

СЕМИНАР

Ведение производства мясных бройлеров на подворье

Тема 1. Понятие о малом и среднем предпринимательстве и его роль в экономике

Цель лекции – ознакомить слушателей сущностью и историей развития предпринимательской деятельности в мире и в РК.

1) Впервые понятие предприниматель встречается на арене истории возникновения рабства, когда появилась возможность использовать труд рабов, а война стала двигателем хозяйственной предприимчивости: вслед за завоевателями - полководцами пошли завоеватели – хозяйственники. История сохранила память о многих предпринимателях, деятельность которых была тесно связано с воинственными набегами, пиратством и торговлей. Первые предприниматели- промышленники были связаны с военным делом. Отец известного афинского оратора Демосфена был хозяином фабрики мечей, где трудились 32 раба. В Риме действовали школы гладиаторов, организованные на предпринимательских началах.

В средние века появились хозяйственные условия для образования нового типа предпринимателей. Начинающие предприниматели того времени были представлены купцами, торговцами, ремесленниками и миссионерами.

Высокого уровня достигла торговля в 9-12 вв. в Средней Азии. Международная торговля известна по сведениям средневековых авторов. При раскопках в кладах найдены импортные изделия – художественная посуда, монеты. Крупными центрами предпринимательства были Испиджаб, Кедер, Отрар, Тараз, Навакет, Баласагун. К ним прибавились такие города северо – восточного Семиречья, как Каллык, Ики- Огуз. В Испиджабе имелись простые рынки и рынок полотна, караван – сарай. Некоторые из караван-сараяев были населены купцами из Самарканда и Нахшеба, а купцы из Испиджаба ездили с товарами в Багдад, торговцы из Исфагана имели свои караван – сараи в Шельджи. Кроме международной торговли получила развитие местная областная торговля и торговля с кочевниками. О развитии её свидетельствует находки монет, которые обслуживали международную и областную

торговлю.

Для 9-12 вв. характерен рост товарно-денежных отношений, вытеснявших натуральный обмен. Работают монетные дворы в Испиджабе, Отраре, Таразе, Яссах.

С середины 16 века действия предпринимателей принимают профессиональный и цивилизованный характер. Стремление к богатству обуславливает желание получать неограниченную прибыль. В это время появляется акционерный капитал, организуются акционерные общества. Самой первой была основана английская торговая компания, для торговли с Россией (1554 год). Позже, в 1600 году была создана английская – Ост-Индская торговая компания, в 1602 году – голландская Ост-Индская компания, в 1670 году – компания Гудзонова залива. В дальнейшем акционерная форма хозяйствования проникает в другие отрасли экономики.

В конце 17 века возникают первые акционерные банки. Исторически сложилось так, что банки стали основной формой не только хранения денег вкладчиков, но и эффективного размещения финансовых средств в различных отраслях промышленности, торговли и услуг.

Наиболее крупный размах банковские операции получили в Англии, где капитализм как общественный строй победил раньше, чем в других европейских странах. Большинство современных принципов банковского дела зародилось именно в Англии. Мир обязан этой стране появлением в 1694 году прототипа современных банкнот, которые в 20 веке окончательно заменили в денежном обороте золотые и серебряные монеты, а также векселей – долговых расписок.

В конце 18- начале 19 вв. акционерная форма организации банковского дела получает широкое развитие во многих странах. В этот период собственность ранее существовавших крупных семейных фирм распадается на сотни, тысячи паёв вкладчиков – владельцев акций. Всё более расширяется пропасть между малым и крупным бизнесом. В таких условиях мелким фирмам становится всё труднее выживать, им оказывается не под силу нововведения, зато широкое развитие получают средние и крупные фирмы.

Всё громче звучит мотив получения максимальной прибыли. Для успеха предприятия уже было недостаточно только заинтересованности его владельца, необходимы были исключительные способности, которыми этот владелец часто не обладал. В этих условиях было неизбежно появление нового типа предпринимателя, имеющего особенности для организации предприятия и управления им, и новой профессии – менеджер, или организатор и руководитель крупного производства.

После второй мировой войны у банков появились такие мощные конкуренты, как страховые компании. Они сосредоточили свою

деятельность на предприятиях и частных лицах, стремящихся обезопасить себя от различных форс-мажорных обстоятельств (непредвиденных обстоятельств, ведущих к банкротству предприятий или составляющих угрозу жизни частного лица). Не менее прибыльными на Западе стал бизнес брокерских домов и холдинговых компании. Первые занимались по заказу поручителей выгодным размещением акций их предприятий и скупкою акций прибыльных фирм. Холдинговыми (держательскими, от англ. слова hold – "держат") называют компании, владеющих контрольным пакетом акций других фирм. Холдингом может быть как промышленная или торговая корпорация, так и банк или страховая компания.

Через систему участия в акционерном капитале организуемых или контролируемых фирм холдинги имеют возможность диктовать своим дочерним фирмам такую стратегию развития, которая в максимальной степени соответствует, прежде всего, интересам самого холдинга.

Пирамиду разновидностей бизнеса венчают гигантские транснациональные корпорации, имеющие десятки своих филиалов внутри страны и за рубежом. Эти корпорации производят тысячи видов продукции, имеют имущество, оцениваемое как минимум в сотни миллионов долларов, обеспечивают работой десятки тысяч людей, контролируют огромный оборот капитала. Транснациональные корпорации (ТНК), среди которых известные автомобильные гиганты, как "Дженерал моторс", "Форд", "Крайслер" (США), "Тойота" (Япония), "Вольво" (Швеция), лидеры электронной промышленности "Ай-Би-Эм", "Моторола", "Диджитал"(США), "Хитачи", "Сони"(Япония), "Сименс" (Германия), уже давно вышли за рамки бизнеса в обыденном понимании этого слова. ТНК – это практически бизнес – государства, для которых нет второстепенных вопросов ни в области финансового положения страны их базирования, ни в сфере государственной политики, ни в кругу проблем, стоящих в целом перед мировой экономикой. Не зря известный афоризм одного из основателей компании мира "Дженерал Моторс": "то, что хорошо для "Дженерал Моторс", хорошо и для США" всё чаще перефразируется следующим образом: "Всё, что выгодно ТНК, хорошо для государства".

Что же такое "*предпринимательство*" и кто такой "*предприниматель*"? Эти понятия впервые употребил английский экономист конца 17- начала 18 вв. Ричард Кантильон. По его мнению, предприниматель- это человек, действующий в условиях риска. Источником богатства Р. Кантильон считал землю и труд, который определяют действительную стоимость экономических благ. Позже известный французский экономист конца 18 – начала 19 вв. Ж.Б. Сэй (1767- 1832) в книге "Трактат политической экономии"

(1803) сформулировал определение предпринимательской деятельности как соединения, комбинирования трёх классических факторов производства – **земли, капитала, труда**. Он указывал также, что "талант английских предпринимателей" был одним из факторов успеха развития промышленности Англии. Основной тезис Сэя состоит в признании активной роли предпринимателей в создании продукта. Доход предпринимателя, по мнению Сэя, является вознаграждением за его труд, способность организовать производство, и сбыт продукции, обеспечить "дух порядка". Предприниматель, указывал он, - это лицо, которое берётся на свой счёт и риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт.

К сожалению, надо отметить, что классики- основатели экономической науки не очень интересовались фигурой предпринимателя. Предпринимательская деятельность не стала предметом их научного анализа. Английские ученые-экономисты А.Смит (1723-1790) и Д.Рикардо (1772-1823) представляли экономику как саморегулирующийся механизм, в котором творческому предпринимательству не находилось места. Вместе с тем в своём основном труде "исследование о природе и причинах богатства народов"(1776) А.Смит уделил внимание характеристики предпринимателя. *Предприниматель*, по мнению А.Смита, являясь собственником капитала, ради реализации определённой коммерческой идеи и получения прибыли идет на риск, поскольку вложения капиталов в то или иное дело всегда содержат в себе элемент риска. Предпринимательская прибыль и есть, по Смицу, компенсация собственника за риск. Предприниматель *сам* планирует, организует производство, реализует выгоды, связанные с разделением труда, а также распоряжается результатами производственной деятельности.

К важнейшим чертам предпринимательства следует отнести:

- самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. Любой предприниматель свободен в принятии решения по тому или иному вопросу, естественно, в рамках правовых норм;
- экономическую заинтересованность. Главная цель предпринимательства – получение максимально возможной прибыли. Вместе с тем, преследуя свои сугубо личные интересы получения высокого дохода, предприниматель способствует и достижению общественного интереса;
- хозяйственный риск и ответственность. При любых самых выверенных расчетах неопределённость, риск остаются.

2) Предприниматели реализуют свои предпринимательские способности в предпринимательстве как в экономическом процессе. Сущность заключается в том, что это процесс создания предпринимательского дохода, т.е. дополнительной прибыли от

инновационной рискованной деятельности. Предпринимательский доход может быть получен двумя методами. *Первый метод* заключается в снижении индивидуальных издержек производства. Известно, что рыночная цена формируется на основе общественных издержек производства, общественно необходимо рабочего времени. Используя новшества, рискуя, предприниматели снижают свои индивидуальные издержки, доводя их до более низкого уровня по сравнению с общественными издержками производства и с теми бизнесменами, кто ведет воспроизводство стационарными методами. Вследствие этого они получают кроме обычной прибыли еще и дополнительную прибыль, предпринимательский доход.

Второй способ предпринимательского дохода связан с тем, что предприниматель, имея более низкие индивидуальные издержки производства по сравнению с другими продавцами, может снизить цену реализации на свои товары. Продавая значительно большую массу товаров, он может, даже при более низкой цене, получить дополнительный доход.

Предпринимательский доход может быть получен, когда в результате нововведения производится наиболее качественный товар. В таком случае предпринимательский доход может быть получен за счет более высокой цены и за счет большей массы продаваемого товара.

