



Село Зардалы, Баткенской области Кыргызской Республики

УДК 372.8
ББК 74.26
М 50

Издатель: Представительство Структуры «ООН-женщины» в Кыргызской Республике
Рецензия: Корнелью Эфтоди, Сотрудник национальной программы
Структуры «ООН-женщины» в Молдове

Иллюстрации: Байыш Исманов Перевод: Гульчахра Карымшакова
Гульжан Асанбаева
Дизайнер: Махмуд кызы Айжамал Типография: М-Максима, Бишкек

М 50 «Моё процветающее хозяйство»: Методическое руководство для учителей.
Ральф ван Гелдер, Адриен ван Гелдер, Геральд Гюнтер, Надырбек Качкынбаев.
– Четвертое издание. Б.: 2016. – 291 стр. Тираж 30 экз.

ISBN 978-9967-27-481-5

Первое издание методического руководства «Моё процветающее хозяйство» было опубликовано в 2007 году на грантовые средства Германии, предоставленные со стороны GTZ для реализации проекта «Повышение потенциала для устойчивого жизнеобеспечения сельского населения», в первую очередь, в Баткенской и Жалал-Абадской областях Кыргызской Республики. Данная публикация применялась в работе различных проектов GTZ/GIZ в период с 2010 по 2014 годы.

В 2013 году GIZ в Кыргызской Республике любезно дал свое согласие Структуре «ООН-женщины» на дополнение, опубликование и использование обновленной версии книги «Моё процветающее хозяйство». Структура «ООН-женщины» поручила Сельской Консультационной Службе Жалал-Абадской области (СКС ЖА) дополнить, расширить и обеспечить дальнейшую возможность использования книги «Моё процветающее хозяйство». Публикация дополненной версии книги 2014 года стала возможной благодаря «Управлению ООН по поддержке миростроительства» (УПМС) через проект «Формирование круга сторонников и предпосылок для укрепления мира», который в настоящее время реализуется в Кыргызстане в рамках УПМС «Фонд миростроительства и восстановления».

Издание 2016 года «Моё процветающее хозяйство» поддерживается правительством Финляндии в рамках реализации своего проекта Структуры «ООН-женщины», которая способствует инклюзивному, действенному и эффективному использованию водных ресурсов на уровне общин. Материалы, опубликованные со стороны ЮНИСЕФ использовались для разработки главы по санитарии. С 2014 года «Моё процветающее хозяйство» дополнено компонентом «от равного равному», направленный на строительство «Моей безопасной и мирной школы» и нацелен на повышение способности и навыков учащихся средних школ на обеспечение гендерного равенства и расширения прав и возможностей в качестве ответственных граждан.

Воспроизведение отдельных разделов книги 2016 года выпуска или переиздание всей книги разрешается, при условии предоставления ссылки на видном месте книги, что издателем оригинала книги является Структура «ООН-женщины», а Финляндия является финансовым донором, а также при соблюдении ниже оговоренных условий. Публикация данной книги с целью извлечения прибыли разрешается только в том случае, если будут воспроизведены целые главы или полностью вся книга в образовательных целях и при ниже отмеченных условиях. Однако данная книга допускается к использованию с целью получения прибыли только теми компаниями, которые зарегистрированы в Кыргызской Республике и нацелены на содействие образованию и обучению исключительно в странах Центральной Азии. Использование отдельных частей разделов или отдельных иллюстраций для коммерческих целей однозначно и категорически запрещается. При переиздании третьей стороной любой части этой книги с коммерческой или некоммерческой целью будут применяться положения и правила, установленные этой стороной и международное законодательство об авторском праве. Уточнением наличия или отсутствия таких прав у третьих лиц должна заниматься сама заинтересованная сторона в воспроизводстве книги.

Издатель предпринимает должные меры по соблюдению соответствующих законов, но ни в коей мере не несет ответственность по выяснению наличия или отсутствия у третьих лиц прав на воспроизводство отдельных частей или полностью всей книги.

M4306010000-14
ISBN 978-9967-27-481-5

УДК 372.8
ББК 74.26



ИЗДАНО ПРИ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА ФИНЛЯНДИИ



© Авторское право 2016 г.
Представительство Структуры
«ООН-женщины» в Кыргызстане
© Авторское право по фотографиям
Геральд Гюнтер

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Моё процветающее хозяйство | 6 |
| Предисловие | 11 |
| Раздел 1: Ты и рыночная экономика | 20 |
| Урок 1 Ты и рыночная экономика | 22 |
| Урок 2 Что такое бизнес? | 44 |
| Урок 3 Маркетинг и продажа | 62 |
| Раздел 2: Планирование бизнеса | 88 |
| Урок 4 Планирование бизнеса | 90 |
| Урок 5 Основы учета предпринимательской деятельности | 106 |
| Урок 6 Основы составления бюджета | 124 |
| Раздел 3: Доступ консультациям и финансированию | 134 |
| Урок 7 Управление рисками | 136 |
| Урок 8 Доступ к микрокредитным средствам | 146 |
| Урок 9 Доступ к консультациям | 168 |
| Раздел 4: Гендерное равенство | 182 |
| Урок 10 Конституция и гендерное равенство; определение терминов «пол» и «гендер», и их различие | 184 |
| Урок 11 Гендерные роли и стереотипы | 188 |
| Урок 12 Гендерное равенство в Кыргызстане | 194 |
| Урок 13 Инициативы сельских женщин | 200 |
| Раздел 5: Вода | 214 |
| Урок 14 Вода, санитария и гигиена для школьников | 216 |
| Урок 15 Основы бережного использования воды в огородах | 250 |



Предметы учебного плана, где «Мое процветающее хозяйство» может служить в качестве ресурсной книги

| Модуль/Месяц | Предмет | Сен. | Окт. | Ноя. | Дек. | Янв. | Фев. | Мар. | Апр. | Май |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|-----|
| Ты и рыночная экономика | Экономика | ■ | | | | | | | | |
| | География | ■ | | | | | | | | |
| | Участие в общественно-государственном управлении | | ■ | | | | | | | |
| Что такое бизнес? | Экономика | | ■ | | | | | | | |
| | Факультатив | | ■ | | | | | | | |
| Маркетинг и продажа | Экономика | | | ■ | | | ■ | | | |
| | Факультатив | | ■ | | | | | ■ | | |
| Планирование бизнеса | Экономика | | | ■ | | | | | | |
| | Факультатив | | | ■ | | | | | | |
| Основы учета предпринимательской деятельности | Экономика | | | ■ | | | | | | |
| | Факультатив | | | ■ | | | | | | |
| | Математика | | | ■ | | | | | | |
| Основы составления бюджета | Экономика | | | ■ | | | | | | |
| | Математика | | | ■ | | | | | | |
| | Участие в общественно-государственном управлении | | ■ | | | | | | | |
| Управление рисками | Экономика | | | | | ■ | | | | |
| | Факультатив | | | | | ■ | | | | |
| Доступ к микрокредитным средствам | Экономика | | | | | | ■ | | | |
| | Математика | | | | ■ | | | | | |
| Доступ к консультациям средствам | Экономика | | | | | | ■ | | | |
| | Факультатив | ■ | | | | | | | | |
| Конституция и гендерное равенство... Гендерные роли и стереотипы Гендерное равноправие в Кыргызстане | Факультатив | ■ | | | | | | | | |
| | Участие в общественно-государственном управлении | | ■ | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| Инициативы сельских женщин | Экономика | | | | | | ■ | | | |
| | Факультатив | ■ | | | | | | | | |
| | Участие в общественно-государственном управлении | | ■ | | | | | | | |



Предметы учебного плана, где «Мое процветающее хозяйство» может служить в качестве ресурсной книги

| Модуль/Месяц | Предмет | Сен. | Окт. | Ноя. | Дек. | Янв. | Фев. | Мар. | Апр. | Май |
|------------------------------------------------|--------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|-----|
| Вода санитария и гигиена для школьников | Биология | ■ | | | | | ■ | | | |
| | Химия | ■ | | | | | ■ | | | |
| | Человек | ■ | | | | | ■ | | | |
| | Основы геоэкологии | | ■ | | | | | | | |
| | Факультатив | | ■ | | | | | ■ | | |
| Основы бережного использования воды в огородах | Биология | ■ | | | | | ■ | | | |
| | Химия | ■ | | | | | ■ | | | |
| | Экономика | | ■ | | | | ■ | | | |
| | География | ■ | | | | | ■ | | | |
| | Основы геоэкологии | ■ | | | | | | | | |
| | Факультатив | | ■ | | | | | ■ | | |

Экономика

Факультатив

Биология

География

Математика

Человек

Участие в общественно-государственном управлении

Основы геоэкологии

Химия



МОЁ ПРОЦВЕТАЮЩЕЕ ХОЗЯЙСТВО

Учебник «Моё процветающее хозяйство», претерпев ряд правок и дополнений, используется уже десятый год. «Мое процветающее хозяйство» является продуктом работы Проекта GTZ «Повышение потенциала для жизнеобеспечения сельского населения, предотвращение конфликта и добросовестное управление». В период с 2003 по 2007 годы Проект разработал различные модели по устойчивому жизнеобеспечению сельского населения Кыргызстана на основе Баткенской области. Проект проводил работу во всех айыл окмоту (муниципалитетах) и более 100 селах Баткенской области через местную партнерскую сеть, в создании которой он сделал большой вклад. В 2007 году в партнерстве с СКС Жалал-Абадской области несколько разработанных моделей были тиражированы в 70 селах Жалал-Абадской области. Более того, специальные виды деятельности реализовывались по всему Кыргызстану. Такой практический опыт позволил сотрудникам Проекта и местным партнерам понять проблемы и возможности сельского населения Кыргызстана, а также определить пути достижения успеха в условиях рыночной экономики, способы содействия местному населению и предотвращения негативных социальных последствий для местных общин, вытекающие в результате высокого уровня исходящей трудовой миграции, как мужчин, так и повышающегося количества женщин.

