**Муниципальное общеобразовательное бюджетное учреждение**

**средняя общеобразовательная школа с.Талачево**

**муниципального района Стерлитамакский район**

**Республики Башкортостан**



**Малый бизнес моей малой Родины**

**Выполнил: Султанов Данияр Гаязович**

**ученик 10 класса МОБУ СОШ с. Талачево Стерлитамакского района, РБ**

**Научный руководитель: Габидуллина Г. Х.**

**учитель географии МБОУ СОШ с.Талачево**

**Стерлитамакского района РБ**

**Стерлитамак 2016**

**План**

**Введение**

**Раздел I** Что мы знаем о малом бизнесе?

1.1 Роль малого бизнеса

1.2 Малый бизнес - особенности

**Раздел II** Бизнес сельчан моего села

2.1 Мясное направление.

2.2 Молочное направление (для того ,у кого есть корова)

2.3 Растениеводство

2.4 Возделывание лука

2.5 Занятие пчеловодством в селе

2.6 Молочное направление (для того, у кого нет коров)

2.7 Продажа рассады

**Раздел III**

Социальный опрос среди населения

**Заключение**

**Приложение (презентация)**

**Литература**

**Введение**

Немало жителей нашего села связали свою судьбу с предпринимательством; особенно привлекателен этот вид деятельности для нового поколения. Моя работа направлена на изучение той сферы экономики, перспективы которой очевидны. Малый бизнес играет в современном экономическом пространстве не последнюю роль. В своей работе я рассматриваю проблемы и перспективы развития малого бизнеса не только в экономическом отношении, но также в социальном и морально-этическом аспектах. Рыночная экономика, финансовый кризис, безработица, сокращение персонала на предприятиях. Эти слова в прямом смысле заполонили сегодня все телевидение, радио и печатные издания. В своей исследовательской работе я попытался определить, как в современных условиях выживает население села Талачево, где работают его жители и выяснить, и чем они занимаются, и я решил исследовать ее.

**Цель** моей работы:исследовать состояние, динамику и перспективы развития малого бизнеса в селе, выявить проблемы и предложить возможные пути их решения.

Для этого я поставил следующие **задачи:**

1. Систематизации научного и статистического материала
2. Провести социальный опрос среди населения; сходить на экскурсии к предпринимателям, пригласить на классные часы;
3. Выявить основную проблему «Малый бизнес в сельской местности в современных условиях», сделать некоторые подсчеты;

ОБЪЕКТОМ исследования – предпринимательская деятельность села Талачево Стерлитамакского района РБ.

МЕТОДЫ используемые в работе: статистический метод, изучение материала литературных и научных изданий,социальный опрос среди населения.

АКТУАЛЕН тем, что анализ тематики «Малый бизнес в сельской местности» представляет научный и практический интерес.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ: данный материал можно использовать как материал для начинающего бизнесмена, а также на уроках географии и экономики.

Работа состоит из трех разделов с подразделами. В первом, речь идет о истории малого бизнеса, современном состоянии малого бизнеса в России, рассматриваются литературные источники. Во втором разделе показана основная исследовательская часть работы, бизнес планы. В третьем разделе идут результаты социального опроса среди населения.

Исследовательский материал систематизирован в таблицах. В работе имеются фотоснимки, диаграммы.

**Раздел I**

**Что мы знаем о малом бизнесе?**

**1.1 Роль малого бизнеса**

Малый бизнес - бизнес, опирающийся на предпринимательскую деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения.

Малый бизнес сейчас – это явление, с которым мы сталкиваемся изо дня в день, и каждый уважающий себя человек, если сам не вовлечён в систему предпринимательства, то должен быть осведомлён о ней.

История малого бизнеса насчитывает уже более сорока веков. Зародился он в восточной части Средиземноморья. Малый бизнес сыграл решающую роль в развитии цивилизации. Малый бизнес расположился в самом центре интересов общества на его современном этапе, затрагивая жизнь каждого человека. Немудрено, что в наши дни многие интересуются изучением малого бизнеса. Малый бизнес, как известно, расположился в тени большого крупного бизнеса и успешно на этом месте процветает. Несмотря на сложившееся мнение о том, что наиболее прибыльными являются предприятия большого бизнеса, практика показала, что производство малого типа больше расположено к успеху и получению прибыли. В связи с этим будущее малого бизнеса представляется процветающим и блестящим.