Предпринимательство неразрывно связано с менеджментом. Менеджмент может обеспечить реализацию основной цели – получение устойчиво оптимального размера предпринимательского дохода, - если его основные функции менеджмента (планирование, организация, оперативное управление, использование персонала, экономический контроль) будут ориентированы на стратегию развития, на постоянные изменения внутрипредпринимательских структур, на адаптацию к окружающей среде. Предпринимательство требует инноваций и риска. Основная задача менеджмента – управление сложной ситуацией. Стратегический менеджмент инноваций требует, прежде всего, непрерывного анализа функционирования предпринимательских структур и их окружения. Анализ окружения производится с целью определения своих шансов на успех от инновационной рискованной деятельности, с одной стороны, ухода или уменьшения неблагоприятного воздействия многочисленных видов риска на конечные результаты предпринимательской деятельности, с другой стороны. При этом производится анализ как глобального, так и непосредственного предпринимательского окружения. К первому виду окружения относятся экономические, правовые, политические, социальные, технологические, региональные и другие рамки предпринимательской деятельности. Ко второму – поставщики, покупатели, потенциальные конкуренты, их

возможности обновления продукции, интенсивность
возможности промышленной кооперации и интеграции и т.д.

конкуренци

В соответствии со стратегией менеджмента разрабатывается соответствующая организационная структура фирмы, а также производится подготовка и определяется мотивационный механизм стимулирования ее персонала. И, наконец, необходимо иметь стратегический контроль, охватывающий весь экономический процесс. Таким образом, экономический процесс предпринимательства органично переплетается с менеджментом инноваций и риска.

3) Предпринимательская деятельность должна осуществляться, в первую очередь, путем выполнения непосредственных производственных функций. Она охватывает, прежде всего, непосредственное материальное производство. Однако, как известно, общество нуждается и в других услугах, не являющихся материальным производством в указанном смысле: в области образования, здравоохранения, культуры.

Наряду с этим, предпринимательство связано с выполнением посреднических функций, суть которых состоит в непосредственной реализации указанных товаров и услуг, то есть в обеспечении непрерывного их движения от производителей к потребителю.

Поскольку деятельность по выполнению непосредственных производственных функций является определяющей в цепочке отношений «непосредственное производство – распределение – обмен – потребление», то во взаимодействии производителя и потребителя более активная роль принадлежит первому из них. Предпринимательская активность по отношению к потребителю проявляется двумя основными способами.

Первый из них – традиционалистский. Он характерен тем, что на различных этапах развития производства складывается ситуация, когда определенные, ставшие уже традиционными, потребности в каких-то товарах или услугах удовлетворяются не полностью. Тогда, используя имеющиеся у него ресурсы или привлекая новые, предприниматель стремится или расширить производство в целом, или изменить структуру производимых товаров или услуг.

Второй способ – инновационный. Его суть в том, что тот или иной предприниматель, осведомленный о возможностях новой техники, технологии, использования достижений науки в производстве, изучивший потенциальные потребности населения или его части, начинает производство нового, нетрадиционного товара или же товара, с принципиально новыми характеристиками, свойствами и даже сферами применения.

Именно инновационная предпринимательская деятельность является основным двигателем научно-технического прогресса, придает воспроизводственному процессу интенсивный характер,

способствует удовлетворению возвышающихся личных и общественных потребностей.

В производственной предпринимательской деятельности можно выделить две сферы указанной деятельности – основную и вспомогательную. К основной относится такая, в результате которой производится продукт, годный к конечному личному или производственному потреблению. К вспомогательной деятельности относится производство комплектующих деталей, изделий, необходимых для создания конечной продукции; разработка инноваций, способствующих повышению производительности труда и качества продукции, принимающая овеществленную форму (научно-технические, конструкторские разработки); а также деятельность, результат которой непосредственно не может быть овеществлен (маркетинговая, консалтинговая и другие).

Посредническая предпринимательская деятельность осуществляется в таких формах, как:

- 1) агентирование (агент, как посредник, может представлять интересы, как собственникова, так и его потребителя);
- 2) комиссионные операции;
- 3) оптовая торговля через купцов или на товарных биржах.

Следует указать на такую специфическую сферу предпринимательской деятельности, как кредитно-финансовая, центральное место, в которой занимают банки.

К банкам примыкают некоторые другие виды кредитно-финансовых учреждений (страховые, инвестиционные, финансовые компании, сберегательные кассы, пенсионные фонды и др.), в совокупности образующие кредитную систему.

4) В последние годы в Казахстане получило динамичное развитие *предпринимательство*, которое представляет собой инициативную, самостоятельную, осуществляемую от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность физических и юридических лиц, направленную на получение прибыли.

Возрождение предпринимательства в Казахстане состоялось. Действительно, до 1917 года предпринимательство в стране имело место, но в силу слабого уровня развития производительных сил тогда оно не получило должного распространения.

За годы Советской власти понятия "предпринимательство" практически было исключено из экономической лексики, а термин "предприниматель" воспринимался негативно. Сегодня многие стали понимать, что именно предпринимательство двигает развитие производства, рынка, а значит и общества в целом. Зарубежные страны процветают благодаря предпринимателям, а предприниматели - благодаря поддержке своих государств. Предприниматель – это энергия, идущая изнутри, вырывающаяся у деловых людей для достижения коммерческих результатов. Суть его

состоит в том, чтобы нести всю полноту риска за начатое дело. В любом деле без рискованной предприимчивости нет жизнеспособности новых идей.

Предприниматели - это люди в деловом мире, умеющие увидеть коммерческие возможности, способные получить необходимый капитал, знающие, как провести соответствующую операцию, и готовые идти на риск, принимая на себя ответственность, как за успех, так и за провал.

Предпринимательство в Республике Казахстан получает развитие в разнообразных видах. По роду деятельности – производственное, коммерческое, финансовое. По размеру хозяйствующих субъектов – малое, среднее и крупное. По характеру собственности – частное, совместное. По организационной форме - индивидуальное и коллективное (товарищества, общества). Своеобразной организационно – правовой формой предпринимательских предприятий являются производственные кооперативы.

Словом, предпринимательство набирает силу, охватывая всё новые сферы экономики и социальные слои. Его успешное развитие может происходить при наличии таких необходимых условий, как частная собственность, свобода экономической деятельности.

Казахстан находится на стадии становления рыночных отношений, существование которых в настоящее время немыслимо без предпринимательской деятельности – это аксиома и является актуальностью выбранной темы.

Социально-экономическое значение предпринимательства возрастает в силу того, что оно придает экономике гибкость, способствует привлечению финансовых и производственных ресурсов населения; несет в себе антимонопольный потенциал; создает предпосылки для прорыва по ряду направлений научно-технического прогресса; во многом решает проблемы занятости и другие социальные проблемы рыночного хозяйствования.

Развитие рыночной экономики предполагает формирование предпринимательства и воспитание предпринимателя. Решить эту задачу, сопряженную с преодолением довольно серьезных трудностей и психологических преград, непросто. Экономическая реформа, проводимая в Казахстане, открыла новые перспективы для развития предпринимательства.

"Казахстанский бизнес – это тот сектор экономики, который в буквальном смысле порожден реформами. До этого мало кто всерьез задумывался о том, какую мощную силу таит в себе огромный пласт невостребованного в то время человеческого энтузиазма, деловой энергии. На первую половину 90-х минувшего века пришелся мощный рывок людей в частное предпринимательство, универсальным штрихом которого была стихийная уличная торговля, а главным девизом – "купить подешевле - продать подороже".

Периодом зарождения в стране цивилизованного бизнеса можно смело назвать 1997 г., когда был принят Указ Президента страны о мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства. С тех пор приоритетное развитие его является неотъемлемой частью государственной политики и с ним же связано большинство кардинальных изменений в обществе".

Историю возрождения отечественного предпринимательства условно можно разделить на четыре этапа. Первый формировался на основе появления и функционирования центров научно-технического творчества молодежи при комсомольских организациях. Их деятельность носила посреднический характер и была направлена на решение научно-технических проблем. Конечно, так называемое "комсомольское" предпринимательства не носило массового характера, однако многие коммерческие структуры получили первоначальное накопление капитала. Принятие закона "Об индивидуальной трудовой деятельности граждан в СССР" (1987) частично легализовало индивидуальное предпринимательство.

Второй этап формирования предпринимательства можно связать с принятием в июне 1988 г. союзного закона о кооперации. На данном этапе предпринимательство приобрело массовость.

Третий этап связан с принятием законодательных актов об аренде, совместных предприятиях, банковской деятельности, о малых предприятиях, развитии малого бизнеса, что позволило значительно разнообразить организационно-правовые предпринимательства, расширить сферы деловой активности. И, наконец, четвертый этап начинается с появлением новых суверенных государств после распада СССР и принятием собственных законов о предпринимательстве. Наиболее притягательными для предпринимательства оказались те области рынка, в которых возможно быстрое получение доходов, основанное на перепродаже, где не требуется крупных капиталовложений. В основном предприниматели занимаются торгово-посредническими операциями, скупкой и перепродажей различных товаров как за рубежом, так и в странах СНГ.

Один из первых законов, действовавших в Республике Казахстан и регулирующих предпринимательскую деятельность, назывался "О свободе хозяйственной деятельности и развитии предпринимательства в Казахской ССР" (1990). В законе определялось само понятие предпринимательства – "это инициативная в рамках действующего законодательства хозяйственная или иная деятельность за счет собственных, заемных и других имуществ и средств с целью получения для всех участников этой деятельности взаимовыгодных результатов и дохода".

Основные черты, характеризующие предпринимательство. Во-

первых, это хозяйственная деятельность, т.е. производство товаров, работ и услуг, предназначенных для продажи в рыночных условиях. Во-вторых, это инициативная деятельность, т.е. она осуществляется по желанию, воле, свободному выбору самого предпринимателя. Он сам открывает дело, сам решает, чем ему заниматься, сам определяет своих хозяйственных партнеров и определяет условия делового сотрудничества с ними. В-третьих, предпринимательская деятельность должна осуществляться в рамках действующего законодательства.

Предпринимательство предполагает совершение всех хозяйственных действий за счет средств самого предпринимателя. Из этого вытекает важное правило случайными обстоятельствами.

о пре

Целью предпринимательской деятельности является получение доходов. Поэтому формы хозяйствования, направленные не на получение доходов (удовлетворение потребности семьи, хозяйственная взаимопомощь, благотворительная работы) не считаются предпринимательством. Допускаются различные формы участия в предпринимательстве: единолично, в составе семьи, путем привлечения других лиц и т.д.