GTZ оказал поддержку сельским консультационным услугам на юге Кыргызстана и создал широкую сеть местных микрокредитных агентств, а также кооперативы по производству семян и сельскохозяйственных материалов. Гранты, в основном, выдавались на обучение и наращивание потенциала. Кроме того, предоставлялись разовые гранты для создания начального капитала. Гранты на операционные расходы не выдавались. Кроме того, не выделялось никаких субсидий. Следовательно, учреждениям с самого начала пришлось работать в соответствии с принципами рыночной экономики и своими силами прийти к успеху. По этой причине в 2016 году, т.е. через девять лет после завершения Проекта и, несмотря на различные изменения в микрокредитной отрасли, все организации, созданные десять лет назад, процветают по настоящее время. Эти организации расширились и укрепились в институциональном порядке, их финансовая устойчивость постоянно подтверждается: все это достигнуто благодаря изначальной ориентированности на бизнес (а не преследованию цели для получения субсидии или гранта). Например, несмотря на беззалоговый кредит, эти микрокредитные агентства ежегодно предоставляют кредиты и консультации нескольким тысячам семей. В течение десяти лет подряд каждый кредит погашался в полной мере!

Проект GTZ также обучил большое количество учеников и взрослых людей предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве, и работал в тесном сотрудничестве с органами местного самоуправления, районными и областными администрациями, а также с отдельными министерствами на национальном уровне с целью содействия в построении рыночной экономики и открытого общества в Кыргызстане.



Кыргызстан, с населением в шесть миллионов человек, расположен на пересечении торговых путей между Китаем и Европой, которого природа одарила наличием всех металлов из периодической таблицы Менделеева. Климат страны подходит для ведения широкого спектра сельскохозяйственных видов деятельности. Таким образом, Кыргызстан обладает всеми природными ресурсами, необходимыми для прекрасного жизнеобеспечения своего народа. Прошли те времена, когда Москва субсидировала модернизацию Кыргызстана. На сегодняшний день в стране преобладает рыночная экономика. Это означает, что на народ Кыргызстана и на его Правительство возложены обязательства за соответствующее использование богатства страны для развития нации, благополучия всего народа и процветания будущих поколений.

С тех пор, как в 2007 году проект GTZ завершил свою работу, произошло много изменений в Кыргызстане и во всем мире в целом. Недостаточно регулируемый капитализм привел к финансовому кризису, оказавший негативное влияние на возрастающее количество экономически независимого мира в период с конца 2007 года, который ощущается даже в 2016 году. Некоторые страны выдержали трудности лучше, чем другие: с целью долгосрочной перспективы, средние классы в Германии, а также сектор малых и средних предприятий страны поддерживают сильную систему ученичества в стране и занимаются подготовкой молодежи к работе. Таким образом, они хотят обеспечить успех экономики Германии и отличаться высоким качеством экспортируемых товаров и соответственно, их высокой стоимостью, тогда как другие страны Европы, которые сосредоточивались на секторе услуг, по-прежнему сталкиваются с безработицей среди молодежи, которая в настоящее время превышает 20 %; в Китае временный (но неустойчивый) рывок в государственных инвестициях пока еще поддерживает высокие темпы роста и держит народное недовольство под контролем; богатые ресурсами страны, имеющие налаженную систему управления, такие как Австралия, до недавнего времени обеспечивали свое процветание за счет высоких цен на сырье, но когда цены на сырьевые товары упали из-за снижения спроса со стороны Китая, то чрезмерное инвестирование прекратилось. Высокая зависимость России от нефти, являющаяся препятствием для роста экономики страны, а также резкое снижение ценности рубля, имеющее прямые последствия для Кыргызстана, где рабочие мигранты в России отправляют небольшие денежные переводы своим родственникам, получателями которых являются в основном сельские жители Кыргызстана, привело к резкому ощущению кризиса в Кыргызстане.

В Кыргызстане, с момента политических массовых волнений 2010 года, постепенно шаг за шагом строится стабильность, в результате чего у делового сообщества появляется уверенность в инвестировании. На фоне экономического кризиса в России и Казахстане и замедления темпов роста в Китае, Кыргызстану удалось довольно хорошо справиться.

Тем не менее, экономика Кыргызстана по-прежнему зависит от двух нестабильных видов экспорта: золота на руднике Кумтор, и рабочей миграции в России и Казахстане, экономики которых в настоящее время испытывают трудности. Предстоит разработать стратегию по выходу из сложившейся ситуации в отношении снижения обоих источников дохода, не подвергая экономику Кыргызстана высокому риску.

Принимая во внимание недостаток хорошо образованной и квалифицированной рабочей силы, а также учитывая нежелание многих авторитетных международных инвесторов связывать себя обязательствами перед Кыргызстаном из-за проблем с добросовестным управлением и политической нестабильностью, то сельское хозяйство и пищевая промышленность остаются очевидными секторами экономики, где люди могут работать и зарабатывать себе на жизнь. Учитывая в целом низкую производительность сельскохозяйственного сектора Кыргызстана вследствие использования устаревших подходов и технологий, ограниченного доступа к информации и знаниям, а также нежелания фермеров объединяться в кооперативы, то имеется не в полной мере использованный потенциал для превращения сельского хозяйства в двигатель роста национальной экономики и в качестве альтернативы финансовому вознаграждению, получаемое при трудовой миграции.



Книга «Мое процветающее хозяйство» издана с целью оказания содействия в заполнении пробела между потенциалом, который народ Кыргызстана мог бы иметь путем использования имеющихся в его распоряжении природных ресурсов и реальностью, где недостаток навыков препятствует рентабельному использованию этих ресурсов. Такие страны, как Южная Корея, Сингапур и Малайзия, которые были феодальными, бедными или неразвитыми, только два поколения назад в течение нескольких десятилетий напряженного труда достигли индустриализации работы и обеспечили своих граждан комфортабельной жизнью. В Китае за четверть века около 400 миллионов человек были выведены из крайней нищеты.

Основой такого прогресса и процветания стала инвестиция в обучение, признание знаний и трудолюбия. Без наличия знаний о правильном использовании ресурсов, даже богатые нефтяными ресурсами государства, могут оказаться бедными. Накопление знаний требует времени. Аналогично, преобразование накопленных знаний для повышения благосостояния требует времени и усилий.

Таким образом, если ты хочешь хорошо жить, то нет никакой альтернативы, кроме того, как повышать свои знания и создавать свое богатство в течение многих лет упорной работы.

«Мое процветающее хозяйство» начинается с нижней ступени лестницы, по которой ты можешь подняться к хорошей жизни. Почти каждый ученик 9 и 10 класса будет иметь доступ к земельному участку, который может стать продуктивным и прибыльным; это может быть огород, расположенный рядом с домом или участок в нескольких минутах ходьбы от дома. В городах можно использовать дачные участки.

Цель этой учебной программы заключается в том, чтобы ты, ученик, мог приобрести основные навыки эффективного использования имеющихся у вас в регионе ресурсов. Изучение на практике поможет развить твои навыки для успешного участия в рыночной экономике. Получая прибыль и реинвестируя её большую часть в течение нескольких лет, ты можешь построить свое хозяйство, которое станет основой для удовлетворения потребностей своей семьи и прекрасного безбедного будущего. В заключительном разделе «Мое процветающее хозяйство» мы покажем тебе, как можно в течение пяти лет от ученика 9 класса стать зажиточным фермером, если ты готов работать на земле.

В зависимости от того, насколько ты успешен, который в большой степени зависит от того, насколько ты открыт к принятию обоснованных рекомендаций, и насколько старательно и упорно работаешь, ты можешь стать успешным фермером или предпринимателем или бизнесменом на основе накопленного тобой опыта. В таком случае, если у тебя еще будет немного удачи, то ты будешь на пути к становлению обеспеченным человеком. К такой жизни могут привести годы напряженной и кропотливой работы, а не просто мечты. Этим мы хотим сказать, что все зависит от тебя, твоей приверженности и преданности делу и твоего трудолюбия. Как видно из нашей книги, чем в большей степени Кыргызстан будет функционировать в рыночной экономике, тем большего прогресса он добьется. Открытые рынки любят прозрачность, вдумчивое регулирование, качество, доверие и верховенство закона. Они не приемлют коррупцию, трайболизм, ограничения и эгоизм. Чем меньше последнего, тем сильнее будет рыночная экономика, твоя семья и Кыргызстан в целом.

В книге «Мое процветающее хозяйство» ты узнаешь, как можно использовать рыночную экономику в своих интересах. Таким образом, когда ты захочешь построить собственную ферму на своем собственном участке земли, ты не будешь зависеть от своих родственников, от Правительства, а также от подаяний доноров. Ты можешь гордиться, что сам(а) создал(а) свою успешную самозанятость и достиг(ла) процветания своим собственным трудом. Желаем тебе успехов в этом начинании и надеемся, что у тебя все получится. Если многие из вас достигнут этого, то Кыргызстан станет сильной и процветающей страной в течение одного-двух поколений. Пусть твой личный интерес даст тебе стимул для твоего первого шага. Твои дети и внуки будут благодарны тебе.



