға болады. Бұл көжсектердің сапасының төмендемеуіне негіз болады.*

## *Бизнес объектісінің сипаттамасы*

Қоян шаруашылығы агросектордағы ең кірісті саланың бірі болуы тиіс деп есептеймін. Сөздің шыны керек, жылдар күткізбей жылдам өнім беретін өндірісті дамыту керектігін дәлелдеудің қажеті жоқ.



## *Бизнес объектісінің сипаттамасы*

Қалқанқұлақтардың көл-көсір табыс көзі екеніне енді көз жетіп, қолға алына бастағанына көп уақыт өте қойған жоқ. Өз уақытында қоян өсірумен айналысқан адамдардың пікірінше, бұл саланың экономикалық тұрғыдан өте тиімді екендігін атап өткенді





## “Қоян діңі”



- Қысқы мезгілде көжектеуге дейінгі бес күн бұрын қораны жылылайды, тордың бұрышына аналық ұяны - ауқымы 55x30x20 см болатын жәшікті орналастырады және оны сабанмен толтырады. Ұядағы төсеніш құрғақ, жұмсақ, таза болуы керек
- Қояндар әдетте (негізі оншақты) жалаңаш, көзі жұмулы және құлағы естімейтіндей туылады. Ұрғашы қоян туғаннан кейін ұя жәшігінен шығысымен көжектердің тірі екенін тексеру керек. Ұрғашы қоян өзінің көжектерін қорғау үшін біршама ашулы болуы (бұл сирек кездеседі) немесе долдануы мүмкін. Оны ызаландырмаңыз, оның назарын басқа жақа аударыңыз, мысалы көжектерден алысырақ әкету үшін сүйікті тағамын (алма) беруге болады. Өлі көжектерді (суықтарын) немесе қатты ауруларын алып тастаңыз, осы арқылы сіз қалған сауларын қорғай аласыз.
- Енді Сізге тордағы тазарту жұмыстарын, әдеттегіден бөлек, екі есеге арттыру қажет, өйткені жаңа туған көжектерге гигиена өте маңызды.
- Алғашқы күндері көжектерді тамақтандыру туралы бас қатырудың қажеті шамалы, олар ана сүтімен қоректенеді. Бірақ бірқатар маңызды мәселелер баршылық. Қоректендіру процесі кезінде ұрғашы қоянның назарын аударатын адамдар, шу секілді факторлар болмау керек, себебі бұл жануардың өз көжектеріне деген қарым-қатынасына жағымсыз әсер етеді.

# *Нарықтық зерттеу мен талдау және маркетинг жоспары*

Қазақстан нарық экономикалық мемлекет қатарынан. Нарықты сегменттеп, яғни басқаша тілмен айтар болсақ, нарықты қоян шаруашылына байланысты зерттеп, зерделейтін болсақ. Бұл шағын кәсіпкерлікке байланысты, яғни қоян шаруашылығында бәсекелестікке тоқталып кетсек, бәсекелестік жоқтың қасы.



# *Нарықтық зерттеу мен талдау және маркетинг жоспары*

Бұл жоғарыда аталып өткен сөз мәйегімен, өзімнің тұрғылықты жерім, яғни Шұбарқұдық аумағын меңзеп, қарастырудамын. Еліміздің басқа аумақтарында епсін епсін, қоян шаруашылығымен айналысатындар болғанымен саны тым аз мөлшерде. Бірақ бұл қоян шаруашылығымен айналысу барысында ешқандай бәсекелестік тудырмайды деген көзқарастамын. Сәйкесінше бірігіп жұмыс жүргізуге тура келеді деп есептеймін.



## «Ниппельді су ішкіш»



- Маркетингтік қадам, «Ниппельді су ішкіш» сыйлық есебінде беруге болады. Айта кеткен жөн мұндай құрылғы шетелден тапсырыс беру арқылы ғана алуға болады. Яғни мұндай өнім қазақстанда өндірілмейді. Бұл инновациялық құралғы бейнесі жоғарыдағыдай.
- Бұл құрылғының пайдалануы өте қарапайым: 1,5 литр күбінің (баклажка) қақпағына орналастырылады және де түбін тесу арқылы, қабырғаға сыммен орналастырады, немесе арнайы құбыршек (шланга) арқылы жүйеленген суландыру жүйесін құрастыруға болады.
- Бұл бар болғаны мысал есебінде өнімді өткізу үшін маркетингтік қадам болып табылады. Бұдан басқа өзге де акциялар жүргізуге де болады.

# *Өндіріс жоспары*

Бұл шағын кәсіпкерлікті ашу үшін қоянның саны 15 ке жетуі тиіс, 12 ұрғашы және де 3 еркек қоян болуы тиіс. Бұл процесті 1 жыл күту арқылы яғни 3 ұрғашы және де 1 еркек арқылы өтуге де болады. Немесе бірден қоян шаруашылығымен айналысатын кәсіпорындардан сатып алуға болады.