Некоторые казахстанские специалисты, выявив такие трудности и барьеры, предлагают способы их преодоления, которые обобщены нами в таблице

Вопросы для закрепления

1. Впервые когда появилось понятие предпринимательства?
2. С чем были связаны первые предприниматели- промышленники?
3. Какие типы предпринимателей были в средние века?
4. Что такое ТНК?
5. Кто такой "предприниматель"?
6. Какие определения дают предпринимательству ведущие экономисты?
7. Какие основные черты характерны для предпринимательства?
8. Назовите свойства предпринимательства.

Тема 2. Правовые источники регулирования предпринимательской деятельности в РК

1) Становление законодательства Казахстана о предпринимательской деятельности началось еще в советский период в 80-е годы XX в., когда, так называемая «перестройка» привела к появлению кооперативного движения и активизации хозяйственной деятельности. Законы СССР «Об индивидуальной трудовой

деятельности» от 19 ноября 1986 г. и «О кооперации в СССР» от 26 мая 1988 г. определили правовые основы осуществления индивидуальной деятельности граждан и юридических лиц и узаконили право на занятие деятельностью, направленной на получение личного дохода. Хотя эта деятельность и не называлась предпринимательской, но она впервые была легализована. Многие годы в СССР (за исключением небольшого периода НЭП (1921-1927 гг.), когда допускалось участие частных лиц в экономике советского государства) занятие предпринимательством было запрещено и зачастую влекло за собой самые суровые меры уголовной ответственности – многие предприимчивые граждане СССР были приговорены к длительным срокам лишения свободы, а наиболее «успешные» из них, сумевшие «заработать» несколько десятков тысяч и сотен тысяч рублей – к расстрелу. Партия и правительство принимали серьезные шаги в деле борьбы с «незаконным» личным обогащением наших граждан – в системе МВД создавались специальные подразделения по борьбе с экономическими преступлениями – ОБХСС, ужесточались меры ответственности за хищения социалистической собственности и др. Все это привело к тому, что когда в середине 80-х г.г. «предприимчивость» наших граждан была узаконена, у многих из них еще остался страх, что все это временно и делается только для того, чтобы выявить наиболее слабых и менее приверженных идеям социализма и коммунизма граждан, даже находились такие, кто не просто «сигнализировал» о новоявленных богачах – кооператорах в соответствующие органы, а собирал и обобщал эту информацию в течение ряда лет в ожидании того времени, когда произойдет очередная смена курса коммунистической партии. Однако вопреки ожиданиям ситуация в стране стала еще более либеральной и на смену кооператорам – первым вестникам частного капитала, пришли предприниматели – коммерсанты.

В начале 90-х г.г. начался процесс распада СССР и становления новых суверенных государств, который охарактеризовался также и бурным развитием хозяйственной деятельности. 11 декабря 1990 г. принимается Закон Казахской ССР «О свободе хозяйственной деятельности и развитии предпринимательства в Казахской ССР» (аналогичные законодательные акты были приняты тогда во всех союзных республиках), которым впервые в новейшей истории Казахстана был провозглашен принцип свободы предпринимательской деятельности. В соответствии с новым законом к участию в предпринимательской деятельности были допущены не только граждане и юридические лица Казахской ССР, но и граждане иностранных государств и иностранные юридические лица, а также лица без гражданства. Несколькими днями ранее был принят Закон Казахской ССР «Об иностранных инвестициях» от 7

декабря 1990 г., который был направлен на формирование в республике экономики открытого типа и должен был способствовать скорейшему переходу страны на общепринятые в мировой практике принципы хозяйствования. В этот же период был заключен один из крупнейших внешнеэкономических договоров на всем постсоветском пространстве, сторонами которого являлись Советский Союз и американская корпорация «Шеврон» (в 1993 г. данный договор был перезаключен между Республикой Казахстан и корпорацией «Шеврон»).

Первый этап в развитии предпринимательского законодательства характеризуется тем, что в этот период практически с нуля создавалась правовая база для осуществления деятельности субъектами предпринимательства. Об этом свидетельствуют принятые тогда законодательные акты, такие как Закон РК «Об обращении ценных бумаг и фондовой бирже в Республике Казахстан» от 11 июня 1991 г.; Закон РК «О хозяйственных товариществах и акционерных обществах» от 21 июня 1991 г.; Закон РК «О концессиях в Республике Казахстан» от 23 декабря 1991 г.; Закон РК «О налоговой системе в Республике Казахстан» от 25 декабря 1991 г. и др.

Особое влияние на процесс развития предпринимательской деятельности в этот период оказал Закон РК «О защите и поддержке частного предпринимательства» от 4 июля 1992 г.

№ 1543-ХІІ, который определил основные формы и способы защиты частного предпринимательства и его поддержки, закрепил политику отказа от прямого вмешательства государства в частную предпринимательскую деятельность, максимальную свободу частных предпринимателей, охрану коммерческой тайны и ответственность государственных органов и должностных лиц за нарушение прав частных предпринимателей.

Важную роль в становлении национальной системы законодательства сыграла кодификация гражданского законодательства. Гражданский кодекс РК (общая часть) был принят 27 декабря 1994 г. (одновременно с Законом РК «Об иностранных инвестициях»), с момента введения его в действие (с 1 марта 1995 г.) были признаны утратившими силу преамбула, ст.ст. 1-223 Гражданского кодекса Казахской ССР 1963 г.; ст.ст. 1-73 Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 г. (остальные статьи Гражданского кодекса и Основ гражданского законодательства продолжали действовать до 1 июля 1999 г., т.е. до введения в действие Особенной части Гражданского кодекса РК); Законы РК «О собственности», «О предприятиях», «О залоге» 1991 г. Гражданский кодекс представляет собой основной специальный нормативный акт в области регулирования частно-правовых отношений (в том числе и предпринимательских отношений).

Таким образом, данный период представляет собой начальный этап развития рыночных отношений в Республике Казахстан и создания совершенно новой законодательной системы независимого и суверенного государства в целом; и системы предпринимательского законодательства Казахстана в частности.

Началом второго этапа в развитии предпринимательского законодательства послужило введение в действие Законов Республики Казахстан «О государственной поддержке малого предпринимательства» от 19 июня 1997 г. № 131-І и «Об индивидуальном предпринимательстве» от 19 июня 1997 г. № 135-І. Закон о государственной поддержке малого предпринимательства закрепил следующие принципы государственной поддержки малого предпринимательства: принцип приоритета развития малого предпринимательства в РК; принцип комплексности государственной поддержки малого предпринимательства; принцип доступности инфраструктуры поддержки малого предпринимательства и осуществляемых мер для всех субъектов малого предпринимательства; принцип международного сотрудничества в области поддержки и развития малого предпринимательства. Закон об индивидуальном предпринимательстве был направлен на реализацию установленного Конституцией РК права граждан на свободу предпринимательской деятельности, формирование системы государственных гарантий для индивидуального предпринимательства.

В качестве законодательного акта, оказавшего позитивное воздействие на предпринимательские отношения, можно назвать Закон РК «О государственной поддержке прямых инвестиций» от 28 февраля 1997 г., которым определялись такие основные задачи, как: внедрение новых технологий, передовой техники и ноу-хау; насыщение внутреннего рынка высококачественными товарами и услугами; государственная поддержка и стимулирование отечественных производителей; развитие экспортоориентированных и импортозамещающих производств; создание новых рабочих мест; улучшение окружающей природной среды; и т.п. В соответствии с данным актом предоставлялись серьезные преференции и льготы при осуществлении инвестирования в приоритетных секторах экономики (том числе, инвестиционные налоговые преференции, освобождение от уплаты таможенных платежей, предоставление натуральных грантов). Приоритетными секторами экономики были признаны: 1) производственная инфраструктура; 2) обрабатывающая промышленность; 3) объекты города Акмолы (Астаны); 4) жилье, объекты социальной сферы и туризма; 5) сельское хозяйство. Государство определило те сектора экономики, развитие которых является приоритетным, и те меры стимулирования и поддержки, которые будут предоставлены в этом случае, все это активизировало

предпринимателей и способствовало планомерному развитию экономики.

Также в определенной мере стимулировал предпринимательскую деятельность с участием субъектов малого предпринимательства Закон РК «О государственных закупках» от 16 июля 1997 г. № 163-І, который в качестве меры поддержки субъектов малого предпринимательства при осуществлении государственных закупок закрепил обязательное резервирование до 10% от общего объема государственных закупок отдельных видов товаров (работ, услуг) для организации закупок у субъектов малого предпринимательства (п. 1 ст. 25-2).

Третий этап берет свое начало с введения в действие Закона РК «О частном предпринимательстве» от 31 января 2006 г., который систематизировал нормы, регулирующие предпринимательскую деятельность, и объединил их в едином законодательном акте. На смену многочисленных актов, регулировавших предпринимательские отношения, был принят один законодательный акт, установивший общие начала осуществления частного предпринимательства в РК.

2) Гражданский кодекс, который является основным законодательным актом, регулирующим рыночные отношения, и специальное законодательство о предпринимательстве. Такое соотношение способствует единообразному применению правовых норм, регулирующих предпринимательские отношения, и свидетельствует о единстве частного-правового регулирования, тогда как в отдельных странах СНГ наряду с Гражданским кодексом принят и действует Хозяйственный кодекс (например, в Украине), т.е. сложилась дуалистическая система частного права. Вместе с тем, дуализм частного права вряд ли будет способствовать совершенствованию и повышению эффективности, как гражданского, так и предпринимательского законодательства, поскольку Хозяйственный кодекс является специальным актом, регулирующим отношения в сфере предпринимательской деятельности, а Гражданскому кодексу уготована роль общего закона в сфере предпринимательства. Исходя из принципа приоритета норм специального законодательства перед нормами общего законодательства, значение Гражданского кодекса в условиях дуалистической системы частного права существенно снижается, что вряд ли оправданно. На данном этапе развития рыночных отношений не столь актуально, чтобы процесс развития законодательства о предпринимательстве обязательно завершился его кодификацией, более значимым является приведение его в соответствие с международными стандартами и реалиями сегодняшнего дня.