Мотивацией для вовлечения Структуры «ООН-женщины» в переиздание книги «Моё процветающее хозяйство» в 2014 году стала работа Структуры «ООН-женщины» в сфере расширения экономических возможностей женщин в Кыргызстане, куда входят вопросы обеспечения женщин правами на землю, предоставление малоимущим женщинам доступа к семенам, а также миграция. Структура «ООН-женщины» реализует свою деятельность в Кыргызстане с 1999 года, сначала как ЮНИФЕМ, а начиная с 2010 года, как Структура «ООН-женщины». Наш партнер, Сельская Консультационная Служба Жалал-Абадской области, который предлагает тебе и твоей школе книгу «Мое процветающее хозяйство» работает в сфере передачи сельскохозяйственных знаний с 1999 года, с 2003 года работает с проектом GTZ, разработавший книгу «Мое процветающее хозяйство», а с 2012 года работает с «ООН-женщины». Обе организации, СКС Джалал-Абад и Структура «ООН-женщины» разделяют одно видение касательно расширения возможностей молодежи Кыргызстана для эффективного использования природных ресурсов страны с целью построения мира и достижения благосостояния всего народа.

Настоящее издание книги «Моё процветающее хозяйство» от 2016 года связано с новым проектом, финансируемым Правительством Финляндии для Структуры «ООН-женщины» в Кыргызстане. Настоящий проект фокусируется на инклюзивном распределении ограниченных водных ресурсов в ряде айыл окмоту и более эффективного использования водных ресурсов в результате улучшения управления ассоциаций водопользователей на уровне муниципалитетов. Эффективность использования поливной воды должна быть повышена за счет поощрения таких методов, как капельное орошение и развитие тепличного производства. Это издание также затрагивает вопросы здравоохранения и санитарии в отношении к использованию воды.

Структура «ООН-женщины» работает над проблемами женщин, мира и безопасности, обеспечения прав и возможностей сельских женщин, насилия в отношении женщин, а также в сфере политических возможностей, где опыт работы показал, что бедность и отсутствие знаний являются ключевыми факторами препятствия социального прогресса и усиления неравенства и нестабильности. Достижение процветания по всему Кыргызстану требует от фермеров более эффективного использования своих земель. Содействие равенству означает участие молодых женщин на рынках труда с предоставлением им доступа к средствам производства. Молодой трудолюбивый фермер, строящий фундамент процветания путем дисциплинированной работы, не будет в порыве отчаяния прибегать к алкоголю или религиозному экстремизму.

Он также не прибегнет к похищению невесты для завоевания ее сердца. В свою очередь, девушка, став сельскохозяйственным предпринимателем, расширит свои права и возможности, и может тщательно выбрать своего будущего мужа. И при этом, она не будет в тягость для своей семьи. И она, и ее муж, могут подождать и женятся после достижения 20-летнего возраста. Имея соответствующие навыки и решимость, они создадут процветающее хозяйство. Они будут воспитывать своих детей и прививать им позитивное отношение к работе. Разве это не лучше по сравнению с тем, когда молодежь покидает школу при первой же возможности, чтобы жениться до того, как поехать за рубеж и заняться черной работой, где их права не всегда могут соблюдаться, а также редко видеть своих детей, которых оставили на попечение своих бабушек и дедушек?

Структура «ООН-женщины», СКС ЖА и Правительство Финляндии надеются, что молодые люди, которые прилежно следовали советам, предоставленным в книге «Моё процветающее хозяйство» войдут в число поколения, который достигнет процветания всего Кыргызстана и создаст основу для осуществления верховенства закона, всеобщего равенства и истинного патриотизма, которые можно достичь путем усиления мощи и развития своей страны, работая в своей стране и для своей страны.

Геральд Гюнтер
Представитель Структуры
«ООН-женщины» в Кыргызской Республике

Бишкек, июль 2016 г.



ВАЖНАЯ ПАМЯТКА – ПЕРСПЕКТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Помните, что для реализации практической части данного курса обучения с началом весенних теплых дней ученики должны начинать создание своего огорода. Вам, как учителю, необходимо заранее запланировать следующее:

- ▶ стимулировать учеников для своевременного приготовления компоста;
- ▶ собрать деньги с учеников для закупки семян необходимых культур;
- ▶ записать, какое количество семян необходимо купить для каждого ученика;
- ▶ найти надежного человека, который собирается ехать в Бишкек или Ош, и попросить купить семена в специальном магазине по продаже семян;
- ▶ бережно хранить семена в подходящем месте до их посева.



ПРЕДИСЛОВИЕ

Получение образования в условиях рыночной экономики

«Задача среднего образования на сегодняшний день заключается в подготовке огромного количества молодых людей для их дальнейшего обучения и стабильного жизнеобеспечения» (ЮНЕСКО)

Рыночная экономика требует наличие квалифицированной и хорошо образованной рабочей силы. При вступлении на путь своей трудовой деятельности молодые люди должны с ответственностью подходить к выполнению предстоящей работы, а также быть готовыми трудиться в течение полного рабочего дня и в полную меру своих способностей. На сегодняшний день молодое поколение должно быть готово к образованию на протяжении всей жизни, совершенствованию своих навыков, приобретению новых жизненно-необходимых знаний с целью их использования посредством адаптирования к местным условиям. Кроме того, молодые люди должны быть готовы к использованию результатов научно-технического прогресса.

В развитых странах мира в течение завершающего года или последних двух лет обязательной школьной образовательной программы, определенное количество часов отводится для подготовки учеников к их будущей профессии. В Кыргызстане выпускники, которые не смогли трудоустроиться сразу же после окончания учебы, должны быть подготовлены для самостоятельного ведения прибыльной деятельности на земельных участках своих домохозяйств. Во многих странах мира в среднеобразовательных школах включены практические занятия для учеников по вопросам прав и ответственности на рабочих местах.

Многие ученики в развитых странах мира начинают подрабатывать уже во время обучения в школах, а некоторые проходят даже профессионально-техническую подготовку. В Германии каждый ученик в обязательном порядке должен один или два раза в неделю посещать практические занятия. По завершению среднего образования выпускники знают основы трудовой деятельности. Другими словами, они готовы к работе!

Цель настоящей книги

Ученики в Кыргызстане не проходят такое же количество часов обучения, как в развитых странах мира. Кроме того, учебные планы школ не включают специальные программы по переходу от обучения к работе. Школы не имеют специальных оборудований для проведения практических занятий, а преподаватели не обучены таким навыкам. Учебное пособие «Моё процветающее хозяйство» является инструментом для подготовки учеников 9 класса, которые находятся на пороге завершения среднего образования, к производительной и прибыльной самозанятости. Данная книга будет содействовать ученикам в развитии навыков для принятия решений и эффективного ведения сельскохозяйственной и предпринимательской деятельности, а также поможет понять причины, по которым некоторые фермерские хозяйства и предприятия становятся успешными, а некоторые терпят неудачу.



«Моё процветающее хозяйство» также разработано с целью предоставления практических знаний по рыночной экономике ученикам 9-10 классов Кыргызстана. В книге отмечены навыки, необходимые для ведения бизнеса, а также преимущества использования этих навыков учениками при создании своего огорода в контексте рыночной экономики. Материалы и задания разработаны для интерактивного способа ведения обучения, которые требуют усилий, как со стороны учеников, так и со стороны учителей. Учителя будут использовать новые методы обучения, а ученики будут полностью вовлекаться в процесс урока, задавать вопросы и участвовать в принятии решений.

Цель учебного пособия «Моё процветающее хозяйство»

Материалы в данной книге разработаны таким образом, чтобы ученики могли:

- ▶ приобрести знания и понимание по основам ведения бизнеса, финансовым и правовым принципам рыночной экономики;
- ▶ получить навыки для принятия решений и решения проблем;
- ▶ получить навыки общения;
- ▶ получить навыки самостоятельной и совместной работы;
- ▶ взять на себя ответственность при принятии личного решения;
- ▶ понять важность взятия на себя ответственности каждым гражданином для продвижения честности, справедливости и беспристрастности в обществе.

Соглашение между учителями и учениками

Ученики должны взять на себя ответственность, что при получении образования они будут соблюдать дисциплину, внимательно и с желанием слушать, задавать вопросы, анализировать и участвовать в решении проблем. Учителя должны понимать, что обучение и получение образования – это партнерские отношения, где каждая участвующая сторона должна уважать права другой стороны.

| Ответственность учителя: | Ответственность ученика: |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><i>ответственность учителя</i></p>  | <p><i>ответственность ученика</i></p>  |
| <p>Поддерживать каждого ученика в достижении им полной реализации своих способностей.</p> | <p>Вовремя приходить в школу и посещать все уроки.</p> |
| <p>Обучать принципу образования на протяжении всей жизни на своем личном примере.</p> | <p>Быть внимательным (ой) в классе и при необходимости обращаться за помощью учителя.</p> |



| Ответственность учителя: | Ответственность ученика: |
|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Уважать права учеников по свободному выражению своих мыслей. | Взять на себя обязательства учиться в полную меру своих способностей. |
| Разработать уроки, стимулирующие учеников к поиску и нахождению ответов. | Относиться с уважением к мнению других студентов и учителей. |
| Отвечать на вопросы учеников точно и своевременно. | Уважать права других к обучению. |
| Слушать внимательно и благожелательно вопросы и беспокойства учеников. | Принимать активное участие на уроках. |
| Проверять и возвращать работу учеников без задержки. | Относиться уважительно к имуществу других учеников, учителей и школы. |
| | Выполнять задания вовремя. |

Место учебного пособия «*Моё процветающее хозяйство*» в школьной программе Кыргызской Республики

Учебное пособие «*Моё процветающее хозяйство*» представляет собой **интегрированный учебный план и ресурс**, разработанный с целью использования в качестве руководства по обучению в области экономики, биологии, географии, а также аспектов математики и ремесленного производства.