 Современное состояние малого бизнеса, как в центральной России, так и её регионах оставляет желать лучшего. Проблема связана не только с недостаточным финансированием, на что часто ссылаются экономисты и политики. Свою роковую роль сыграл и «исторический» фактор. Как известно, естественный ход цивилизационного развития России был прерван октябрьским переворотом 1917-го года. Затянувшийся социалистический эксперимент фактически искоренил опыт российского предпринимательства. Возрождение частного капитала получило импульс лишь в конце 80-начале 90-х годов. Срок небольшой, чтобы ожидать большого прорыва; однако и немалый для того, чтобы увидеть тенденцию и перспективы развития.

Роль малого бизнеса трудно переоценить: это та форма, в которой легче всего начинать самостоятельный бизнес, а также осуществлять его, если это позволяют критерии малого предприятия.

Экономический интерес, энергия и изобретательность предприимчивых  людей активно содействовали прогрессу во всех областях человеческой жизнедеятельности. Поэтому абсолютное большинство развитых государств, всемерно поощряет их деятельность и особенно, в создании новых, разнообразных по специализации и направлениям малых предприятий. В мире существуют разные варианты государственной поддержки малого бизнеса прямое выделение бюджетных средств в страховые фонды, фонды риска смешанные фонды поддержки - государственные и частные; выдача гарантий в обеспечение кредита коммерческого банка - обязательство компенсировать банку возможные потери.  
Наиболее частой мечтой современного человека в наши дни становится возможность самостоятельно начать свой бизнес, но лишь немногие воплощают эту мечту в реальность. К тому же, лишь немногие из тех, кто уже встал на путь бизнесмена, добиваются реальных успехов в этом деле. Стать предпринимателем можно в любой сфере. Также успех не зависит от пола предпринимателя, его принадлежности к определенной этнической группе, стране проживания и других параметров. Самое важное для будущего предпринимателя – уметь ставить перед собой и окружающими правильные цели, достигать их, неся при этом необходимую ответственность. Самой главной наградой для любого предпринимателя будет являться то удовлетворение, которое он получит от проделанной им самим работы, что явным образом отразится на полученной прибыли. Естественно, самой главной опасностью, которая подстерегает каждого предпринимателя, может стать неудача в бизнесе, что повлечет за собой возможное разрушение личности, а также денежных средств.

Начало малого бизнеса требует обязательных вложений в необходимый для дела персонал, материалы и оборудование. Наибольшее количество персонала вам потребуется в сфере оптовой торговли, розничной торговли, а также сфере услуг.

Если вы хотите заняться малым бизнесом, то должны понимать, что в сфере развития производства малый бизнес процветать не будет, т.к. производство требует все же больших денежных вложений и затрат, чем другие сферы.

Тем не менее, практически в любой сфере деятельности вы сможете добиться успеха, если будете обладать новаторскими идеями и разработками. Это прибавит вам очков в конкурентной борьбе с другими малыми предпринимателями.

Лучше всего начать свой малый бизнес в сельском хозяйстве. Эта область не прекращает своего развития и позволит вам собрать свой первоначальный капитал для дальнейшего преумножения и увеличения прибыли. В наше время малый бизнес очень широкими шагами идет по всему миру и каждый день в его ряды вступают все больше и больше новых субъектов малого бизнеса. И конечно Он играет не малую роль в жизни, как общей экономики, так и в жизни каждого человека.

**Малый бизнес - особенности.** Рассмотрим основные особенности. Особенности  отличают следующие параметры:

**Нехватка финансирования**

Следует отметить, что для малого бизнеса характерна острая нехватка финансирования. Это связано с небольшим индивидуальным капиталом. Ведь стартовый капитал полностью уходит в оборот. Поэтому приходится брать кредиты в банке. Но это не всегда удобно, так как процентные ставки на кредитование малого бизнеса довольно высоки. В итоге многие мелкие предприятия разоряются.

**Неустойчивость**

Эта особенность плавно вытекает из предыдущей. Малый бизнес становится крайне нестабильным из-за недостаточного поступления средств, иногда этот может обостряться жёсткой конкурентной борьбой и внешними экономическими факторами (инфляция, экономический кризис). Статистика показывает, что каждый четвёртый владелец малого бизнеса остается банкротом или сворачивает свою деятельность ещё в первый год.

**Гибкость**

Малый бизнес благодаря своей мобильности лучше приспособлен к изменениям, нежели средний и крупный. Малые компании способны быстрее перестроиться и адаптироваться к новым условиям. Это доказывает история. Ведь во время реформ 92-93 года именно малый бизнес поддерживал экономику в период изменений в стране.