В соответствии с конституционным положением: "Каждый имеет право на свободу предпринимательской деятельности, свободное использование своего имущества для любой законной

предпринимательской деятельности".

Поэтому государство гарантирует свободу предпринимательской деятельности и обеспечивает ее защиту и поддержку.

В настоящее время систему предпринимательского законодательства РК составляют Конституция РК, Гражданский кодекс РК и другие нормативные правовые акты. В частности, нормативные правовые акты:

- устанавливающие основные начала осуществления предпринимательской деятельности (Закон РК «О частном предпринимательстве» от 31 января 2006 г. № 124-III; Закон РК «О лицензировании» от 11 января 2007 г. № 214-III; Закон РК «О конкуренции» от 25 декабря 2008 г. № 112-IV ЗРК и др.);
- нормативные правовые акты о государственной поддержке малого предпринимательства (постановление Правительства РК «Об утверждении Правил проведения государственными органами проверок деятельности субъектов малого предпринимательства» от 17 июня 2003 г. № 572; постановление Правительства РК «Об утверждении Правил предоставления субъектам малого предпринимательства в имущественный наем (аренду) или доверительное управление с правом последующей безвозмездной передачи в собственность неиспользуемых объектов республиканской государственной собственности» от 4 апреля 2003 г. № 327; и др.);
- нормативные правовые акты о государственной поддержке инновационной деятельности (Закон РК «О науке» от 9 июля 2001 г. № 225-II; Закон РК «О государственной поддержке инновационной деятельности» от 23 марта 2006 г. № 135-III; Указ Президента РК «О мерах по дальнейшему повышению конкурентоспособности национальной экономики в рамках индустриально-инновационной политики Республики Казахстан» от 16 марта 2006 г. № 65; и др.);
- нормативные правовые акты о защите прав потребителей (Закон Казахской ССР «О защите прав потребителей» от 5 июня 1991 г. № 640-XII; Закон РК «О потребительском кооперативе» от 8 мая 2001 г. № 197-II; Закон РК «О сельском потребительском кооперативе водопользователей» от 8 апреля 2003 г. № 404-II; Закон РК «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 8 апреля 2004 г. № 543-II; и др.);
- нормативные правовые акты о поддержке отечественных товаропроизводителей (Закон РК «О мерах защиты внутреннего рынка при импорте товаров» от 28 декабря 1998 г. № 337-I; Закон РК «Об антидемпинговых мерах» от 13 июля 1999 г. № 421-I; Закон РК «О субсидиях и компенсационных мерах» от 16 июля 1999 г. № 441-I; Закон РК «О государственном оборонном заказе» от 19 января 2001 г. № 146-II; Закон РК «О государственных закупках» от 16 мая 2002 г. № 321-II и др.);

- нормативные правовые акты, регулирующие отдельные виды предпринимательской деятельности (Закон РК «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» от 31 августа 1995 г. № 2444; Закон РК «Об аудиторской деятельности» от 20 ноября 1998 г. № 304-I; Закон РК «О страховой деятельности» от 18 декабря 2000 г. № 126-II; Закон РК «О туристской деятельности в Республике Казахстан» от 13 июня 2001 г. № 211-II; и др.);
- нормативные правовые акты общего характера, регулирующие отдельные аспекты предпринимательской деятельности (Уголовный кодекс РК от 16 июля 1997 г. № 167-I; Кодекс РК об административных правонарушениях от 30 января 2001 г. № 155-II; Таможенный кодекс РК от 5 апреля 2003 г. № 401-II; Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) от 10 декабря 2008 г. № 99-IV ЗРК и др.).

Вопросам государственной поддержки малого предпринимательства в РК уделяется серьезное внимание с 1997 г. и тогда же впервые встал вопрос о том, как определить какой субъект может быть отнесен к субъектам малого предпринимательства, а какой – к субъектам среднего или крупного предпринимательства. Подходы не раз менялись – то количественный критерий выделялся в качестве основного, то качественный. До сих пор ситуация остается неоднозначной, поскольку законодатель учитывает как количественные, так и качественные показатели осуществляемой предпринимателем деятельности.

Так, в соответствии с Законом о частном предпринимательстве субъектами малого предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников не более 50-ти человек и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более 50-ти человек и среднегодовой стоимостью активов за год не выше шестидесятитысячекратного месячного расчетного показателя (далее – МРП), установленного законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год, а среднегодовая численность работников субъектов малого предпринимательства определяется с учетом всех работников, включая работников филиалов, представительств и других обособленных подразделений данного субъекта).

В случае превышения одного из названных условий, на субъекты малого предпринимательства не распространяются льготы, предусмотренные для субъектов малого предпринимательства. Речь идет как о мерах государственной поддержки малого предпринимательства, так и о других льготах (в частности об упрощенной форме ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности).

Также законодательством специально выделены те субъекты частного предпринимательства, которые, хотя и отвечают указанным условиям, но они не могут быть признаны субъектами малого предпринимательства. В частности, к ним отнесены индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие: 1) деятельность, связанную с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров; 2) производство и (или) оптовую реализацию подакцизной продукции; 3) деятельность по хранению зерна на хлебоприемных пунктах; 4) проведение лотереи; 5) деятельность в сфере игорного и шоу-бизнеса; 6) деятельность в области сертификации, метрологии и управления качеством; 7) деятельность по добыче, переработке и реализации нефти, нефтепродуктов, газа, электрической и тепловой энергии; 8) деятельность, связанную с оборотом радиоактивных материалов; 9) банковскую деятельность (либо отдельные виды банковских операций) и деятельность на страховом рынке (кроме деятельности страхового агента); 10) аудиторскую деятельность; 11) профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг (п. 4 ст. 6 Закона о частном предпринимательстве). Такие ограничения введены не случайно, предполагается, что эти субъекты не нуждаются в предоставлении мер государственной поддержки.

Субъектами среднего предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников свыше пятидесяти человек и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников свыше пятидесяти, но не более двухсот пятидесяти человек и среднегодовой стоимостью активов за год не свыше трехсотдвадцатипятикратного МРП, установленного законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год (п. 7 ст. 6 Закона о частном предпринимательстве).

Субъектами крупного предпринимательства являются юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников более двухсот пятидесяти человек или общей стоимостью активов за год свыше трехсотдвадцатипятикратного МРП, установленного законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год (п. 8 ст. 6 Закона о частном предпринимательстве).

Таким образом, согласно законодательной концепции:

1) индивидуальные предприниматели могут быть только субъектами малого или среднего предпринимательства;

2) субъектами малого предпринимательства признаются индивидуальные предприниматели со среднегодовой численностью работников не более 50 человек независимо от среднегодовой стоимости их активов;

3) субъектами среднего предпринимательства признаются индивидуальные предприниматели со среднегодовой численностью работников свыше 50 человек независимо от среднегодовой стоимости их активов.

Следовательно, для индивидуальных предпринимателей в отличие от юридических лиц главным критерием является количественный (до 50 или свыше 50 человек), тогда как для юридических лиц – количественный и качественный критерии применяются в совокупности. Методы правового регулирования - это совокупность способов и приемов регулирующие отношения в предпринимательском праве. Виды методов в предпринимательском праве: метод дозволения, метод предписания, метод запрета.

Несмотря на разделение по видам, все субъекты частного предпринимательства имеют одинаковые права, а именно они вправе:

- 1) осуществлять любые виды частного предпринимательства, если иное не установлено законами Республики Казахстан;
- 2) осуществлять частное предпринимательство с использованием наемного труда в соответствии с законами Республики Казахстан;
- 3) создавать филиалы и представительства в порядке, предусмотренном законами Республики Казахстан;
- 4) самостоятельно устанавливать цены на производимые товары (работы, услуги), за исключением случаев, установленных законами Республики Казахстан;
- 5) предоставлять средства (займы) субъектам частного предпринимательства на возмездной основе;
- 6) осуществлять внешнеэкономическую деятельность в пределах своей правоспособности;
- 7) учреждать объединения субъектов частного предпринимательства;
- 8) участвовать в работе экспертных советов через аккредитованные объединения субъектов частного предпринимательства;
- 9) обращаться в правоохранительные и государственные органы, осуществляющие контрольные и надзорные функции по вопросам привлечения к ответственности лиц, виновных в нарушении прав субъектов частного предпринимательства;
- 10) обращаться в судебные органы для защиты своих прав и законных интересов;
- 11) вносить для рассмотрения в государственные органы предложения об устранении причин и условий, способствующих неисполнению или ненадлежащему исполнению нормативных правовых актов по вопросам поддержки и защиты частного предпринимательства;
- 12) применять в своей деятельности меры социальной ответственности бизнеса путем реализации или участия в реализации

проектов в социальной, экономической и экологической сферах.

Также у них и одинаковые обязанности:

- 1) соблюдать законодательство Республики Казахстан, права и охраняемые законом интересы физических и юридических лиц;
- 2) обеспечивать соответствие производимой продукции (работ, услуг) требованиям законодательства Республики Казахстан;
- 3) получать лицензии на осуществление видов частного предпринимательства, подлежащих лицензированию, в соответствии с законом Республики Казахстан о лицензировании;
- 4) осуществлять обязательное страхование гражданско-правовой ответственности в соответствии с законами Республики Казахстан.

Вопросы для закрепления

1. Когда началось становление законодательства Казахстана о предпринимательской деятельности?
2. Какие законы по предпринимательству впервые были приняты в Казахстане?
3. На какие этапы можно разделить развитие предпринимательства в РК?
4. Что составляет в настоящее время систему предпринимательского законодательства РК?
5. Кто является субъектами малого предпринимательства в РК?
6. Кто является субъектами среднего предпринимательства в РК?
7. Кто является субъектами крупного предпринимательства в РК?
8. Какие права имеют субъекты частного предпринимательства в РК?
9. Какие обязанности имеют субъекты частного предпринимательства в РК?

Тема 3. Организационно-правовые формы создания субъектов малого и среднего бизнеса в РК

Цель лекции – изучить организационно-правовые формы создания субъектов малого и среднего бизнеса в РК.