Данная книга предназначена для учащихся 9-10 классах. Программа рассчитана для проведения трех **часов обучения в неделю в течение одного учебного года**, которые можно провести в выделенные часы для факультативных занятий по экономике и ремесленному производству. Курс соответствует требованиям значительной части предмета по экономике. В этом курсе имеются практические занятия с вовлечением технических навыков планирования, измерения и проектирования. В таблице на внутренней стороне обложки книги показано как «*Моё процветающее хозяйство*» можно адаптировать для школьной программы 9-10 класса и использовать при изучении многих предметов.

Использование руководства для учителей

Настоящее справочное руководство не является единственно правильным в отношении того, как надо обучать учеников и готовить их к рыночной экономике. В условиях рыночной экономики учитель тоже должен обучаться в течение всей своей жизни, так как постоянно разрабатываются и внедряются новые методы. Таким образом, опытный преподаватель будет рассматривать новые методы в качестве полезных инструментов, а не в качестве излишних изменений.

Нет единого метода обучения по стимулированию всех учеников к обучению

Все ученики разные и, следовательно, стимулы для поиска ответов и желания учиться тоже разные. Кроме того, в любом классе могут быть учащиеся, которые не очень жаждут учиться. Задача учителя - быть гибким (ой) и адаптировать свои уроки соответственно потребностям и интересам учащихся. Иногда необходимо разработать альтернативные задачи для привлечения внимания трудных учеников, чтобы постепенно повернуть их в основное русло и развить в них желание учиться. Такое отношение не будет несправедливым по отношению к другим ученикам, потому что это поможет улучшить обучающую среду в классе вследствие улучшения плохого поведения трудных учеников и проявления их интереса к обучению.

Данная книга представляет учащимся определенную информацию, но есть вопросы, требующие самостоятельного размышления. Заметки для учителей представлены с одной стороны для того, чтобы они научились разрабатывать соответствующие вопросы для учеников на основе отраженной информации, а с другой стороны – делать соответствующие выводы.

В книге оставлено достаточно много пустого места для учителей с целью ведения ими записей по применению новых знаний.



Использование модулей

Последовательность учебных модулей представлена с учетом учебного года и сельскохозяйственного календаря в Кыргызстане. Модули по вопросам рыночной экономики, основам ведения бизнеса, учету, планированию и составлению бюджета необходимо проводить в начале года. В конце января, при наступлении теплых дней, ученики могут начать изучение практических материалов на открытом воздухе. **К началу сельскохозяйственного сезона, т.е. в марте, ученики должны будут изучить первые четыре раздела книги и перейти к разделу 5 «Создание огорода».**

Надеемся, что в тех школах, где эти модули будут использоваться в качестве факультативных занятий, они будут интересными и полезными как для преподавателей, так и для учеников. Таким образом, ученики посмотрят на свои сообщества свежим взглядом и смогут многому научиться на опыте успешных предприятий, с которыми они ознакомились во время занятий. Кроме того, ученики будут учиться на неудачах других, чтобы не повторять таких ошибок.

При хорошей погоде учителя должны выводить учеников на улицу. Можно проводить наблюдения за растущими овощами и деревьями на огородах, расположенных недалеко от школы, а также обучать определению сорняков, вредителей и других проблем. Ученики быстрее научатся во время таких практических занятий, чем при проведении теоретических занятий в классе.

Обучение в рыночной экономике

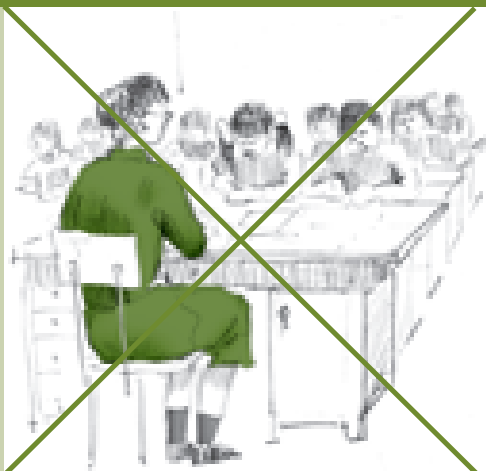
Насущная задача рыночной экономики на сегодняшний день является реализация деятельности с учетом происходящих изменений. Долг учителей заключается в обучении учеников способам поиска информации, в которой они будут нуждаться в будущем. Кроме того, им необходимо прививать ученикам потребность в обучении на протяжении всей жизни.

Учитель должен адаптировать материал соответственно своему стилю преподавания, а также стилю освоения информации учениками и их потребностям. При подготовке к уроку необходимо тщательно прочитать каждый модуль, понять и оценить его по отношению к конкретному классу, в котором будет преподаваться этот материал.

В условиях рыночной экономики учителя обучают умениям и навыкам, необходимые в учебе. Этот метод помогает изучению и освоению большого объема информации, проведению самостоятельной оценки и анализа полученных знаний. Ответственность учителя заключается в обучении учеников определению способов и мест нахождения информации, а также её анализу на основе фактических или научных данных.

Такие знания очень важны, так как невозможно заранее знать, в какой информации ученики будут нуждаться в будущем. Многие продолжают заниматься ведением сельского хозяйства, но некоторые решат развиваться в других профессиях.

Роль преподавателя в рыночной экономике



Между учителем и учеником должны быть партнерские отношения

В условиях рыночной экономики учителя не являются распространителями информации. В условиях рыночной экономики учителя являются фасилитаторами или организаторами обучения.

Потребности выпускников школы

Выпускники школ научатся искать и находить свое место в мире технологических изменений, так как спустя десять лет они могут устроиться на работу по тем профессиям, которые даже не приходили им в голову и которые не существуют в настоящее время. Чтобы жить и эффективно работать, ученики должны:

- ▶ повышать свои знания;
- ▶ модифицировать свои знания соответственно своим потребностям;
- ▶ оценивать и анализировать свои знания;
- ▶ продолжать обучение;
- ▶ открывать для себя новые знания;
- ▶ планировать;
- ▶ принимать решения;
- ▶ реализовывать принятые решения;
- ▶ решать проблемы;
- ▶ взять на себя ответственность за реализацию процессов работы и полученные результаты, затем **Размышлять, Оценивать и Пересматривать их.**

Мы живем в мире изменений, вызовов, эмоционального возбуждения и обучения на протяжении всей жизни. Если мы будем хорошо подготовлены, то мир широко откроет нам свои двери. Мы должны радоваться, что живем в этом мире и являемся частью этого мира.

Как учатся ученики?

Ученики лучше всего учатся, когда задают вопросы. Они больше усваивают ту информацию, которую они хотят знать. Дети по природе любознательны. Эта черта может стать важным инструментом обучения.

Роль учителя заключается в оказании помощи ученикам в поиске знаний и проверке точности предоставляемой информации.

Лучше поощрять учеников для самостоятельного поиска ответов. **Удовлетворенность самостоятельным нахождением ответа является основным инструментом вовлечения учеников в процесс обучения.**



При своевременном выполнении работы у тебя останется время для отдыха с друзьями



Ниже представлены два простых примера, которые помогут вызвать интерес учеников к обучению

ПРИМЕР ОБУЧЕНИЯ 1:

Разница между маркетингом и продажей

Старый метод преподавания заключается в написании на доске списка элементов, необходимых для продажи в контексте рыночной экономики с использованием маркетинговых методов, а не просто помещения товаров для продажи на базаре.

Хороший метод – дать задание ученикам для самостоятельного нахождения информации.

Подготовка: Вместо предоставления большого количества информации и фактов, попросите учеников принести определенные продукты в класс. Например, пакет профессионально упакованной лапши или спагетти, а также макароны местного производства, упакованные в простом полиэтиленовом пакете.

Шаг 1: Разделите класс на группы по 4-6 человек.

Шаг 2: Что такое маркетинг? Дайте ученикам пять минут, чтобы они написали свои идеи.

Шаг 3: Обсуждение в классе. Затем учитель подводит итоги дискуссии и пишет их на доске. Привлекательные пакеты – это одна из форм маркетинга. На пакетах должно быть:

- ▶ название бренда;
- ▶ страна происхождения;
- ▶ красочная упаковка, которую покупатель может легко распознать в следующий раз;
- ▶ информация по приготовлению продукта;
- ▶ список ингредиентов;
- ▶ реклама с указанием компании-производителя продукции, чтобы стимулировать покупателей к покупке продукции той же торговой марки в будущем. Информация на упаковке подсказывает способы использования продукта. Упаковка также создает уверенность у покупателя в отношении обеспечения качества;
- ▶ сертификация по стандартам здоровья;
- ▶ ИСО, ГОСТ.

Лапша просто продается. Целлофановые пакеты с лапшой размещены на прилавках, но в них нет ничего, что бы привлекло внимание покупателя. На ней нет никакой информации, она не отличается хорошим качеством и не упакована в пакеты удобного размера. Хотя эта лапша может быть дешевле, но покупатель не может быть уверенным в её качестве для уверенного потребления вместе с семьей.