**Экономичность**

На организацию малого бизнеса затрачивается меньше средств. Не нужно покупать недвижимость и транспорт в собственность, достаточно их просто арендовать. Оборачиваемость средств на малых предприятиях выше, а затраты на выплату зарплаты работникам ниже.

**Узкая специализация**

Благодаря своей узкой направленности малый бизнес способен  в наибольшей степени удовлетворять потребности клиентов. Он имеет чёткое представление о конъюнктуре рынка и в отличие от крупного может обеспечить индивидуальный подход к клиентам, так как изначально не направлен на удовлетворение потребностей широких слоёв населения.

**Глава II. Бизнес сельчан моего села**

**2.1 Мясное направление**

**Крупный рогатый скот.** Допустим, имеем 170 000 рублей. По 15 тысяч закупаем 10 бычков 8-9 месячные. Закупаем корма для них 5 тонн зерна за 20 000 рублей. За 6-7 месяцев, эти бычки становятся зрелыми быками, которых нужно реализовать в виде мяса. А будем мы иметь примерно 2300 кг мяса. Если сдавать по цене 200 рублей за 1 кг, то имеем 2300\*200=460 000 рублей или 460 000-170 000=290 000 рубля чистой прибыли. А если будем продавать сами на ярмарке, который бывает 10 раз в год, будем иметь, 2 300\*250р= 575 000 рублей, а чистой прибыли 575 000 руб.- 170 000 руб. = 405 000 рублей. А если учесть некоторые мелкие расходы то – 400 000 руля.

«Таблица 2.1» Материальные затраты при разведении крупного рогатого скота

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Количество поголовья | Возраст бычков (в месяцах) | На покупку бычков (в рублях) | На фураж (в рублях) | На прочие расходы(в рублях) | ИТОГО расходов |
| 10 | 8-9 | 150 000 | 20 000 | 5000 | 175 000 |

«Таблица 2.2» Расчет прибыли

|  |  |
| --- | --- |
| Период (в месяцах) | Выручка за этот период( в рублях) |
| 7-8 | 400 000 |

По – моему не плохо. Если вот этот оборот не прекращать, то я вам гарантирую, скоро вы станете миллионером, только надо много трудиться.

**Разведение лошадей.**

Допустим, имеем также 170 000 рублей. По 8-9 тысяч закупаем пять семи – восьмимесячных, по 15-20 тысяч шесть-семь годовалых - полуторагодовалых жеребцов. Закупаем корма для них 5 тонн зерна, соломы, за 20 000 рублей. За определенный срок примерно за 8 (семи – восьмимесячные), за 5 (годовалые), за 2 ( полуторагодовалые) , эти жеребцы становятся лошадьми, которых тоже нужно реализовать в виде мяса. А будем мы иметь примерно 2500 кг мяса. Если сдавать по цене 200 рублей за 1 кг, то имеем 2500\*200=500 000 рублей , еще казылыка 250кг. Килограмм казылыка стоит 350-400 руб, то мы имеем с казылыка 95 000 руб. Итого мы имеем 595 000 руб. или 595 000-170 000=425 000 рубля чистой прибыли. А если будем продавать сами на ярмарке, который бывает 10 раз в год ,будем иметь, 2500\*260руб. = 650 000 рублей, 650 000 руб+100 000 руб (с казылыка)= 750 000 а чистой прибыли 750 000 руб.- 170 000 руб. = 580 000 рублей. А если учесть некоторые мелкие расходы то – 570 000 руля. По – моему тоже не плохо. Оборот также не прекращать! [ 6]

«Таблица 2.3» Материальные затраты при разведении лошадей

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Возраст жеребцов (в месяцах) | Количество поголовья | На покупку 7-8 мес.жеребцов (в рублях) | Возраст жеребцов (в месяцах) | Количество поголовья | На  покупку  мес.жер  ебцов  (в  рублях) | На фураж (в рублях) | На прочие расходы(в рублях) | ИТОГО расходов |
| 7-8; | |  | | --- | | 5 | | 45 000 | 12-18 | 7 | 100000 | 20 000 | 5000 | 175 000 |

«Таблица 2.4» Расчет прибыли при разведении лошадей

|  |  |
| --- | --- |
| Период (в месяцах) | Выручка за этот период ( в рублях) |
| 7-8 | 250 000 |
| 2-5 | 320 000 |
| 7-8 | Итого: 570 000 |

**2.2**  **Молочное направление (для того, у кого есть корова)**

Допустим, мы имеем 5 коров (летом проблем с кормами нет, а на зиму надо запасаться), каждая корова в среднем дает 15 литров молока, где-то 5-6 месяцев. Я посчитал и что у меня получилось.