План лекции:

1. Критерии определения субъектов малого и среднего предпринимательства.
2. Преимущества и недостатки создания юридического лица

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства; субъекты среднего предпринимательства; субъекты крупного предпринимательства; полное товарищество; коммандитное товарищество; товарищество с ограниченной ответственностью; товарищество с дополнительной ответственностью; производственный кооператив.

1) Субъектами малого предпринимательства являются физические лица без образования юридического лица и юридические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, со среднегодовой численностью работников не более 50 человек и общей стоимостью активов за год не свыше шестидесятитысячекратного расчетного показателя.

Субъектами среднего предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников свыше пятидесяти человек и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников свыше пятидесяти, но не более двухсот пятидесяти человек и среднегодовой стоимостью активов за год не свыше трехсот двадцатипятитысячекратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год.

Субъектами крупного предпринимательства являются юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников более двухсот пятидесяти человек или общей стоимостью активов за год свыше трехсотдвадцатипятитысячекратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год.

Субъекты малого предпринимательства осуществляют любые виды предпринимательской деятельности в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан. Субъектами малого предпринимательства могут быть индивидуальные предприниматели без образования юридического лица, а также юридические лица в следующих организационно-правовых формах:

- полное товарищество;
- коммандитное товарищество;
- товарищество с ограниченной ответственностью;
- товарищество с дополнительной ответственностью;
- производственный кооператив.

Индивидуальное предпринимательство осуществляется в виде личного или совместного предпринимательства.

Личное предпринимательство осуществляется одним физическим лицом самостоятельно на базе имущества, принадлежащего ему на праве собственности, а также в силу иного права, допускающего пользование и (или) распоряжение имуществом.

При осуществлении личного предпринимательства физическим лицом, состоящим в браке, без упоминания другого супруга в качестве предпринимателя согласия этого супруга на осуществление предпринимательской деятельности не требуется.

В случаях, когда для осуществления личного

предпринимательства физическое лицо использует общее имущество супругов, необходимо согласие другого супруга на такое использование, если иное не предусмотрено законами или брачным договором либо иным соглашением между супругами.

Совместное предпринимательство осуществляется группой физических лиц (индивидуальных предпринимателей) на базе имущества, принадлежащего им на праве общей собственности, а также в силу иного права, допускающего совместное пользование и (или) распоряжение имуществом.

При совместном предпринимательстве все сделки, связанные с частным предпринимательством, совершаются, а права и обязанности приобретаются и осуществляются от имени всех участников совместного предпринимательства.

Формами совместного предпринимательства являются:

1) предпринимательство супругов, осуществляемое на базе общей совместной собственности супругов;

2) семейное предпринимательство, осуществляемое на базе общей совместной собственности крестьянского (фермерского) хозяйства или общей совместной собственности на приватизированное жилище;

3) простое товарищество, при котором частное предпринимательство осуществляется на базе общей долевой собственности.

При осуществлении предпринимательства супругов в деловом обороте от имени супругов выступает один из супругов с согласия другого супруга, которое может быть подтверждено при регистрации индивидуального предпринимателя или выражено письменно и нотариально удостоверено, в случаях, когда деятельность индивидуального предпринимателя осуществляется без государственной регистрации.

При отсутствии согласия одного из супругов на выступление другого супруга в деловом обороте от их имени предполагается, что супруг, выступающий в деловом обороте, осуществляет индивидуальное предпринимательство в виде личного предпринимательства.

Индивидуальное предпринимательство с использованием формы простого товарищества осуществляется в соответствии с гражданским законодательством Республики Казахстан.

Индивидуальные предприниматели несут ответственность по своим обязательствам всем своим имуществом, за исключением имущества, на которое взыскание не может быть обращено в соответствии с законами Республики Казахстан.

При осуществлении личного предпринимательства физическое лицо несет ответственность всем имуществом, принадлежащим ему на праве собственности, в том числе долей в общей собственности

супругов.

В случаях, когда физическое лицо использует для осуществления частного предпринимательства общее имущество супругов, взыскание по его долгам может быть обращено и на общее имущество супругов.

Имущество каждого из супругов, не являющегося частным предпринимателем, не может быть предметом обращения взыскания по долгам другого супруга, осуществляющего личное предпринимательство.

При осуществлении предпринимательства супругов взыскание по долгам супругов в связи с осуществлением предпринимательства предприниматель при осуществлении своей деятельности вправе использовать персональные бланки деловой документации, печать, штампы.

2) По законодательству Казахстана юридическим лицом признается организация, которая имеет на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления обособленное имущество и отвечает этим имуществом по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права и обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету. Юридическое лицо имеет печать со своим наименованием.

Юридическим лицом может быть организация, преследующая извлечение дохода в качестве основной цели своей деятельности (коммерческая организация) либо не имеющая извлечение дохода в качестве такой цели и не распределяющая полученный чистый доход между участниками (некоммерческая организация).

Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, может быть создано только в форме государственного предприятия, хозяйственного товарищества, акционерного общества, производственного кооператива.

Производственным кооперативом признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной предпринимательской деятельности, основанной на их личном трудовом участии и объединении его членами имущественных взносов. Членов кооператива должно быть не менее двух. Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива дополнительную (субсидиарную) ответственность.

А первые четыре формы охватываются понятием "хозяйственное товарищество".

Хозяйственным товариществом признается коммерческая организация с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и

приобретенное хозяйственным товариществом в процессе его деятельности принадлежит товариществу на праве собственности.

Хозяйственное товарищество может быть создано одним лицом, которое становится его единственным участником.

Участниками полного товарищества и полными товарищами в командитном товариществе могут быть только граждане.

Основные особенности отдельных видов хозяйственного товарищества следующие.

Полным признается товарищество, участники которого при недостаточности имущества полного товарищества несут солидарную ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Участники полного товарищества образуют уставный капитал, размер которого должен быть не менее двадцати пяти размеров расчетного показателя, законодательно установленного в Республике Казахстан на момент внесения участниками вкладов в уставный капитал.

Командитным признается товарищество, которое включает наряду с одним или более участниками, несущими дополнительную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), также одного или более участников, ответственность которых ограничивается суммой внесенного ими вклада в имущество товарищества (вкладчиков) и которые не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Уставный капитал командитного товарищества составляется из вкладов полных товарищей и вкладчиков и должен быть не менее пятидесяти размеров месячного расчетного показателя, законодательно установленного в Республике Казахстан на момент внесения участниками вкладов в уставный капитал.

Товариществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами товарищество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники товарищества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Число участников товарищества с ограниченной ответственностью не должно превышать ста. Товарищество с ограниченной ответственностью не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное товарищество, состоящее из одного лица.

Первоначальный размер уставного капитала ТОО равен сумме вкладов учредителей и не может быть менее суммы, эквивалентной ста размерам месячного расчетного показателя на дату представления документов для государственной регистрации товарищества.

Товариществом с дополнительной ответственностью признается товарищество, участники которого отвечают по его обязательствам своими вкладами в уставный капитал, а при недостаточности этих сумм дополнительно принадлежащим им имуществом в размере, кратном внесенным ими вкладам. Предельный размер ответственности участников предусматривается в уставе. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам товарищества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами. В остальном, к товариществу с дополнительной ответственностью применяются правила настоящего Кодекса о товариществе с ограниченной ответственностью, поскольку иное не предусмотрено настоящей статьей.

Для начала вам нужно выбрать: создавать ли вам юридическое лицо (например, ТОО или АО) или зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя (или как его еще называли раньше «частного предпринимателя»). У многих возникает вопрос, что лучше? Однозначного ответа на этот вопрос быть не может. Его каждый должен найти для себя сам. Рассмотрим некоторые особенности правовых статусов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, на которые следует обратить внимание при выборе юридической формы осуществления предпринимательской деятельности.

Индивидуальный предприниматель. «Плюсы»:

1. Индивидуальный предприниматель платит меньшее количество налогов и, в большинстве, случаев по более низким ставкам, чем юридическое лицо.

Размер налоговых ставок зависит от налогового режима, в котором работает предприниматель. При осуществлении деятельности на основе патента доход предпринимателя облагается по ставке 2 процента (статья 436 Налогового кодекса Республики Казахстан). При работе на основе упрощенной декларации доход облагается по ставке 3 процента от выручки (статья 436 Налогового кодекса).

При обоих указанных налоговых режимах под облагаемым доходом понимается общая сумма выручки за товары, работы, услуги. Суммы равными долями уплачиваются в виде индивидуального подоходного и социального налогов (последний - за минусом социальных отчислений).

Если предприниматель применяет общеустановленный порядок исчисления и уплаты налогов, его доходы будут облагаться налогами по следующим ставкам. Индивидуальный подоходный налог составит от 10 процентов от суммы дохода (статья 158 Налогового кодекса Республики Казахстан). При этом облагаемый доход

составляет разницу между выручкой и расходами по получению дохода. Социальный налог будет уплачиваться в размере 2 месячных расчетных показателей (МРП) за себя и 1 МРП за каждого наемного работника (ст. 358 Налогового кодекса).

Индивидуальный предприниматель будет уплачивать налог на добавленную стоимость в случае, если будет превышен минимум оборота по реализации товаров, работ и услуг, составляющий 30 000-кратную величину месячного расчетного показателя, в течение календарного года.

Также индивидуальный предприниматель обязан уплачивать взносы в накопительные пенсионные фонды за себя и наемных работников.

При всем этом ставки налогов по сравнению с установленными для юридических лиц существенно ниже.

2. Бухгалтерский учет индивидуального предпринимателя в случае применения патента и упрощенной декларации значительно проще бухгалтерского учета юридического лица. При работе по патенту он практически отсутствует. Данное преимущество позволяет индивидуальному предпринимателю вести бухгалтерский учет самостоятельно, не нанимая бухгалтера. Впрочем, возможность применения упрощенной декларации установлена и для юридических лиц, но тут в большинстве случаев, уже требуется прием бухгалтера на работу.