ПРИМЕР ОБУЧЕНИЯ 2:

Как ты можешь рекламировать макароны местного производства, чтобы они лучше продавались по сравнению с импортными и хорошо упакованными макаронами?

Ученикам необходимо оставаться в тех же группах.

Попросите учащихся провести критический анализ упаковки импортной лапши, принять решение о маркетинговой стратегии и разработать презентацию по привлечению покупателей. Ученики должны помнить о важности упаковки, поскольку она поможет потребителям найти продукт в следующий раз, когда они захотят его купить. Они должны разработать дизайн пакета с соответствующей расцветкой, торговой маркой и т.д.

Затем каждая группа должна презентовать свои результаты всему классу. Класс выслушивает все презентации, а затем решает, какое предложение было самым полезным и реалистичным.

Польза от интерактивного метода обучения

Темы в учебном пособии *«Моё процветающее хозяйство»* разработаны таким образом, чтобы показать, что в процессе образования между преподавателями и учениками должны складываться партнерские отношения. Это будет новым опытом, как для учителей, так и учеников. Учитель является ресурсным человеком и фасилитатором, который содействует в притягивании полного внимания ученика на выполнение задач, связанных с решением проблем с учетом практического опыта.

Из этого опыта извлекают пользу обе вовлеченные стороны. Ученики будут довольны, так как выяснят проблемы, и найдут причины и пути их решения. Учителя увидят, что даже трудные ученики вовлекаются в выполнение заданий.

Выпускники должны понимать, что им предоставляется благоприятная среда для принятия решений. При участии в таком процессе они приобретут практические знания, которые могут использовать в своих селах.



Задание для учеников

При изучении различных тем ученикам даются разные задания. В некоторых из них надо записывать информацию, предоставленную учителем. В других необходимо проводить наблюдения или принимать решения, и выполнять их в виде классной работы или в качестве домашнего задания. Учеников необходимо поощрять для ответственного выполнения заданий.

Гости, эксперты и консультанты

Учителям рекомендуется приглашать в класс знающих людей, которые могут поделиться с учениками своим опытом и знаниями по достижению успеха в своем сельскохозяйственном предприятии. В каждом селе можно найти успешных огородников или садоводов. Эти люди будут прекрасным ресурсом для учителя. В некоторых селах также имеются сельскохозяйственные консультанты.

Учителя задаются вопросом: «Как мы можем найти таких людей и как мы можем стимулировать их, чтобы они пришли в класс и провели беседу с учениками?»

Не забывайте, что родители учеников являются ресурсом для учителей. Среди родителей всегда можно найти людей, которые готовы оказать помощь ученикам в процессе их обучения. Иногда родители стесняются выступать перед учениками. В таком случае, посетите их хозяйства вместе с учениками. Другой способ преодоления застенчивости родителей - это пригласить одновременно двух или трех родителей в школу, чтобы они сообща поделились своим опытом с учениками. Убедитесь, чтобы ученики подготовили много вопросов для них.

Кроме того, в данной книге предлагается ученикам самим найти успешных людей и поговорить с ними. Для этого они могут взять с собой эту книгу и показать её тем людям, которым они задают вопросы, чтобы они имели представление о том, почему ученики задают вопросы. Инструктируйте учеников в обязательном порядке спрашивать у экспертов или успешных фермеров о наличии у них времени для дискуссии, и если да, то когда.

Дискуссия в классе

До начала проведения первой дискуссии предложите ученикам согласовать правила поведения, гарантирующие возможность каждого ученика быть услышанным. Ученики лучше всего реагируют на правила, которые они сами составили. Таким образом, ниже представлены предложения, которые учитель может использовать для подсказки ученикам, если они сомневаются в составлении собственных правил.

Назначение председателя

Дискуссия в классе всегда будет более успешной под председательством ученика(цы). Таким образом, учитель освобождается от проведения контроля и подталкивания ленивых учеников к участию в дискуссии. Процесс установления правил зачастую срабатывает лучше, если председателем является кто-то из учеников. Во время такого процесса учителю надо стоять в стороне и не появляться перед классом.

Предложения по составлению правил для проведения дискуссии в классе:

- ▶ Председатель записывает на доске список учеников, желающих выступить в том порядке, в котором они поднимали руки. По мере поднятия дополнительных рук, список можно расширить.
- ▶ Все ученики должны уважать председателя в качестве человека, который является ответственным за контролирование процесса обсуждения.
- ▶ Все внимательно и серьезно должны выслушать выступающего.
- ▶ Никто не должен прерывать или вызывать на улицу выступающего.
- ▶ Никто не должен шептаться с друзьями во время обсуждения.
- ▶ Все выступающие должны соблюдать регламент выступлений (например, одну или две минуты).



Ведение записей и прослеживание за временем

При проведении обсуждения необходимо разделить ответственности между учениками: одного ученика из класса назначить протоколистом для ведения записей, а другого ученика хронометристом для прослеживания за соблюдением регламента. Протоколист записывает все важные моменты на доске, которые будут необходимы при подведении итогов дискуссии и принятии решения.

Надо предоставить возможность выполнения таких ролей каждому ученику по очереди, чтобы они приобретали новые навыки.

Групповая дискуссия

При разделении класса на небольшие группы, применяются те же правила поведения, которые использовались при обсуждении всем классом. Необходимо назначить секретаря/протоколиста и председателя/лидера в каждой группе, но опять учителя должны обеспечить, чтобы все, даже самые застенчивые ученики, имели возможность выполнения этих ролей.

Роль учителя во время дискуссии:

- ▶ распределять учеников по разным группам таким образом, чтобы они каждый раз работали с разными людьми;
- ▶ объяснять задание и отвечает на вопросы учеников;
- ▶ прослеживать, чтобы ученики занимались выполнением задания;
- ▶ прохаживаться от группы к группе и при необходимости, оказывает помощь, а также прослеживает за эффективностью работы учеников;
- ▶ оказывать помощь группе, которая столкнулась с трудностями;
- ▶ решать, необходимо ли группе презентовать свои результаты всему классу в конце урока или на следующем занятии. Не забудьте оставить время для проведения презентации.

До начала презентаций, учитель должен проследить, чтобы все ученики сели лицом к доске.

Занятия на улице

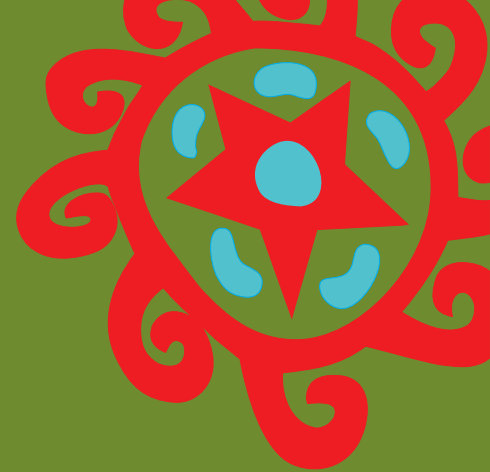
Групповые обсуждения наиболее успешно проходят на улице. Это позволит решить проблему шума и страха причинения беспокойства другим классам. Кроме того, это расслабляет учеников и создает возможности для более активного участия в дискуссиях.

На протяжении всей книги представлен целый ряд заданий для учеников. Многие из них можно провести на открытом воздухе. Найдите тихий уголок на школьном дворе и расположитесь таким образом, чтобы проходящие в школу люди не беспокоили вас. При проведении обсуждения или в случае приглашения гостя, ученики должны взять с собой на улицу стулья.

При проведении урока по наблюдению или нахождению информации, учителю необходимо разделить учеников по группам до того, как они выйдут из класса. Если какая-то из групп не проявляет желания к работе или плохо работает, тогда учитель может держать их рядом с собой, чтобы они не отвлекали других и, как правило, их поведение в следующий раз улучшается.



РАЗДЕЛ 1



ТЫ И РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА



- стр. **22** Ты и рыночная экономика
- стр. **44** Что такое бизнес?
- стр. **62** Маркетинг и продажа

Цели и результаты модулей

1. Ты и рыночная экономика

Цель: Ознакомить учащихся со свободой выбора, а также обязанностями и ответственностью индивидуальных граждан, Правительства и государства в условиях рыночной экономики.

Результаты: Учащиеся получают представление о рыночной экономике, принципах её работы, вопросах глобализации, а также о необходимости внедрения свода правил для обеспечения всеобщей справедливости.

Кроме того, они поймут важность принятия решения и персональной ответственности за каждое принятое решение. Ученики ознакомятся с важными навыками, необходимыми для проведения анализа и критического обзора.

2. Что такое бизнес?

Цель: Ознакомить учащихся с основными задачами создания предприятия (бизнеса) и управления им.

Результаты: Учащиеся узнают о факторах и обязательствах, необходимых для создания и осуществления предпринимательской деятельности, и будут использовать их при принятии решений и информировании о принятых решениях.

3. Маркетинг и продажа

Цель: Объяснить процесс производства товара, начиная с работы производителя до достижения им конечного покупателя, и показать разницу между продажей и маркетингом произведенного товара.

Результаты: Учащиеся узнают о ключевых факторах, влияющие на принятие коммерческих решений и сделок, а также об обязанности каждого человека, вовлеченного в процесс маркетинга. Они ознакомятся со специальным регулятивным процессом обеспечения справедливости для всех вовлеченных сторон, который контролируется и приводится в исполнение государством.