Итак, мы имеем в день по 75 литров молока, теперь думаем, куда нам его деть.

Я предлагаю такие варианты:

а) Рядом с домами, где постоянно сидят бабушки и торгуют молоком, разным соленьем в день они зарабатывают порядка 50 рублей каждая. Они продают 1,5 литровые бутыли молока по 20 рублей (цена занижена для удобства подсчета, реально от 22 до 25). А в нашем случае нужно реализовать 50 бутылок молока **(1,5 \* 50 = 75 литров молока).** Можно найти 5 бабушек на рынке, которые постоянно торгуют, за 5 рублей с бутылки они вполне возьмутся реализовывать молоко. Таким образом, с 1 литра можно заработать 7,5 рубля или 562 рубля в день, порядка 50 580 руб. за 3 месяца. Но нужно ещё довезти молоко до города, на бензин потребуется 200 рублей в день , 6000 руб. в месяц, 18 000 руб. за три месяца. Итак, ей остается 32 580 рублей. За 6 месяцев можно заработать 65 160 руб.

б) Сдавать по бросовой цене 5 рублей литр, с условием, что приезжают и забирают сами. 45 000 за три месяца.

в) С маслом сложнее, в сутки его можно готовить от 3 кг, зависит от жирности молока. Труд не самый простой, как физически, так и морально. Продавать масло можно по объявлениям, многие охотно берут деревенское масло, на нем все намного вкуснее получается. Цена 1 кг масла порядка 100 рублей, если сдавать перекупщикам, или около 150 рублей, если продавать самому. Итого в сутки можно делать масла на 450 и более рублей. За 3 месяца, таким образом, заработается 40 500 рублей. Проблема масла заключается лишь в его транспортировке и хранении. Творог не считаю, т.к. выход примерно такой же, порядка 40 000 рублей за 3 месяца.

**2.3 Растениеводство**

Расчет делаю по картофелю. Значит так, 10 средних картофелин - это 1 кг (грубо, но так считать будет проще). С одной посаженной картофелины можно получить порядка 5 клубней нормального размера (мелочь не считаем) при условии, что между ними будет 30 см, а между рядами 20 см. Значит так, если посадить 500 кг картофеля (это примерно 11 мешков), имеем 2500 кг картофеля. 700 кг оставляем кушать на целый год, 500 кг на посадку, на продажу останется 1300 кг . Если продавать осенью по цене 20 рублей 1 кг в среднем ,то можно заработать 26 000 рублей, а если продавать весной, то где-то 10% будет испорчено, а на продажу останется 1170 кг картофеля. Весной и летом и цена картофеля дороже, если перевести на деньги, то 1170 кг\*25=29 250 рубля. А если посчитать по сегодняшним ценам, то имеем 58 500 рублей. Это на 45 500 рубля или на 350% больше прошлогодних лет.

**2.4 Возделывание лука**

На сегодняшний день примерно каждый четвертый житель села Талачево возделывает лук – севок у себя на приусадебном участке. Чтобы посадить и вырастить с 0.05 га лука – севка нужно купить 5 кг чернушки. 1 кг чернушки стоит 1000 руб., значит, на сумму 5000 руб. Пропалывают в основном своими силами где – то 3 – 4 раза. И с 0.05 га земли собирают примерно 5 ц. лука – севка. 1 кг севка стоит 150 руб., значит, вырастили урожай на сумму 75 000 руб. Если вычесть стоимость семян, то чистая прибыль составит 70 000 руб. А если посадить 10 кг чернушки – 140 000 руб.

«Таблица 2.5» Материальные затраты при возделывании лука

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Площадь ( в га) | Чернушки (в кг) | Стоимость чернушки (в рублях) |
| 0,05 | 5 | 5000 |
| 0,1 | 10 | 10 000 |

«Таблица 2.6» Расчет прибыли при возделывании лука

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Площадь ( в га) | Лук севок (в ц) | Прибыль (в рублях) |
| 0,05 | 5 | 70 000 |
| 0,1 | 10 | 140 000 |

Можно сделать такой вывод: лук сеять выгодно. Хотя многие операции по его возделыванию механизированы, но без главного, самого изнурительного труда – без ручной прополки – пока обойтись невозможно. Хранить урожай население научилось. Ведь семена – капризный товар, это основа будущего урожая. Без соответствующих условий сохранить его невозможно.