3. Процедура регистрации индивидуального предпринимателя предельно проста. Он уплачивает сбор за регистрацию в размере 4 МРП, заполняет бланк заявления о регистрации, представляет документ, удостоверяющий личность, фотографию, свидетельство налогоплательщика (РНН), свидетельство о присвоении социального индивидуального кода (СИК). Может также потребоваться предоставление документа, подтверждающего место жительства и место осуществления деятельности. У индивидуального предпринимателя нет никаких учредительных документов. Единственным документом, подтверждающим его статус, является свидетельство о государственной регистрации. Регистрация производится в одном органе – налоговом департаменте (управлении).

4. Затраты на регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя — минимальные. Если вы хотите стать индивидуальным предпринимателем, не прибегая к помощи специализированной юридической организации, то, как уже было сказано, уплачиваете лишь регистрационный сбор в размере 4 МРП.

После государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя вам необходимо будет оплатить изготовление печати и штампов, если вы хотите их иметь, что в большинстве случаев совсем не обязательно (от 2000 тенге). В случае если вы

намерены открыть счет в банке, то вам придется оплатить услуги за нотариальное удостоверение образцов подписи в банковской карточке (от 1000 тенге за карточку, до 4 карточек), а также за открытие счета, если в выбранном вами банке эта процедура платная (от 2000 до 8000 тенге).

Индивидуальный предприниматель. «Минусы»:

1. Одним из таких «минусов» является то обстоятельство, что по обязательствам, связанным с предпринимательской деятельностью, индивидуальный предприниматель отвечает на общих основаниях, т.е. всем принадлежащим ему имуществом (ст.20 Гражданского кодекса Республики Казахстан). Другими словами, если имеются долги перед бюджетом, поставщиками, подрядчиками и другими кредиторами, то на основании судебного решения ваше личное имущество может быть описано и продано с целью погашения этих долгов. Такая ответственность индивидуального предпринимателя является неограниченной. Напротив, ответственность участника ТОО ограничена лишь стоимостью неоплаченной части его вклада в уставном капитале товарищества (в пределах стоимости внесенного вклада участник хозяйственного товарищества несет риск убытков). Акционер АО несет риск убытков в пределах стоимости принадлежащих ему акций.

2. Иногда юридические лица (особенно зарубежные), неохотно идут на сотрудничество с индивидуальными предпринимателями. Причинами могут быть неуплата предпринимателем НДС, осуществление деятельности на основании патента.

3. Индивидуальный предприниматель не может быть «реорганизован» в юридическое лицо, например, в товарищество с ограниченной ответственностью.

4. Индивидуальный предприниматель, работающий по патенту, не вправе принимать на работу наемных работников.

5. Затруднено в рамках одного предпринимательского дела объединение капиталов нескольких лиц. Хотя и существует такая форма совместного предпринимательства как простое товарищество, в которое могут объединиться несколько индивидуальных предпринимателей, такое объединение юридическим лицом не считается.

6. Затруднена индивидуализация предпринимательского дела. Правом на фирменное наименование по законодательству обладают только юридические лица. Закон не запрещает индивидуальному предпринимателю присвоить своему делу какое-либо наименование. Однако оградить такое незарегистрированное наименование от незаконного использования или других нарушений невозможно. У юридического же лица фирменное наименование регистрируется в момент создания и более надежно защищено от использования третьими лицами, хотя бы в силу того, что под таким фирменным

наименованием другое юридическое лицо уже невозможно зарегистрировать. Индивидуальному предпринимателю, чтобы индивидуализировать свой бизнес и получить защиту придется зарегистрировать товарный знак.

Юридическое лицо. «Плюсы»:

ТОО и АО являются наиболее распространенными организационно-правовыми формами коммерческих организаций в Казахстане, причем гораздо больший удельный вес имеют ТОО. Обратите внимание на то, что с принятием последнего Закона Республики Казахстан

«Об акционерных обществах» упразднено их деление на открытые и закрытые.

1. Ответственность учредителя (участника) ТОО или акционера АО по обязательствам организации является ограниченной. Вы отвечаете перед кредиторами ТОО или АО лишь в пределах стоимости неоплаченной части вклада в уставный капитал ТОО (принадлежащих вам акций АО). Однако, если вы, как учредитель, своими действиями вызвали банкротство юридического лица, на вас может быть возложена дополнительная ответственность по обязательствам товарищества в случае недостаточности его имущества. В той части, в которой вы оплатили вклад в уставном капитале или принадлежащие вам акции, вы несете риск убытков, связанных с деятельностью юридического лица.

2. Если у вас есть партнеры по бизнесу, то ТОО или АО могут реализовать ваши совместные планы, поскольку эти организационно-правовые формы допускают возможность иметь несколько учредителей (участников). При этом количество учредителей (участников) не ограничено.

3. Юридическое лицо одной формы может быть преобразовано в юридическое лицо другой формы (например, АО в ТОО или наоборот), может быть подвергнуто процедурам слияния, выделения, присоединения, разделения. Это дает большие возможности для приспособления к текущим потребностям бизнеса.

4. Юридическое лицо может открыть филиал или представительство, то есть обособленное структурное подразделение в другом городе, области или даже стране.

Юридическое лицо. «Минусы»:

1. Юридическое лицо платит большее количество налогов и по более высоким ставкам, чем индивидуальные предприниматели. Налог, которого нет у индивидуальных предпринимателей – это корпоративный подоходный налог, ставка которого у юридических лиц, уплачивающих налоги в общеустановленном порядке, составляет 20 процентов от полученного дохода, за минусом вычетов, связанных с получением дохода и убытками (статья 147 Налогового кодекса). Социальный налог будет уплачиваться по ставке 11 процентов от фонда заработной платы юридического лица,

причем с ростом суммы облагаемого дохода ставка налога убывает (статья 358 Налогового кодекса).

Впрочем, при применении специального налогового режима – упрощенной декларации (что возможно для юридических лиц – субъектов малого бизнеса) доход юридического лица будет облагаться по ставке 3 процента от суммы выручки. В этом случае произведенные расходы во внимание не принимаются, а суммы налогов уплачиваются равными долями в виде корпоративного подоходного и социального налогов (последний – за минусом социальных отчислений).

Относительно НДС условия те же: налог на добавленную стоимость уплачивается в случае, если будет превышен минимум оборота по реализации товаров, работ и услуг, составляющий 30 000-кратную величину месячного расчетного показателя в течение календарного года.

Также юридическое лицо обязано перечислять индивидуальный подоходный налог с зарплаты своих работников и взносы в накопительные пенсионные фонды за них, но эти суммы удерживаются из зарплаты самих работников.

2. У юридических лиц, осуществляющих уплату налогов в общеустановленном порядке, довольно сложный бухгалтерский и налоговый учет. Юридическим лицам необходимо кроме налоговых органов сдавать отчетность в органы статистики. Индивидуальные предприниматели в статистическую отчетность не ведут и не предоставляют.

3. Процедура государственной регистрации юридического лица намного сложнее процедуры государственной регистрации индивидуального предпринимателя. В то время как индивидуальный предприниматель для своей регистрации посещает только налоговый комитет, юридическое лицо хотя по принципу одного окна проходит при регистрации по цепочке регистрирующих органов: органы юстиции – органы статистики – налоговые органы.

Для государственной регистрации в органы юстиции необходимо предоставить учредительные документы: устав и учредительный договор (или только устав – если у юридического лица один учредитель), а также заявление о государственной регистрации, доверенность, если документы представляются представителем учредителя. Для юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, потребуется документ, подтверждающий место нахождения.

4. Расходы на регистрацию юридического лица значительно превышают расходы на регистрацию индивидуального предпринимателя.

Необходимо уплатить сбор за регистрацию юридического лица, который составляет 2 месячных расчетных показателя для

организаций-субъектов малого предпринимательства, и 6,5 месячных расчетных показателей - для всех остальных юридических лиц. Разработка учредительных документов на государственном и русском языках зачастую не под силу непрофессионалам, поэтому и ее скорее всего придется оплатить в специализированной юридической организации (от 4 000 до 50 000 тенге).

Ваши расходы также составит стоимость нотариального удостоверения устава (от 3 000 тенге – за три экземпляра) и учредительного договора (от 7 000 тенге), копий документов для регистрирующих органов и банка (в пределах 4 000 – 10 000 тенге), образцов подписей и печати в банк (от 1 000 тенге за карточку, до 4 карточек).

Также необходимо будет оплатить стоимость изготовления печати и штампов (от 2000 тенге) и открытия счета в банке, если эта процедура платная (до 10 000 тенге). И еще один момент, касающийся расходов. Учредители юридического лица обязаны оплатить его уставный капитал.

Минимальный размер уставного капитала для ТОО составляет 100 месячных расчетных показателей. При этом учредители ТОО обязаны до момента регистрации оплатить его деньгами или имуществом не менее чем на 25 процентов, но не менее установленного минимального размера (100 МРП). И хотя внесение уставного капитала при регистрации не проверяется, обязанность его вносить никто не отменял. Поэтому данные суммы можно смело прибавить к расходам по созданию юридического лица.

Уставный капитал АО должен быть не менее 50 000 месячных расчетных показателей и подлежит оплате учредителями АО не позднее 30 дней с момента его государственной регистрации.

5. Юридическому лицу в процессе деятельности приходится иметь дело с большим количеством документов. Для совершения и регистрации любой сделки потребуются решения и протоколы собрания учредителей, постоянное изготовление копий устава, свидетельства о регистрации, статистической карточки, свидетельства налогоплательщика и т. д. Индивидуальный предприниматель в большинстве случаев обходится только свидетельством о регистрации.

Основные отличия акционерных обществ от товариществ с ограниченной ответственностью

1. Главное отличие состоит в том, что уставный капитал АО разделен на акции, а уставный капитал ТОО — на доли участников. Выпуск акций необходимо регистрировать в уполномоченном государственном органе по надзору за финансовым рынком и финансовыми организациями. Поэтому ТОО является более простой и распространенной организационно-правовой формой, чем АО.

2. Учредительными документами ТОО является устав и

учредительный договор (если участников 2 или более). Единственным учредительным документом АО является устав.