УРОК 1

ТЫ И РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

Новые слова

Плановая или административно-командная экономика

экономическая система, управляемая государством и государственными органами. При такой системе не рыночные силы, а государственные органы решают, что производить, сколько производить, где производить и по какой цене продавать. В такой командной системе обеспечение рынков товарами диктуется и управляется государственными органами, вследствие чего рынок становится негибким. Недостаточная поставка части какой-либо продукции оказывает негативное воздействие на всю производственную цепочку.

Рыночная экономика

экономическая система, основанная на принципах развития **частной собственности** и принятия решений в рамках государственной нормативно-правовой базы. Эта система является децентрализованной и гибкой. Что и где производить, а также, по какой цене продавать, определяется на основе **спроса** и необходимости получения прибыли товаропроизводителем и принимающим решение органом.

Предложение

наличие товаров и услуг.

Спрос

потребность потребителя в товарах и услугах.



Сначала мы жили в эпоху феодализма, затем перешли к коммунизму. Теперь переходим к рыночной экономике. Идем в ногу со временем и развиваемся.

Будучи в составе СССР, Киргизская ССР была **частью плановой или административно-командной экономики**. Центр, в лице Москвы, субсидировал отдаленные республики, в число которых входила Киргизская ССР. Инфраструктура Киргизской ССР, в качестве части командной экономики СССР, строилась за счет этих субсидий.

В настоящее время в Кыргызстане создана структура рыночной экономики, но страна все-еще находится на стадии перехода от предыдущей командной экономики к рыночной.

Урок 1: Ты и рыночная экономика

Заметки для учителя

Свобода личности в принятии решений и взятие на себя ответственности за их последствия, занимает центральное место в рыночной экономике. Принятие решений требует знаний и здравого смысла.

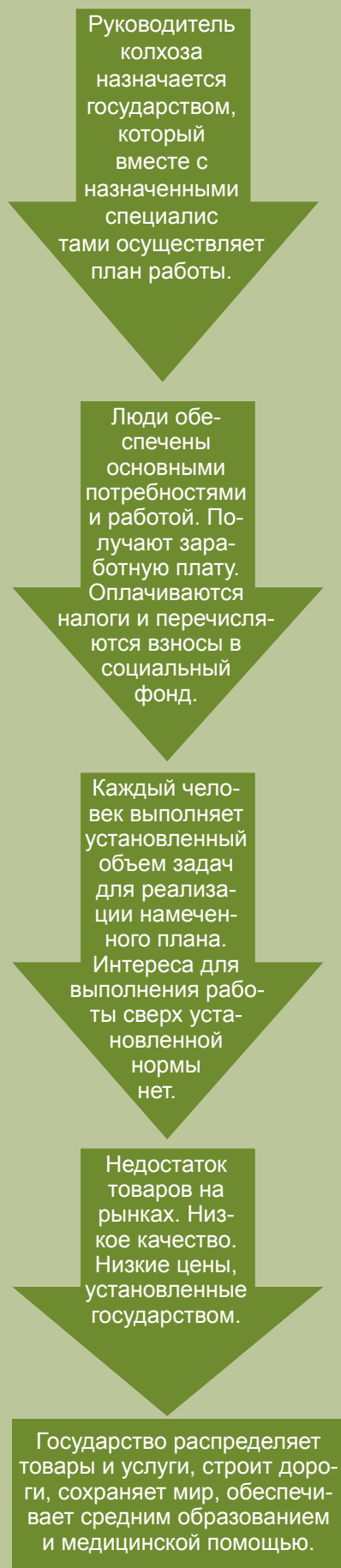
Свобода всегда подразумевает серьезную ответственность. **Учащиеся должны понимать**, что право принятия решения влечет за собой персональную ответственность за принимаемые решения. В случае возникновения проблем из-за неправильно принятых решений, ответственность возлагается на лицо, принявшее такое решение. Если лицо, принявшее решение, отказывается нести ответственность, то в развитых странах существуют законы, принуждающие таких лиц к выполнению своих обязательств. Наличие таких законов обеспечивает справедливость и объективность для всех вовлеченных участников.

Шаг 1: Вместе с учащимися разберите **новые слова**. Заострите внимание на том, что плановая экономика – это централизованная экономика, где все решения принимаются государством, и соответственно, ответственность тоже возлагается на государство. В рыночной экономике, сельскохозяйственные товары, такие как сырье, земля или удобрение, в основном, находятся в частной собственности отдельных лиц или компаний. Правительство в условиях рыночной экономики разрабатывает законы для защиты всех участников и ведения справедливых и честных сделок.

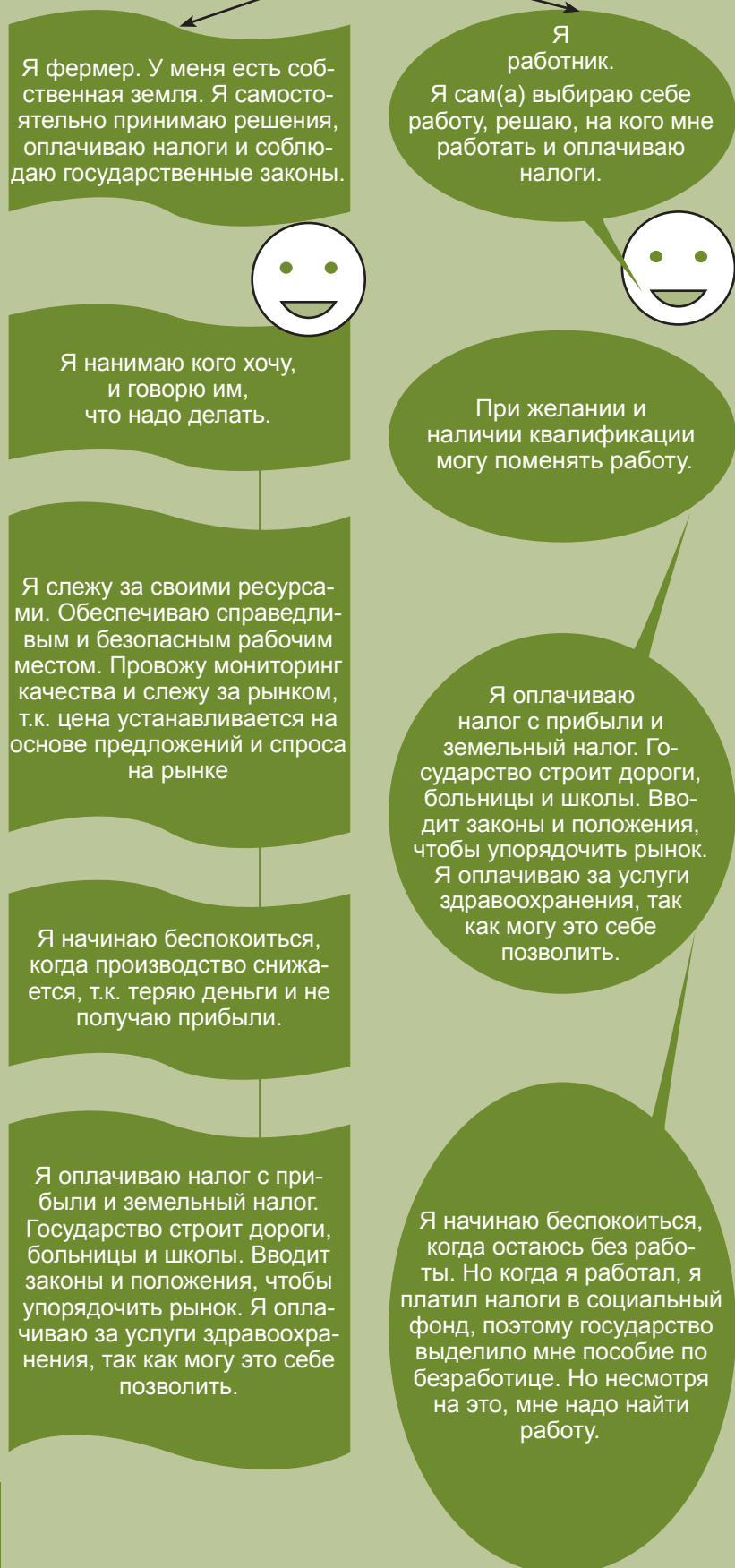


Что это означает в селе?

Административно-командная экономика



Рыночная экономики



Шаг 2: Вышеотмеченная схема демонстрирует разницу между централизованным принятием решения и принятием решения путем вовлечения индивидуальных лиц, при котором они сами несут ответственность за принятые решения.

Учащиеся лучше поймут эти концепции, если их связать с повседневной жизнью.



Основные отличия

В плановой экономике государство решает, что производить, где производить и кто должен производить. Для фермеров это означает, что государственные органы принимают решения относительно того, какую культуру выращивать, какие семена использовать, сколько удобрения применять и когда сеять. Кроме того, государственные органы определяют производственные квоты для каждого колхоза, распределяют работу между работниками, организуют транспорт для вывоза товаров на рынки и устанавливают рыночные цены. Основная ответственность на уровне хозяйства – выполнение плана соответственно установленной квоты. Вопрос повышения качества не поднимается.

В рыночной экономике все решения принимаются самим фермером, предпринимателем или руководителем хозяйства. После принятия решения, все необходимые приготовления для реализации работы организовываются самим фермером. Он сам находит и нанимает необходимую ему рабочую силу, проверяет подготовленность земельного участка и оплачивает все расходы. С правом принятия решения, землевладелец также берет на себя ответственность по обеспечению успешности и прибыльности своего хозяйства. Фермер приходит к пониманию о производственных затратах при конкурировании с другими производителями с целью обеспечения высокого качества продукции и эффективности затрат.