# Өндіріс жоспары

Бұл процесс қоянды сатып алынған кейін немесе сәйкесінше түрлі сұрыптаулар жасалған сәттен кейін бастау алады. Ескере кететін бір жағдай, егерде 1 өндірістік циклда көжектердің саны 100 ден асып, 200 ге жетсе, яғни бұл сәтте шығындардың саны 3 еселенеді. Жалдамалы жұмысшыларға еңбекақысын төлеу бұған 1 мысал есебінде болады.



# *Шағын кәсіпкерлік ұсынған бағасы*

Төмендегі кестеде. Шағын кәсіпкерліктің ұсынған бағасы

<b>Өнім</b>	<b>Шағын кәсіпкерліктің бағасы</b>
Ет	1200 тг. / Кг
Тері	200 тг. / Кг
1 ай өмір сүрген көжек үшін	1500 тг. / Әрбір өмір сүрген айы үшін

## *“Қояндарды сарайда ұстау” (Иллюстрация)*



- Қояндарды орналастыру үшін  $48\text{м}^2$  барлық клеткаларды орналастыру үшін жеткілікті мөлшерде. Жоғарыдағы суретте иллюстрация көрсетілген.
- Қояндарды сатып алу шығындары. Әдеттегідей ұрғашы мен еркек қояндар керек. «Калифорниялық» тұқымы элиталы, себебі оның салмағы орташа болғанымен, бірақ салмақ жинауы өте жоғары дәреже де. Бұл жерде неғұрлым көп болса, соғұрлым тиімдірек нарықтың заманға сай сөзі пайдаға аспайды. Атап айтар болсақ, алып тұқымды қоян өсіру шаруашылықты одан әрмен жүргізу үшін басты кедергі қатарынан.
- Таңдап алынаған көжектерді іріктеуден өткізіп, соны біз өсіреміз. Бір қоянның құны 5000 теңге. Бізге қажет:
  - $12 \text{ бас} \times 5000 \text{ теңге} = 60\,000 \text{ теңге}$
  - Бір еркектің құны 2000 теңгені құрайды.
  - 12 қоян ұрғашысы үшін 3 еркек қоян жеткілікті.
  - Олардың құны:  $3 \text{ бас} \times 2000 \text{ теңге} = 6\,000 \text{ теңге}$ .



# *Потенциалды тәуекелдер*

Аталған бөлімде қоян шаруашылығында кездесетін өрескел қателіктер туралы және де мұндай жағдайға байланысты қандай шара қолданылу деңгейін, мүмкін бола алатын барлық мәселелердің шешімін табуға жол көрсетеміз. Яғни қоян шаруашылығы кезеңінде қолайсыз жағдайлардан шығу жолын қарастыратын боламыз.



# Кокцидиозға қарсы препараттар

Төмендегі кестеде. Кокцидиозға қарсы препараттар (ветеринарлық дәріханалардан)

Ветеринарлық дәріханалардан		
Атауы	Мөлшерлеу (дозировка)	Ем алу үшін/Дерттің алдын алу үшін
Байкокс, Торукокс, Толтракокс, Интракокс	0,2 мл/1 кг салмақ үшін	1 күнде 1 рет 2-3 күн қатарынан/1 күнде 1 рет
Соликокс	0,4 мл/1 кг салмақ үшін	1 күнде 1 рет 2-3 күн қатарынан/1 күнде 1 рет
Стоп-кокцид	0,14 мл/1 кг салмақ үшін	1 күнде 1 рет 2-3 күн қатарынан/1 күнде 1 рет
Дитрим	1 мл 1 литр су үшін/0,1мл 1 кг салмақ үшін	1 күнде 1 рет 5 күн қатарынан/1 күнде 1 рет 3 күн қатарынан

# Кокцидиозға қарсы препараттар

Төмендегі кестеде. Кокцидиозға қарсы препараттар (адамдарға арналған дәріханалардан)

Адамдарға арналған дәріханалардан		
Атауы	Мөлшерлеу (дозировка)	Ем алу үшін/Дерттің алдын алу үшін
Сульфадиметиксон	0,1г/1 кг үшін (Бастапқы мөлшер 2 есе болады)	1 күнде 1 рет 5 күн қатарынан/1 күнде 1 рет 3 күн қатарынан
Фуросолидон	30мг/1 кг үшін	1 күнде 1 рет 5 күн қатарынан/1 күнде 1 рет 3 күн қатарынан
Флатазол	0,1г/1 кг үшін	1 күнде 1 рет 5 күн қатарынан/1 күнде 1 рет 3 күн қатарынан
Метранидзол (Трихопол)	20мг/1 кг үшін	1 күнде 1 рет 5 күн қатарынан/1 күнде 1 рет 3 күн қатарынан
Сульфапиридазин	0,1г/1 кг үшін (Бастапқы мөлшер 2 есе болады)	1 күнде 2 рет 5 күн қатарынан, 3 күн үзілістен соң қайта осы процестен өткіземіз/1 күнде 1 рет үш күн қатарынан