3. Минимальный размер уставного капитала ТОО составляет 100 месячных расчетных показателей, а минимальный размер уставного капитала АО — 50 000 месячных расчетных показателей. Как мы видим, акционерное общество - форма крупного предпринимательства.

Вопросы для закрепления

1. Кто такие физическое и юридическое лицо?
2. Кто является субъектами малого предпринимательства?
3. Кто является субъектами среднего предпринимательства?
4. Кто является субъектами крупного предпринимательства?
5. В каких организационно-правовых формах создаются юридическое лицо?
6. Что представляет собой полное товарищество?
7. Что представляет собой коммандитное товарищество?
8. Что представляет собой товарищество с ограниченной ответственностью?
9. Что представляет собой товарищество с дополнительной ответственностью?
10. Что представляет собой производственный кооператив?
11. Какие преимущества и недостатки имеют ИП и юрлицо?

В решении продовольственной проблемы первостепенное значение имеет развитие отрасли свиноводства. В большинстве стран мира свиньи – важнейший источник мяса и сала. В решении мясной проблемы свиноводству принадлежит ведущая роль, свинина в мясном балансе устойчиво занимает первое место. Из произведенных 265 млн тонна мяса на долю свинины приходится 40%, птицы – 30%, говядины, конины-25%, баранины и козлятины-5%. В настоящее время поголовье свиней приближается к 1 млрд гол, при этом таким странам как Китай, США, Бразилия, Германия, Россия, Испания принадлежит более 80% мирового поголовья этих животных, из которых 58% приходится на Китай. В последние годы ежегодный прирост поголовья свиней в Китае составил 19%, несколько меньший рост численности наблюдался в США и европейских странах. При этом следует отметить, что рост численности свиней в мире сопровождался опережающим ростом производства свинины. Так, за последние годы поголовье этих животных выросло на 9%, а производство свинины – на 21%, т.е идет процесс интенсификации отрасли, за счет улучшения условий кормления и уровня селекционно-племенной работы. Наибольшая интенсификация свиноводства наблюдалась в Китае, где ежегодное производства свинины повышалось на 49% при 19%-ном росте

поголовья. В Бразилии ежегодное производства свинины повышалось на 24% при росте поголовья всего лишь на 4%. Значительно интенсифицировано свиноводство в Канаде, при росте поголовья на 16% производство свинины возросло на 57%, а выход мяса в расчете на одну взрослую свинью повысился с 96 до 129 кг. При этом рост производства свинины на 60-65% достигнут в результате совершенствования системы их кормления и прогрессивных технологий содержания и на 35-40% - за счет достижений селекции, генетики и племенного дела. Отсюда следует, что организация рационального полноценного кормления и содержания свиней является одним из условий дальнейшего наращивания производства свинины и для Республики Казахстан.

В США и странах европейского союза наибольшее распространение получили свиноводческие хозяйства с замкнутым циклом производства (55-65%), которые дают до 80% убойного поголовья. Между тем следует отметить, что эффективность ферм с законченным циклом производства выше на более крупных фермах, чем на мелких. По данным американских ученых процесс концентрации свиноводческих ферм стимулируется тем, что крупные фермы экономически в состоянии рациональнее использовать оборудование, позволяющее автоматизировать переработку и скармливание кормов, закупать белковые добавки, премиксы и тем самым отказаться от дорогостоящих услуг комбикормовой промышленности. Товарное свиноводство этих стран представлено в основном поместными гибридными животными, количество которых колеблется по отдельным странам от 30 до 75% и в больших масштабах организован интенсивный откорм.

С ростом производства свинины одновременно увеличивалось ее потребление, которое отразилось на рынках сбыта. Многие страны значительно увеличили экспорт свинины по сравнению с ее потреблением. Так, Дания и Канада экспортируют до четверти производимой свинины, при этом внутреннее потребление свинины в этих странах снизилось на 14%.

Потребность в свинине на мировом рынке быстро растет вследствие повышения доходов населения в экономически развитых странах Восточной Азии, а так же Южной и Центральной Америки. Рост благосостояния населения этих регионов повышает спрос на свинину и соответственно повышает ее цену.

По мере развития свиноводства, его интенсификации страны мира дифференцируются на экспортеров и импортеров свинины.

Основными импортерами свинины являются Украина, Гонконг, Япония и Россия. Украина и Япония импортируют до 60% этой продукции от производимой внутри страны, а Гонконг в 4 раза больше, чем производит.

В Республике Казахстан импорт свинины не превышает 1% в год, а возможности для производства свинины в республике огромные. В связи с этим наша задача – радикально возродить отрасль свиноводства, перевести ее на интенсивную индустрию и добиться того, что бы она могла давать дешевую конкурентоспособную продукцию, соответственно стать наукоемким производством, сравнимым по эффективности со свиноводством таких стран как Дания, Канада, Гонконг, Франция и Германия.

Социальные изменения последнего десятилетия не обошли стороной и Республику Казахстан. Прежде всего, это выразилось в более чем двукратном сокращении поголовья свиней и соответственно производства продукции свиноводства. Спад производства и наступившая стабилизация в 2000 году свидетельствуют о том, что наступил период адекватности производства продукции потребительским возможностям населения, а успешное социально-экономическое развитие страны в последние годы способствовало увеличению потребительского спроса наращиванию производства продукции свиноводства и повышению его эффективности. Однако, свиноводство нашей страны пока еще далеко до уровня эффективности экономически развитых стран и соответственно от конкурентоспособности свинины не только на мировом, но даже на внутреннем рынке. Так в Дании, где проживает всего 5 млн человек, численность свиней составляет 11 млн, производство свинины 1,5 млн т. в год, или 145 кг в расчете на одну свиную, в то время как в Казахстане на 19 млн населения по состоянию на 1 января 2022 года приходится всего 775,3 тыс. гол. свиней, производство свинины 83,7 тыс т, в расчете на одну свиную всего 60 кг. Начиная с 2000 года поголовье свиней увеличилось на 48%, а производство свинины увеличилось на 44,3% что указывает на низкие темпы интенсификации свиноводства. Это связано, прежде всего, с тем, что основное поголовье свиней сосредоточено в домашних хозяйствах 56%, и незначительное количество на крупных и средних комплексах 33,4%. Основная часть поголовья свиней во всех категориях хозяйств сосредоточена в Северо-Казахстанской, Костанайской, Акмолинской и Павлодарской областях. При этом около 67% свинины производится в этих областях.

Важнейшей проблемой интенсификации свиноводства Республики Казахстан является оплата корма, скороспелость молодняка, мясность туши и др. показатели. Сложившиеся чрезвычайно высокие затраты кормов на единицу продукции 6,7 корм ед продолжительный период откорма до 240 дней, низкий выход поросят -12 гол. на одну свиноматку в год приводят к резкому снижению эффективности производства. Колебания цен на фуражное зерно в мире и внутри страны так же не способствуют развитию отрасли. Лучшие мировые производители свинины работают уже не над увеличением количества производимой продукции свиноводства, а над улучшением ее качества. Так в Дании работают над тем, что бы получать 30 поросят-отъемышей в расчете на одну свиноматку в год, содержание 60% и более мяса в туше взрослого животного и расход корма не более 2,8 кг на 1 кг прироста живой массы.

Востребованность в любом мясе, в том числе и свинине, определяется из потребностей населения. Так, общая численность населения Казахстана по данным на 1 января 2022 года составляет 19,1 млн человек. При этом Казахстан — государство с полиэтничным составом населения.

Требования халяль широко распространены в быту нашего населения, но не сказывается напрямую на востребованности и самом производстве свинины, потому как свинина не употребляется в пищу только среди населения исповедующих ислам, но не запрещена как таковая в стране, т.к. мы являемся светской страной с многонациональным населением.

По статистическим данным, в Казахстане в год на душу населения потребляется 64,2 кг мяса, в т. ч. 25,3 кг говядины, 8,5 кг баранины, 6,2 кг конины, 5,6 кг свинины, 17,6 кг курицы. Эти цифры говорят о том, что потребление свинины не отстает от показателей баранины и конины. Хотя ранее внутренняя потребность в свинине покрывалась полностью за счет внутреннего производства, так в 1990 году поголовье свиней составляло более 3,2 млн голов, то сейчас – колеблется в промежутке 750-800 тысяч с тенденцией на снижение.

На сегодняшний день свинина не самый популярный вид мяса в Казахстане. По объему потребления она занимает пятое место и уступает говядине, мясу птицы, баранине и конине. При этом, по информации статистической службы Евросоюза (Eurostat), в Европе этот показатель составляет 45 кг на человека в год, в Китае – 40 кг, в России – 30 кг.

Согласно цифрам Eurostat, в 2019 году мировой дефицит свинины составил 10 млн тонн и он продолжает увеличиваться. Такого объема производства, просто нет и не будет в ближайшие 3-5 лет, а значит, цена на этот вид мяса будет расти.

Хотелось бы отметить, что свиноводство – это одно из самых прибыльных направлений животноводства. Для выращивания крупного рогатого скота потребуется в среднем три года, свиньи – 6 месяцев. Свиньи очень плодовиты, при правильном содержании можно получить за два опороса до 26-28 поросят в год. Получается, что получить первый доход от свиноводства можно уже через 12 месяцев. На строительство и запуск свинокомплекса в среднем потребуется 1-1,5 года, еще через год бизнес станет самоокупаемым.

Если же говорить о ценах, то цена на свинину растет на 5% медленнее других видов мяса – в зависимости от региона она ниже цены говядины на 15–25% и, соответственно, ниже цены баранины и конины.

Перспективы на рынке производства свинины просто впечатляющие: по последним данным только в июле 2020 г. КНР импортировала почти 1 миллион тонн свинины на сумму 2,90 миллиарда долларов. Разрыв между спросом и внутренним производством, вызванный последствиями африканской чумы свиней (АЧС), привел к тому, что импорт мяса в Китай в 2020 году рос быстрее, чем когда-либо прежде. По прогнозам специалистов, страна не сможет восстановить производство свинины до уровня 2018 года как минимум до 2025-го.