Принцип сравнительного преимущества

Принцип сравнительного преимущества означает наличие возможности производства и продажи продукции на рынке или предложении услуг на более конкурентной основе по сравнению с другими.

Если Кыргызстан сможет производить абрикосы и вишни хорошего качества, отвечающие требованиям рынка и продавать их по более низкой цене по сравнению с другими азиатскими странами, то без сомнения, кыргызские абрикосы и вишни будут пользоваться большим спросом на региональном рынке.

Тем не менее, в маркетинговой среде имеет значение не только стоимость производства, а также другие аспекты, как например:

- качество товара;
- своевременная поставка товара;
- гарантия обеспечения товаром в будущем;
- скорость поставки и операционные издержки, включая транспортировку и возможную очистку товара от таможенных пошлин;
- торговые отношения между странами.

Сравнительным преимуществом может обладать страна, имеющая более дешевую рабочую силу по сравнению с другой страной. Некоторые страны могут добывать полезные ископаемые с меньшими расходами, и, следовательно, они обладают сравнительным преимуществом по снабжению мировых рынков минералами.

В рамках одной страны, индивидуальные предприниматели, районы или села могут иметь сравнительное преимущество по сравнению с другими. Климатические условия одного села могут позволить производить малину лучшего качества и по более низкой цене по сравнению с другими селами.

При производстве определенного товара каждый производитель должен произвести оценку сравнительного преимущества и постараться правильно использовать эту возможность в дальнейшем.



Шаг 3: Совместно с учениками внимательно прочтите тексты, помещенные в выше отмеченных двух текстовых окнах. Поскольку эта тема является важной, то проведите дискуссию с учениками.

Шаг 4: Принцип сравнительного преимущества имеет важное значение в рыночной экономике. Вместе с классом определите, каким сравнительным преимуществом обладает Кыргызстан по сравнению с соседними странами.



Конкуренция различных товаров из всех частей мира привела к процессу глобализации. Для повышения пользы от такого процесса, им необходимо управлять. Для снижения барьеров в международной торговле было заключено Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГААТ), а в 1990 году была создана Всемирная Торговая Организация (ВТО).

Всемирная торговая организация

Кыргызстан вступил во Всемирную торговую организацию 20 декабря 1998 года и стал 133им членом ВТО. Россия стала членом ВТО в августе 2012 года.

Философия ВТО заключается в предоставлении возможности странам свободного и справедливого развития своей торговли с использованием своих сравнительных преимуществ, и таким образом, продвижения торговли по всему миру с целью повышения глобального благосостояния.

Индивидуальная ответственность в рыночной экономике

Рыночная экономика работает на основе свободы выбора. За любым принятым решением стоит ответственность. Каждый гражданин Кыргызстана несет ответственность за благосостояние всего народа, а регулирование рынка для поддержания справедливости относится к обязанности Правительства Кыргызской Республики. Кроме того, в обязанности Правительства также входит создание благоприятных условий в стране и подготовка своих граждан для участия в мировой торговле путем обеспечения регулятивной инфраструктуры, образования и профессиональной подготовки.

В условиях рыночной экономики каждый человек должен с уважением относиться к другим людям и вести себя подобающим образом по отношению к другим. Человек, не выполняющий свои обязанности, оказывает негативное влияние на права других лиц. Установленная нормативно-правовая база обеспечивает справедливость для всех людей. Кроме того, выпущены специальные законы, обеспечивающие должное выполнение обязанностей каждым человеком.

Например, если предприниматель не может обеспечить товар хорошего качества, то его товары не продаются. Даже в случае отсутствия прибыли, предприниматель вынужден оплачивать все необходимые расходы. Таким образом, неприбыльное предприятие, в конечном итоге, закрывается.

Если предприниматель продал поврежденный товар или товар низкого качества, то он должен заплатить компенсацию покупателю. В таких случаях предпринимаются суровые меры, которые могут привести не только к закрытию предприятия, но и потере предпринимателем своего дома.

В обязанности предпринимателя входит оплата всех расходов, включая заработную плату рабочих. При несоответствующем выполнении своих обязательств, на него заводится судебное дело, которое заставляет его выполнить свои обязательства в законном порядке.

Шаг 5: Обсуждение в классе

Насколько продвинулся Кыргызстан от плановой экономики к рыночной? Что еще необходимо сделать для завершения этого процесса?

После завершения классной дискуссии, дайте ученикам домашнее задание, чтобы они написали сочинение на вышеотмеченные вопросы.



Шаг 6: Обсудите с учениками вопрос индивидуальной ответственности в условиях рыночной экономики. Затем разделите учеников на небольшие группы по 6 человек в каждой. Дайте им задание по обсуждению выше отмеченного вопроса. В каждой группе необходимо назначить по одному человеку, который будет записывать выводы группы для их дальнейшего информирования всему классу. Выделите примерно 10 минут на дискуссию и 5 минут для презентации.



ЗАДАНИЕ



В нижепредставленной таблице напишите список основных отличий между двумя типами экономической системы.

| Плановая или административно-командная экономика | Рыночная экономика |
|--------------------------------------------------|--------------------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |



ЗАДАНИЕ



В группах по пять-шесть человек, обсудите следующее:

Как Вы думаете, необходимо ли иметь законы, устанавливающие стандарты, защищающие права человека, а также предписывающие выполнения людьми своих обязательств? Подумайте о трех причинах Почему да? или Почему нет? и поделитесь своими соображениями с классом.

Урок 2

Шаг 1: Начните урок с проверки задания, чтобы выяснить насколько ученики поняли разницу между рыночной и плановой экономикой. Дайте им 5 минут для написания ответов на поставленные Вами вопросы в выделенном для этого пустом месте книги.

Вы можете быстро повторить пройденный материал с учениками и напомнить им следующие моменты:


- Рыночная экономика основывается на частной собственности и индивидуальном выборе.
- Выбор или право на принятие решение сопровождается также и ответственностью, которую нельзя избежать.
- Если человек принял неправильное решение, то он (а) сам (а) несет полную ответственность за последствия такого решения.
- Закон обеспечивает равное право для каждого человека. Правовая система является беспристрастной и не зависит от других ветвей власти.



Закон в рыночной экономике

В рыночной экономике государство играет важную роль. Оно должно быть “посредником” между компаниями и индивидуальными предпринимателями. Например, государственные органы устанавливают стандарты поведения для компаний и индивидуальных предпринимателей, чтобы обычный человек не оказался в невыгодном для себя положении.

В развитых и индустриализированных обществах, рыночная экономика поддерживается законами, обеспечивающие защиту индивидуальных прав человека. Деловые соглашения, такие как покупка, маркетинг и наем рабочей силы, регулируются законом. Не забывайте, что успех достигается только через качественное знание, правильное решение и упорный труд. Договорное право обеспечивает справедливые отношения между вовлеченными сторонами.



Ты достоин повышения, так как обладаешь большими знаниями, трезвым умом и приверженностью к работе.

Контракт

Контракт – это юридически обязательное соглашение между индивидуальными лицами или компаниями (договаривающимися сторонами), которое приводится в исполнение сводом законов.

Контракты могут быть в виде устных соглашений между людьми, если между ними сложились доверительные отношения. В случае отсутствия таких доверительных отношений, каждая сторона подписывает составленный в письменном виде договор после его предварительного прочтения и согласования.

В Кыргызстане имеется договорное право, регулирующее договорные отношения между сторонами. К основным вопросам любого контракта относятся:

- права и ответственности договаривающихся сторон;
- взыскания, в случае неполного или несвоевременного выполнения своих обязательств. В случае невыполнения предписанных взысканий, этот вопрос решается путем применения норм правовой базы.

Например, для публикации настоящей книги, Структура «ООН-женщины» заключила контракт с типографией с описанием условий верстки и распечатки. Первая часть оплаты будет произведена после выполнения верстки и принятия работы типографией со стороны Структуры «ООН-женщины». Остальная часть оплаты будет произведена только после полного издания книги, когда она будет готова к распространению в качестве подарка «Фонда миростроительства и восстановления».



Шаг 2: Прочитайте текст “**Закон о рыночной экономике**”, который поможет вам укрепить вышеотмеченные знания.

Шаг 3: Важно объяснить ученикам, что покупка и продажа, а также ежедневные сделки в небольшом сообществе, где каждый знает друг друга, проводятся на основе взаимного доверия. Сделки, проводимые на большом расстоянии друг от друга, или более сложные сделки на уровне сообщества будут рискованными, если они не скреплены правовыми обязательствами в письменном виде.

Договорное право является ключевым инструментом рыночной экономики. Как покупателям, так и продавцам, необходимы договоры для обеспечения ясных и справедливых сделок для вовлеченных сторон. Без таких гарантий, покупатели и продавцы не будут уверены в выполнении своей работы.



Каждый человек или организация имеет право свободного заключения контракта без стресса или непомерного давления с другой или третьей стороны. Например. Человек сидит на базаре в окружении картофеля. Это означает, что он предлагает эту картошку для продажи.

В этом примере товар будет передан на момент оплаты. Таким образом, здесь мало риска невыполнения своих обязательств какой-либо стороной. Если ты заказываешь доставку семенного картофеля производителю семенного картофеля, то можешь оплатить аванс осенью, а остальную часть оплатить весной после вывоза картофеля из хранилища производителя. В такой сделке имеются коммерческие риски, поэтому её необходимо закрепить в письменном виде.