*«Миксаматоз»  
және «ҚВГА»  
қарсы екпе*



- Ең тиімді, және де оңай жолы вакцина ектіру, вакцина өз қатарында қоян үшін ешқандай қауіп-қатер тудырмайды дейді, мамандардың айтуы бойынша. «Миксоматоз» және «ҚВГА» қарсы екеуі біреуінде вакцинасының 1 қорабында, 10 дана вакцина болады. Мұның құны рубльден теңгеге шаққанда 1000 теңгені құрайды.

# Қаржылық жоспар

Бұл операция орындау барысында ұсынып отырған бизнес планның тиімділігін анықтау болып табылады. Табыс пен шығындардың жиынтық балансын қарастыратын боламыз:

Табыстар: 1 өндірістік цикл кезеңіндегі табыстарды есептеу болып табылады. 1 жыл ішінде 3 рет өндірістік циклдан өтеді, яғни әрбір өндірістік цикл 4 ай немесе 122 күнді құрайды.



# Қаржылық жоспар

Төмендегі кестеде. **1 өндірістік циклдағы табыс (96 қоянға байланысты)**

<b>Өнім</b>	<b>Өткізу көлемі, бірлік</b>	<b>Өткізу бағасы</b>	<b>Табыс теңге</b>
Ет (кг)	240	1200	288 000
Тері (шт)	96	200	19 200
Компост	1728	3	5 184
1 өндірістік циклдағы табыс			312 384

# Қаржылық жоспар

Төмендегі кестеде. 3 өндірістік циклдағы табыс (288 қоянға байланысты)

<i>Өнім</i>	<i>Өткізу көлемі, бірлік</i>	<i>Өткізу бағасы</i>	<i>Табыс теңге</i>
Ет (кг)	720	1200	864 000
Тері (шт)	288	200	57 600
Компост	10 800	3	32 400
1 жыл ішіндегі табыс			954 000 теңге

# Қаржылық жоспар

Төмендегі кестеде. 1-ші жылдағы шығындар көрсетілген

<i>Шығындар</i>	<i>Көлемі, теңге</i>
<u>Түйіршектелген жем және шөп</u>	196 992
<u>Қоянға арналған клеткалар</u> , 15 дана	225 000
<u>«Ниппельді су ішкіш»</u> , 15 дана	1 500
<u>«Бункерлік астаулар»</u> , 15 дана	15 000
<u>«Калифорниялық қоян»</u> , 15 дана	66 000
<u>«Миксаматоз» және «ҚВГА»</u> <u>қарсы вакцина</u> 1x10 <sub>дана</sub> =30 дана	30 000
Барлығы	534 492 теңге



# Қаржылық жоспар

Төмендегі кестеде. *Келесі жылдарға арналған шығындар тізбегі*

<i>Шығындар</i>	<i>Көлемі, теңге</i>
Түйіршектелген жем және шөп	196 992
«Миксаматоз» және «ВГБК» қарсы екпе 1x10 <sub>дана</sub> =30 дана	30 000
Барлығы	226992