Следует иметь в виду, что китайскую сторону интересуют животные-гибриды, полученные только на свиноводческих комплексах (крестьянские хозяйства и подсобные личные не рассматриваются). Вместе с тем доля свиней, разводимых на комплексах у нас составляет около 31,12%, а самих комплексов в стране не более семи. Вследствие чего у промышленного свиноводства по сравнению с другими отраслями животноводства больше перспектив на расширение.

Учитывая конкурентные преимущества, которыми обладает наша страна, низкие транспортные расходы из-за близости китайской границы, низкая

стоимость кормов и наличие развитой кормовой базы, наличие развитой транспортной инфраструктуры, у казахстанских производителей свинины есть все шансы закрепиться на китайском рынке.

В настоящее время специалистами Казахского научно-исследовательского института животноводства и кормопроизводства начато осуществление научной программы по свиноводству. Результаты научных исследований и опытов позволят подшефным свинокомплексам Алматинской области повысить продуктивность поголовья и тем самым в ближайшие три года нарастить экспорт своей продукции в Китай.

Свиноводство - эта отрасль животноводства быстрорастущая, крайне прибыльная, котируется на экспортных рынках. Поэтому нам надо заниматься свиноводством и строить новые комплексы. Есть определенные стандарты строительства свиноводческих комплексов и требования со стороны государства, т.е. на каком расстоянии от ближайших населенных пунктов их размещать. И если они выдержаны, то никто не вправе закрывать или запрещать ведение бизнеса. Там тоже трудятся люди и кормят свои семьи и платят налоги в бюджет страны.

Кормление сельскохозяйственных животных - зоотехническая наука, изучающая потребность в питательных и биологически активных веществах и их нормирование животным в целях обеспечения максимальной, генетически обусловленной продуктивности при сохранении здоровья и воспроизводительной функции.

Основным содержанием учения о кормлении является изучение потребности животных в энергии, протеине, аминокислотах, углеводах, липидах, минеральных веществах и витаминах и разработка на этой основе норм и рационов кормления. Практическое же осуществление нормированного кормления животных невозможно без определения питательности кормов и рационов. Поэтому изучение химического состава кормовых средств, определение в них содержания питательных и биологически активных веществ также является важнейшим разделом учения о кормлении сельскохозяйственных животных.

Свиньи относятся к одним из наиболее скороспелых среди сельскохозяйственных животных, в 6-7 -месячном возрасте они достигают живой массы 100 килограммов и больше, в 13-14-месячном возрасте от свиноматки можно получить первый опорос. При этом свиноматкам свойственна многоплодность (10-12 и более поросят на один опорос). Относительно небольшая продолжительность супоросности (около 114 дней - три месяца, три недели и три дня) позволяет в нормальных условиях кормления и содержания получать от свиноматки не менее двух опоросов или, 20 и более поросят за год.

Свиньи имеют специфические особенности обмена веществ и энергии, для них характерно высокое напряжение физиологических процессов и необходимо полноценное кормление со строгим учетом биологических особенностей и породных принадлежностей, обеспечивающее высокую продуктивность и экономическую эффективность отрасли. При нарушении сбалансированности кормления в организме свиней быстро наступает

нарушение обмена веществ из-за слабой реакции его приспособления к неблагоприятным факторам кормления и содержания, что сопровождается снижением продуктивности, нарушением воспроизводительных способностей, увеличиваются непроизводительные затраты кормов, резко ухудшаются экономические показатели отрасли.

Откорм взрослых свиней

Для получения шпика и сальных туш применяют откорм разовых маток и взрослых выбракованных свиноматок и хряков.

Молодых маток (разовых) живой массой 130-150 кг ставят на откорм после отъема поросят и снимают с откорма при живой массе 200-220 кг. Обычно откорм молодых маток проводят в летне-осенний период с использованием дешевых кормов собственного производства.

Выбракованных взрослых свиноматок и хряков откармливают в течение 2,5-3 мес. с увеличением первоначальной массы на 50-60% при среднесуточном приросте 800-1000 г. В конце откорма получают тяжелые сальные туши с толщиной шпика не менее 7 см. Количество подкожного сала в тушах откармливаемых животных в среднем составляет 50% их живой массы.

Нормы кормления

Поскольку в период откорма взрослых свиней идет накопление в теле главным образом жира, то их рационы должны отличаться высоким содержанием энергии. Для получения высокого прироста свиньям на 100 кг живой массы необходимо скармливать не менее 3,8 корм. ед. В 1 кг сухого вещества рациона должно содержаться 1,15-1,2 корм. ед. или 12,9 13,1 МДж обменной энергии, 12,8% сырого и 9,5% переваримого протеина, 7,0% кальция и 5,6% фосфора, 4,7 мг каротина. Взрослые свиньи менее требовательны к уровню протеина в рационе. Поэтому на 1 корм. ед. должно приходиться около 70-80 г переваримого протеина.

Нормированное кормление взрослых свиноматок обеспечивает затраты корма на 1 кг прироста живой массы в пределах 6,58 кормовых единиц.

При сальном откорме взрослых свиней используют самые разнообразные корма (сочные, зеленые, грубые, концентрированные). В начале откорма выбракованные матки имеют хороший аппетит. В этот период им надо давать максимальное количество дешевых кормов собственного производства (зеленую траву, корнеклубнеплоды, комбинированный силос, отходы технического производства и др.), содержание которых в рационе может достигать 65-70% по питательности.

В этот период откорма содержание сырой клетчатки в сухом веществе рациона может составлять 10-12%.

В заключительный период откорма взрослых свиней увеличивают долю концентрированных кормов в рационе, а сочных и грубых уменьшают. В этот период содержание сырой клетчатки в сухом веществе рациона должно составлять 6-8%.

Поэтому корма, богатые растительными жирами (овес, жмыхи, кукуруза, соя и отруби) скармливают свиньям в начале и середине откорма. В заключительный период откорма свиньям скармливают в основном корма с

невысоким содержанием жира - ячмень, рожь, горох, свекла, комбинированный силос. Скармливание свиньям жиров животного происхождения не ухудшает качества сала. Значительно снижаются вкусовые качества мяса и сала при скармливании свиньям кормов, обладающих специфическими свойствами (рыба и рыбный фарш, рыбная мука, жмых и шрот кориандровый и др.). В связи с этим такие корма необходимо исключить из рациона в заключительный период откорма свиней.

Положительное влияние на качество мяса и сала оказывают сочные корма (кормовая и сахарная свекла, комбинированный силос, морковь, зеленая масса бобовых) и корма животного происхождения - обрат, сыворотка, мясная и мясокостная мука.

В условиях свиноводческих комплексов откорм взрослых выбракованных свиней проводят специальными полнорационными комбикормами, оказывающими положительное влияние на качество мяса и сала.

Откорм свиней представляет собой завершающую хозяйственную операцию, от успешного проведения которой зависят итоги всей работы в свиноводстве. Задача ее состоит в получении максимального количества свинины высокого качества наиболее экономичным путем.

Успехи откорма зависят от генетических особенностей, методов разведения, условий кормления и содержания свиней, качества кормов, технологии производства свинины. Из генетических факторов наибольшее влияние оказывают породы, различающиеся по скороспелости, откормочной и мясной продуктивности, способности превращать корма в продукцию.

Высокие результаты даёт использование товарных гибридов, создаваемых на основе скрещивания специализированных линий разных пород.

Большое влияние на результаты выращивания и откорма оказывают кормовые факторы. На результаты откорма оказывают влияние количество и качество корма, питательная ценность рациона, соотношение питательных веществ. Хорошими кормами для откармливаемых свиней являются ячмень, пшеница, просо, горох, картофель, обрат. Включение в рацион большого количества маслянистых кормов, скармливание их в течение длительного времени приводят к ухудшению качества свинины, получению «мягкой туши» и «мажущегося сала». При кормлении в первый период (до 50–60 кг) откорма такие корма скармливают в небольших количествах, а во второй половине откорма их выводят из рациона и заменяют кормами, дающими твердую тушу. Во избежание несвойственного свинине запаха примерно за месяц до завершения откорма свиней из их рациона выводят рыбные отходы и муку.

Кормовая дача должна быть достаточной для удовлетворения потребностей свиней во всех питательных веществах в соответствии с их возрастом и живой массой. Недостаточное количество даже хорошо сбалансированного рациона сдерживает рост свиней и ухудшает их показатели

откорма. Скрытой формой недоедания следует считать несбалансированность рациона по питательным веществам.

Нежелательное действие, особенно на заключительной стадии откорма, оказывает и перекорм свиней, приводящий к ожирению животных и относительному уменьшению в их теле мышечной ткани. От жирных свиней получают туши с высоким содержанием сала и низкой долей мяса. К подобному результату приводит повышение живой массы свиней при убое. Известно, что по мере повышения их живой массы относительное содержание сала в теле увеличивается, а мяса уменьшается. Однако изменение соотношения этих тканей у свиней различных пород протекает по-разному.

Раннее ожирение свиней вынуждает владельцев завершать откорм в период активного роста животных, когда они потребляют большое количество дешевых кормов и дают высокие приросты живой массы. В связи с этим во многих странах, до недавнего времени было принято завершать мясной откорм по достижении свиньями живой массы 100 кг. Однако успехи в селекции на повышение мясной продуктивности позволяют снимать с откорма молодняк живой массой 112-118 кг, как это в нашей стране предусматривается технологией производства свинины на крупных свиноводческих комплексах по выращиванию и откорму 30 и 70 тыс. свиней в год. Повышены весовые кондиции при убое свиней в Польше до 115 кг, Венгрии - 117 кг и ряде других стран.

Увеличения выхода мяса в туше при откорме молодняка до тяжелых весовых кондиций можно добиться снижением интенсивности роста на заключительной стадии откорма путем ограничения свиней в корме. Установлено, что снижение уровня кормления животных во второй половине откорма приводит к уменьшению отложения жира, а следовательно, к повышению относительного содержания мяса в туше. Правда, такие изменения сопровождаются снижением интенсивности роста, увеличением продолжительности откорма и расхода корма на единицу прироста.

В практике свиноводства применяются мясной, беконный и сальный (до жирных кондиций) виды откорма.

Эксперт

Сагинбаева М.Б.

**Руководитель офиса распространения
знаний «Extension-KATU»**

Тагаев З.Ф.