Таким образом, горький лук достается населению моего села не сладко.[7]

**2.5 Занятие пчеловодством в селе**

Пчеловодство с удивительной гармоничностью сочетает общение с природой и принося моральное удовлетворение трудом на свежем воздухе с содержательным активным отдыхом и полезным проведением досуга. Пчеловодство не требует больших затрат времени и материальных средств, доступно каждому жителю деревни и города. Пчеловодством занимаются с одинаковым успехом люди разных профессий: колхозники и рабочие, учителя, врачи, писатели. Немаловажна и экономическая сторона пчеловодства: пасека из 3-5 ульев является ощутимым подспорьем семейного бюджета, поставщиком высококалорийного питательного продукта. Общеизвестно, что пчеловоды отличаются большой продолжительностью жизни, меньше болеют, дольше сохраняют работоспособность и ясность ума. Успешное занятие пчеловодством требует аккуратности, известной доли соображения, чистоплотности.

В деревне Талачево очень многие семьи занимаются пчеловодством. Это семьи Габидуллина Халяфа, Аглиуллина Миниахмета, Махмутова Ханифа, Хайретдинова Вариса, Хайретдинова Габдулхая и семья Рахимовых.

Самое большое поголовье пчелосемей содержит Хайретдинов Габдулхай с сыном Фанилем. У них поголовье составляет 60 голов. Фаниль окончил училище пчеловодов в Михайловке.

Например, в хозяйстве у моего дедушки в настоящее время имеется около тридцати ульев. Занятие пчеловодством приносит ощутимый доход. Мёд является натуральным продуктом и поэтому пользуется повышенным спросом у населения и обладает высокой ценой. Один кг мёда стоит примерно 375 рублей, а одна трёхлитровая банка весит примерно 4 кг стоит 1500 рублей, в зависимости от качества. За лето получают 5-6 фляг мёда. В одной фляге примерно 55-60 кг мёда, что в переводе на денежный эквивалент составляет **22 500 рублей с одной фляги.** А с пяти фляг – **112 500 рублей.** Особенно хорошо покупают мёд первой качки. В этом году первая качка сбора была из липы. Весь мёд они не переводят на деньги – это гостинец для их детей знакомых и родственников. Так они обеспечивают медом всех родных и близких.

Оптовая цена на мёд идет, в зависимости от качества. Значительная разница между оптовой и розничной ценой удерживает пчеловодов сдавать оптовикам. Многие пчеловоды мед реализуют из дома, у них постоянные покупатели на мед.

В деревне многие проявляют неподдельный интерес к пчеловодству. Например, Шафеев Риф Габидуллович - пенсионер. Одних сдерживают сомнения, неуверенность в своих силахПоздравляю тебя с Днем рождения! Желаю тебе, чтобы жизнь твоя была полноценной, с приятными заботами, гениальными идеями и блестящими победами! Пусть в душе твоей никогда не иссякнет источник доброты! Иди по жизни смело и прямо! Пусть в трудные минуты рядом окажутся твои близкие и друзья, пусть всегда будут вблизи те, с кем хочется поделиться радостью! Здоровья тебе и долгих лет жизни, радости и смеха, уважения окружающих и любви родных! Пусть все сложится так, как было задумано в юности! Будь счастлива!!!, другие не могут преодолеть страх перед пчелами и в этом случае приносит много пользы, знакомство и общение с опытными людьми такими, как Габидуллин Халяф. Постепенно приходит опыт, уверенность, знания, как поддерживать жизнь и работоспособность пчел.[8]

**2.6 Молочное направление** (для того, у кого нет коров)

Живя в деревне, или в городе, но неподалеку от деревни, можно устроить отличный бизнес, который потребует небольших вложений, но отдачу принесет значительную. Бизнес заключается в идее производства молочных продуктов в домашних условиях, без искусственных добавок и консервантов, что особенно приветствуется людьми на сегодняшний день.

Суть идеи заключается в скупке молока у местного населения деревни и переработки его в молочные продукты – сливки, творог, и даже сыр. Да-да, сыр тоже возможно сделать в домашних условиях. Но обо всем по порядку.

Для работы вам потребуется сепаратор. Это устройство помогает отделить сливки от молока. Маслобойка. Название говорит само за себя – с ее помощью будет возможно сбить сливочное масло из сливок. Маслобойка – довольно дорогое оборудование и если нет начальных средств, то масло можно сбить и вручную. Только нельзя использовать миксер для этой цели, поскольку он слишком мощный и в результате будут взбитые сливки. Чтобы получить сливочное масло, сливки нужно толочь, как толкут пюре и они загустеют, от них отделится вода и останется масло. Из молока варится творог и распределяется по порциям в посуду.