# *Түйіршектелген жем және шөп*



# *Қоянға арналған клеткалар*



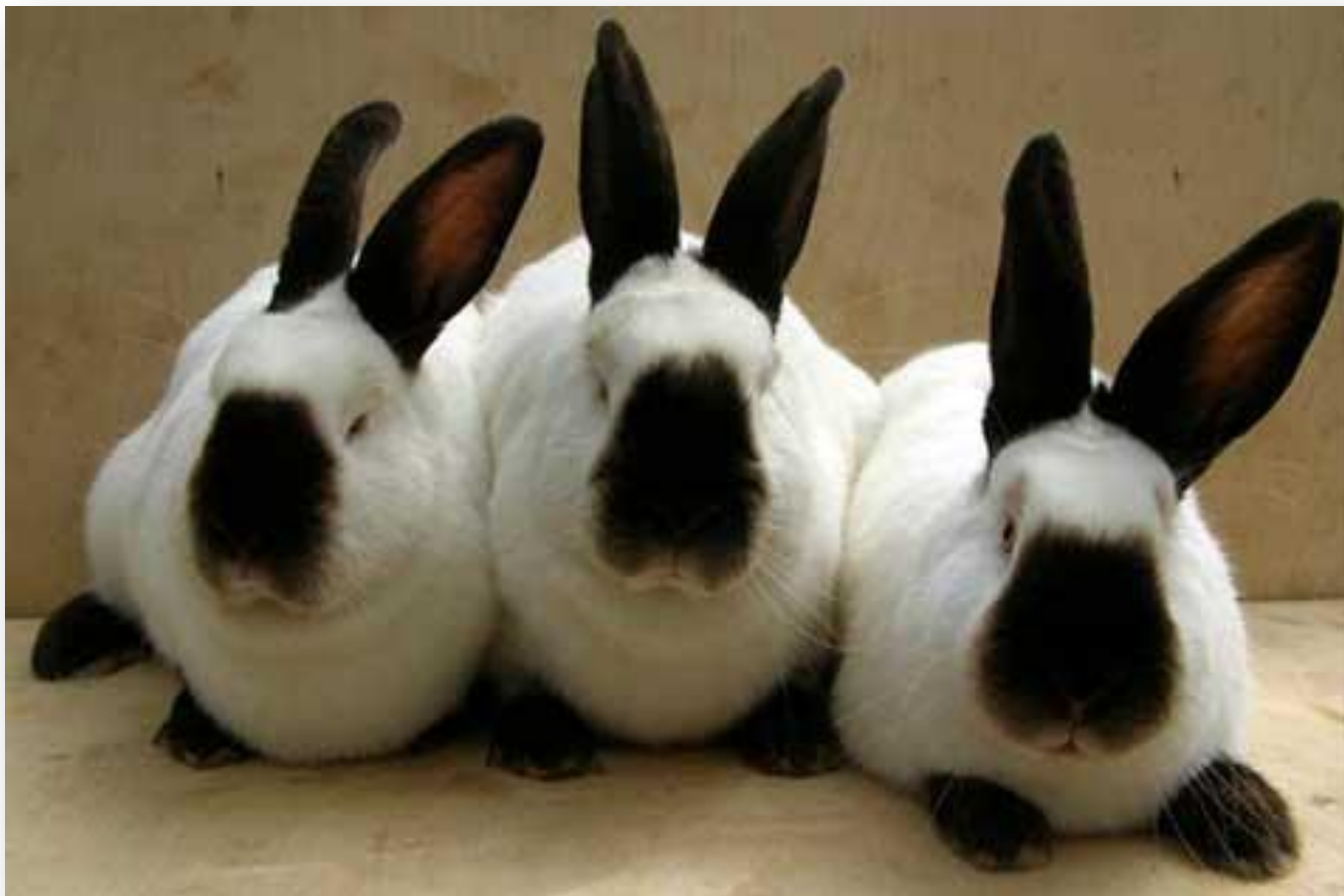
# *«Ниппелді су ішкіш»*



# *«Бункерлік астаулар»*



# *«Калифорниялық қоян»*



# «Миксаматоз» және «ҚВГА» қарсы вакцина



- Табыс – Шығын = Таза пайда
- Осы формуланы пайдалану арқылы таза табысты есептеп шығарамыз.  $954\ 000 - 534\ 492 = 419\ 508$
- Келесі жылға таза табысты табу үшін дәлме дәл осы формула пайдаланылады.
- $954\ 000 - 226992 = 727\ 008$
- Таза табыс  $\text{жалпы} = 1_{\text{жыл}} + 2_{\text{жыл}} + 3_{\text{жыл}} + N + \dots$
- Осы формула арқылы бұл қоян шаруашылығына байланысты, бұл шағын кәсіпкерліктің таза табысты бірнеше жылдарға есептеп шығаруға болады.
- $419\ 508 + 727\ 008 = 1\ 146\ 516$
- Қоян шаруашылығына байланысты шағын кәсіпкерлік өзіндік құнын 2-ші өндірістік цикл кезеңінде, яғни 8 айда ақтап шығады. Бұл шамамен 244 күнді құрайды деуге болады, бірақ бұл жоғарыда атап өтілгендей 12 ұрғашы және де ұрғашы және де 3 еркек қоянды іріктеуден өткізген сәттен соң орын алады. Яғни өндірістік цикл орын алады.



- Қоян шаруашылығы барынша қиыншылық тудырғанымен, мұны іс жүзінде жүзеге асыру, кез келген азамат пен азаматшаның қолынан келетін іс екендігі ақиқат. Осылайша әрбір қазақстандық қазақстан нарығын экологиялық таза өнімге толтыратын болса. Яғни әрбір қазақстандық шағын және де орта кәсіпкерлікті қолға алатын болса. Қазақстанның дамыған 30 елдің қатарына кіруіне кепіл бола алады. Қазақстанның дамыған 30 ел қатарына кіруіне бірге қадам жасайық!

# НАЗАРЛАРЫҢЫЗҒА РАХМЕТ!

- Орындаған: Базарбай Д.Б. Байзақ А.Е.  
“МжЖБ” мамандығының 3 курс  
студенті
- Тексерген: Ахметова Э. Е.