Если в деревню придется ехать из города, чтобы купить молоко, то потребуется транспорт – собственный или нанятый. Учитывая, что молоко вы будете скупать оптом, можно договориться об индивидуальной цене лично для вас. На такую сделку охотно пойдут деревенские жители, ведь им важно иметь постоянных покупателей. И им не придется возить молоко и молочные продукты в город.

Далее, потребуется одноразовая посуда, в которую вы будете упаковывать продукцию. Для серьезности дела можно заказать индивидуальные наклейки, на которых будет логотип вашего частного предприятия. Фасовать продукцию нужно в свежем виде. Сливки желательно разливать в емкости по 250 гр., можно по 500 гр. Творог лучше не фасовать тяжелее 250 гр. Готовое масло нужно разрезать на кусочки и упаковать в легкие контейнеры.

Теперь можно подумать о сбыте. На рынок идти вовсе необязательно. Можно пройтись по различным учреждениям, компаниям и офисам и предложить экологически чистую и качественную продукцию. Однозначно, что вас встретят с удовольствием. А если заранее побеспокоиться о визитках и предлагать их каждому покупателю, то очень скоро можно нажить постоянных клиентов и работать под заказ. Это даже удобнее.

Сейчас можно следить за здоровым питанием, стараться употреблять натуральные продукты, поэтому ваша продукция должна пользоваться особым спросом.

Что касается изготовления сыров, то здесь вопрос решается несколько дольше. Главное помнить, что люди ценят качество, поэтому не нужно стремиться увеличить прибыль путем разбавления молока. Вас просто станут игнорировать.

Летом, когда много питания для коров, они дают много молока и его оптом можно скупать по очень сносным ценам. Поэтому летний сезон – это отличная возможность для старта проекта. Молоко – это отличный источник финансов, и если есть возможность, смело начинайте свой собственный бизнес.[9]

**2.7 Продажа рассады**

Скоро наступит весна и пора подумать о грядущем дачном сезоне, с помощью которого можно заработать некоторую сумму денег. Особенно весной повышается спрос на торфяные горшки, перегной, садовый инвентарь и особенно на рассаду. Судя по статистике, 30% населения страны имеют в собственности садовые участки или дома за городом. Каждый человек имеющий участок земли за городом сажает какие - нибудь плодоносящие растения (помидоры, огурцы, редиска или морковка). Однако не у всех людей есть на участке теплица. Если нет теплицы, таким людям приходиться покупать рассаду или у знакомых или в магазинах и на рынках для последующей посадки в грунт.

В настоящее время открылось достаточно много магазинов, в которых реализуются семена, но большинстве дачников предпочитают покупать рассаду, нежели семена. На этом и можно сыграть.

Многие предполагают, что рассада – это только огурцы да помидоры, но это ошибочно. В качестве рассады могут выступать и луковичные растения, кустовые растения и многое другое.

Что бы правильно выращивать рассаду, вам необходим некоторый опыт дачника для того, что бы знать, что когда делать и не ошибиться. Для выращивания рассады вам потребуются деревянные ящики, чернозем и удобрения, которые должны быть смешаны в нужных пропорциях. Для рассады необходимо много света и тепла. Если не хватает естественного света стоит поместить рассаду под настольную или кварцевую лампу. Чем более здоровая рассада будет, тем лучше она приживется. Стоит помнить, что по корням растений можно судить, как вы за растениями ухаживали.

Искать клиентов можно с помощью объявлений в газете, на телевиденье или радио. Так же можно будет стоять на рынке, продавая рассаду. Можно так же расклеивать объявления в садовых объединениях, где больше вероятность того, что купят рассаду и еще расскажут соседям, где купили.

Данный бизнес весьма прибыльный, ведь цена за рассаду некоторых растений может доходить до 100-150 рублей за несколько кустиков.

Так же стоит учитывать, что чем больше вы предложите видов культур, тем лучше для вас. Наибольшим спросом пользуются редкие виды растений, которые в большинстве своем плохо приживаются в средней полосе из семян, но более хорошо, если высаживать рассадой. Сделать в обычных домашних условия весьма сложно, но если постараться и сконцентрировать свое внимание на выращивании рассады, то можно получить положительного результата.

Для редких растений необходимо создать условия оранжереи, и вы сможете выращивать рассаду. Подумайте, ведь цена за один корень такого растения может достигать 2 тысяч рублей. Для того, что бы организовать такой вид бизнеса вам не потребуется оформлять никаких документов. А если же вы решили более серьезно заняться таким бизнесом вам надо будет зарегистрироваться индивидуальным предпринимателем.

Кроме всех вышеуказанных бизнес идей, можно еще заняться обложением плиток, плиточник обделывая ванные комнаты за 20 дней зарабатывает порядка 35 000 рублей;

Разведением гусей можно заработать – 30 – 40 тысяч рублей, бройлеров также 30-40 тысяч рублей и другими.

**Раздел III**

**Социальный опрос среди населения**

Не секрет, что значительная часть средних и мелких предпринимателей не имеет специального образования и пришла в бизнес, не обладая знаниями по теории и практике коммерческой деятельности. Среди опрошенных 26% предпринимателей считают недостаток экономических знаний серьёзной проблемой. Её респонденты поставили на второе место по степени значимости среди других проблем. Между тем даже банальная система бухгалтерского учета на малых предприятиях очень сложна, не говоря уже о других аспектах бизнеса. Поэтому для управления предприятием необходимы профессиональные знания, чтобы успешно решать вопросы эффективности предприятия. Тем не менее, успешность своего дела 75 % опрошенных оценивают на 4 балла по 5-балльной шкале.

Кроме этого выяснилось, что опыт практической деятельности в сфере

предпринимательства у многих не так уж велик. Среди опрошенных он составляет от 4 до 7 лет.

Отвечая на вопрос читателя «Что такое счастье?», известный писатель-сатирик Семён Альтов сказал: «Счастье – это, когда утром с радостью спешишь на работу, а вечером с радостью идешь домой». Психологи утверждают, что многое в нашей жизни зависит от степени удовлетворенности делом, которым занимаешься. 100% опрошенных мной предпринимателей на вопрос «Нравится ли Вам то, чем Вы занимаетесь?», дали положительный ответ. А вот удовлетворенность своей деятельностью эти же респонденты оценили всего на три 3 балла. И тут есть над чем задуматься. Возможно, это свидетельствует о том, что люди настроены оптимистично: трудности их не пугают, а, напротив, стимулируют их активность. А может, это лишний раз подтверждает известную мудрость о том, что абсолютно счастливыми себя считают только глупцы.

Внушает оптимизм и то, что для большей части опрошенных приоритетной целью предпринимательства являются интересы потребителей. Так ответили 55% предпринимателей. Немаловажен факт, что большая часть респондентов – честные предприниматели. По данным анонимного анкетирования оказалось, что никому из них не случалось обманывать конкурентов или торговать заведомо некачественным товаром. И только один предприниматель ответил, что бывало, что он искусственно завышал цены. Я все-таки верю этим данным. Это раньше, в так называемые «лихие 90-е». Российский бизнес был, можно сказать, грязным и беспринципным. Но сегодня он стал гораздо более цивилизованным, а у коммерсантов есть свой кодекс чести.

В своей работе я также исследовал отношение к предпринимательству жителей нашего села. По данным проведенного мной социологического опроса оказалось, что большая часть респондентов положительно оценивает уровень развития предпринимательства. Среди опрошенных старшего возраста это составило - 95 %, а среди старшеклассников – 65 %.

В целом, население хорошо отзывается о предпринимателях. 90% населения считает что «успешность коммерсантов» - это результат их упорства, целеустремленности и трудолюбия. И действительно, добиться успеха в экономической сфере нашей страны – дело не самое простое. Также 57% опрошенных старшеклассников верят в то, что развитие бизнеса в нашем селе перспективно; среди взрослых респондентов этот показатель составляет 75 % .

**Заключение**

На примере своего села я исследовал, в каких условиях развиваются предприятия малого и среднего бизнеса, с какими проблемами сталкиваются предприниматели. В рамках этого исследования я выделил несколько ключевых направлений: отношение к малому бизнесу самих предпринимателей; отношение к предпринимательству старшеклассников; отношение к частному капиталу и реформам начала 90-х годов старшего поколения. Такой метод, на мой взгляд, даёт более достоверное представление об отношении общества к предпринимательству как социальному явлению и помогает выяснить степень понимания его роли и значения. На основе этого я провел сравнительный анализ. Это более широкий «срез» общественного мнения. Одним из аспектов моего исследования стал вопрос об отношении Административной власти к нуждам частного капитала. Нынешняя ситуация такова, что без поддержки официальных властей малый бизнес не может не только стабильно развиваться, но и просто «встать на ноги».

Используя социологический опрос, я также обозначил морально-этическую сторону предпринимательской деятельности. Ведь ни для кого не секрет, что в обывательском представлении нередко «частник» - это хапуга, вор, обманщик. Кроме этого, морально-этический аспект предпринимательства отражают вопросы о том, что является приоритетной целью: прибыль или интересы потребителей, может ли предприниматель пойти на нарушение этических норм ради прибыли.

В работе также проведен сравнительный анализ отношения представителей старшего поколения и молодежи к проблемам и перспективам развития малого бизнеса в нашем селе. В ходе опроса также были предложены вопросы на определение степени удовлетворенности предпринимателей своей деятельностью.

В исследовании я проанализировал статистический материал, отражающий главные направления развития малого бизнеса в селе. Это помогло составить объективную картину нынешнего положения дел в этой сфере.

Итак, самым выгодным занятием для моих односельчан я думаю, является занятие животноводством и пчеловодством.

Выполнив эту работу, я получил для себя много полезной информации. Например, не с проста мой дедушка начал заниматься пчеловодством, оказывается еще мои прадедушка занимались этим ремеслом, который для них являлся не любительским промыслом, а источником получения меда и материального благосостояния семьи. Занятие пчеловодством требует аккуратности, трудолюбия, терпения, чистоплотности.

Результаты проведенных мной исследований не во всём совпадают с устоявшимися представлениями о предпринимательстве и предпринимателях. Полагаю, что работа будет интересна в первую очередь моим сверстникам, а также всем, кому небезразличен завтрашний день нашего села.

Во время проведения исследований мне пришлось общаться со многими односельчанами, старожилами, предпринимателями которые работали в разное время. У каждого из них есть своё мнение и своя «изюминка» в прошлом. Среди этих мнений есть положительные и отрицательные стороны. А моя работа не в том, чтобы оценивать у кого бизнес лучше, а в том, чтобы собранные мною материалы заинтересовали будущее поколение. Может быть, среди нас растут замечательные экономисты, которые поднимут социально-экономическое положение не только нашего села, а всей республики, а может быть, и нашей великой державы – России.

Хотелось бы надеяться, что в ближайшее время и наша страна, учитывая

обширный зарубежный опыт, пойдет по пути адаптации предприятий малого бизнеса к сегодняшним экономическим условиям хозяйствования в России. Тем более, что имеющий глубокие корни в экономической истории нашей страны малый и средний бизнес не используется в полной мере, как в увеличении объемов производства, так и в повышении его эффективности и сбалансированности. Малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом, что наглядно видно из данной работы. Следовательно, лучшим выходом из создавшейся в России кризисной ситуации была бы государственная политика правительства, направленная на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране.

**Литература**

[1]-Альбом «Печать о д.Талачево и талачевцах» 1984-1985 годы

[2]-Гайнуллин Н.Х Выпускная работа на тему: «Энергосберегающая технология возделывания с/х культур в СПК «Юлдуз»

[3]- Газета «Сельская новь», 29 июня 1999, №72

[4]- «Экономика» И.В.Липсиц. Москва-1998

[5]-Газета «Сельская новь», 16 августа 2001

[6]- Учетная книга предпринимателя Габидуллиной А.З.

[7]-Учетная книга предпринимателя Мухаметшина Т.Г.

[8]-Учетная книга пчеловода Рахимова Р.С.

[9]-Дневник Юдаевой Р.А.

ИНТЕРНЕТ - РЕСУРСЫ

http://www.biznesnasele.ru/

http://smollbiz.ru/category/selskie-idei-biznesa/page/3

http://homeidea.ru/index.php?topic=14338.0

http://laudator.ru/open/realnyj-i-bystrookupaemyj-biznes-na-sele.html

http://www.russianbizness.ru/biznes-idei/biznes\_v\_selskoy\_mestnosti/

http://www.gold-zona.com/business-ideas/agriculture/85-biznes-v-derevne-mnozhestvo-variantov.html

http://ideya-biznesa.ru/biznes-v-sele-na-netradicionnyx-ideyax-biznesa.html

**Оценка предпринимательства**

**с.Талачево местным населением (старшеклассники)**

**Оценка предпринимательства**

**с.Талачево местным населением (старшее поколение)**

**Основные проблемы, которые встречают предприниматели**