Письменные договоры должны быть ясными и прозрачными для всех сторон. До подписания контракта всем участвующим сторонам необходимо внимательно прочитать условия. При несогласии с какими-то пунктами договора, их необходимо изменить до его подписания. Письменный договор приобретает юридическую силу и становится обязательным для всех стран с момента его подписания, и никакие оправдания не будут иметь никакого юридического веса. Для дальнейшего повышения правового статуса договора, его следует заверить в нотариальной конторе или в органах местного самоуправления.

Договорные обязательства

Заключение договора – это серьезное дело, вне зависимости от его формы, т.е. заключен ли он в письменном или устном виде. Обе стороны договора связывают себя обязательствами, которые они должны уважать и соблюдать. Каждая сторона должна ясно понимать возложенные на неё обязательства и выполнить их надлежащим образом. Любая из сторон, не полностью выполнившая возложенные на неё обязательства или выполнившая их не должным образом, понесет взыскание, которое отразится в виде расходов своей компании.

При заключении контракта на выполнение определенной работы, не выполнившая условия контракта сторона потеряет доверие или уважение к себе. Человеческие отношения строятся на доверии и уважении.

Контракты, широкое и регулярное использование договоров, а также принудительное исполнение договорного права арбитражным или гражданским судом в случае разногласий между сторонами, являются предварительными условиями функционирования рыночной экономики.

Что это означает для тебя?

Это означает, что ты сам(а) принимаешь решение и несешь ответственность за его последствия. Если ты собираешься создавать свой огород, то тебе необходимо подумать о всех проблемах, с которыми ты можешь столкнуться в ходе выполнения работы, и принять необходимые решения. Ты должен решить:

- Где ты будешь создавать свой огород?
- Где ты можешь взять инструменты для подготовки почвы?
- Где и когда можешь купить семена картофеля, удобрение и получить воду для проведения полива?
- Надо ли тебе занимать деньги для выращивания овощей? Если да, то у кого?
- Когда тебе следует выплатить деньги, если тебе действительно придется их занимать?
- Какие ты должен вести записи по расходам и доходам своего огорода, чтобы определить является ли твое дело рентабельным или нет?

Выше отмеченные пункты относятся к твоей ответственности и твоему решению. Конечно, ты можешь получить совет до или во время проведения работы, но ответственность за окончательное решение остается за тобой.



Шаг 4: Напомните ученикам, что они позже во время данного курса будут создавать небольшие огороды. Они должны тщательно подумать над вопросом: «**Что это означает для тебя?**» Этот вопрос имеет важное значение для планирования и написания бизнес плана по созданию своего огорода. В последующем модуле расскажем о важности бизнес-плана и его правильном написании.

Так как ученики могут объединиться в группы для создания огорода, они также должны подумать, с кем они смогут более эффективно выполнить работу.



Налогообложение в рыночной экономике

При рыночной экономике, в обязанности каждого работающего человека, предпринимателя или политика, входит оплата налогов с заработанных средств или от проведенных торговых сделок. Эти налоги используются государством для обеспечения безопасности, оказания неотложной помощи, оказания услуг по здравоохранению, предоставления базового образования и правовых услуг для обеспечения условий надлежащего и безкоррупционного развития экономики.

Статья 13 Конституции Кыргызской Республики гласит:

1. **«Государственный бюджет Кыргызской Республики состоит из республиканского и местных бюджетов, и включает доходы и расходы.**
2. **Порядок формирования, принятия, исполнения республиканского и местных бюджетов, а также аудит их исполнения определяются законом. Республиканский бюджет принимается законом, местные бюджеты - решением соответствующих представительных органов.**
3. **На территории Кыргызской Республики действует единая налоговая система. Право установления налогов принадлежит Жогорку Кенешу. Законы, устанавливающие новые налоги и ухудшающие положение налогоплательщиков, обратной силы не имеют».**

Государство использует эти налоги для улучшения инфраструктуры, а также для поддержания достойного уровня жизни в сообществах. Государство финансирует строительство дорог и каналов, но пользователи платят за их использование. Таким образом, государство может поддерживать их в рабочем состоянии или заменить в случае истечения их срока службы. Государство строит больницы, но каждый, кто может, платит за их использование непосредственно им или через медицинское страхование. Государство обычно предоставляет школьное образование для всех, но некоторые люди выбирают частное образование для своих детей и готовы за них платить. Если даже они предпочитают не пользоваться услугами государства, но они в любом случае должны оплачивать налоги.

Государство собирает и другие налоги, такие как, налог на прибыль компании, налог на заработную плату, налог на топливо, налог на имущество, налог с продажи и социальное страхование. Право сбора, хранения и использования некоторых налогов предоставлено местным органам власти. Эти деньги используются для обеспечения общественных услуг. Правительства многих стран также обеспечивают социальным страхованием в виде выплаты пособия безработным, инвалидам и пожилым людям для гарантии того, чтобы никто в общине не голодал или не страдал от отсутствия медицинской помощи.

В статье 55 Конституции Кыргызской Республики отмечается:

«Граждане обязаны платить налоги и сборы в случаях и порядке, предусмотренных законом».



Шаг 5: В промышленно развитых странах государство предоставляет сообществу множество услуг для обеспечения каждого человека доступом к основным видам услуг. Эти услуги требуют оплаты. Так как они предназначены для каждого человека, то они оплачиваются за счет налогов, взимаемых из заработной платы каждого работающего человека.

Налогообложение во многих странах определяется в процентном соотношении от заработной платы человека. Регулярная оплата налогов входит в ответственность каждого человека. Закон налагает наказание на того, кто пытается избежать такой ответственности, независимо от того, является ли он богатым или бедным человеком. В развитых странах, даже важные и успешные бизнесмены и политики заключались в тюрьмы за уклонение от уплаты налогов.

Все государственные услуги оказываются за счет налогообложения.

В Конституции Кыргызской Республики ясно отмечается об ответственности граждан и их обязанности об оплате налогов.

Подчеркните, что если Кыргызстан планирует свое дальнейшее развитие, то основным и прямым источником развития инфраструктуры и оказания услуг по здравоохранению и образованию являются налоговые поступления.





Налоги обеспечивают такими важными услугами как здравоохранение и образование

Обсуждение в классе

Для обеспечения того, чтобы каждый был услышанным, установите несколько правил для дискуссии.

- Назначить председателя, который будет выбирать выступающих.
- При желании выступить, поднять руку и подождать, пока председатель даст слово.
- Выступающий должен придерживаться темы и не говорить более одной минуты.

Тема: Какие услуги должно оказывать государство и кто должен за это платить?

Важность образования в рыночной экономике

В промышленно развитых странах отмечается что, право своего личного выбора требует от каждого человека наличие хорошего образования для того, чтобы понять все последствия, вытекающие при определении своего выбора.

Поскольку права детей на образование, здравоохранение и защиту от жестокого обращения являются обязанностями родителей, то любое государство принимает законы для защиты детей от родителей, которые игнорируют эти обязанности, или просто не заинтересованы в предоставлении образования своим детям. В развитых странах дети, в обязательном порядке, должны посещать школу в возрасте от пяти или шести лет хотя бы до 15 лет. Во многих странах дети продолжают свое образование и обучение до достижения 18-летнего возраста.

Даже после окончания среднего образования им необходимо получить практическое образование, которое поможет им внести свой вклад в развитие экономики страны. В развитых странах обучение никогда не заканчивается, а продолжается в течение всей жизни.



Шаг 6: Установите правила до проведения дискуссии (пять минут).

Используйте это задание как возможность установления правил и процедур для всего класса или для проведения групповых дискуссий. Помните, что ученики будут готовы принять правила, если они сами будут участвовать в их составлении. Используйте следующую информацию для направления учеников.

Некоторые предлагаемые правила для проведения дискуссии в классе:

- Все ученики должны уважать председателя, который будет направлять дискуссию.
- Желающие выступить, должны поднять руки и подождать, пока им председатель даст слово.
- Когда говорит один из учеников, остальные должны его внимательно слушать.
- Нельзя прерывать выступающего.
- Во время классной дискуссии запрещается говорить с одноклассниками.
- Все выступающие должны придерживаться темы обсуждения.
- Все выступающие должны соблюдать регламент (н-р, 1 или 2 минуты).

Ведение записи и учет времени

При каждом обсуждении классу необходимо назначить человека, который будет вести записи, и учитывать время, а по истечении определенного времени, передавать это задание другим ученикам. Наличие протоколиста для ведения записи во время дискуссии позволит подвести итоги, особенно, если будут приниматься решения в конце обсуждения.

Дискуссия в классе

Предоставьте 20 минут.



В развитых странах детский труд запрещен, и выполнение такого закона контролируется государственными органами, такими как полиция и социальные службы. Государство контролирует предоставление школами хорошего уровня образования, обеспечение квалифицированными преподавателями, а также наличие у детей необходимых учебников, компьютеров, научных лабораторий и библиотек. Кроме того, предоставляются возможности занятия различными видами спорта для поддержания у детей хорошей физической формы, а также обучения их командной работе и конкурентоспособности.

Любая система образования должна учить правам и обязанностям гражданина. Она также должна поощрять добровольные услуги: т.е. когда человек тратит свое время и вкладывает свой труд на благо общества. Служение своему обществу и народу - это честь для патриота своей страны.



ЗАДАНИЕ



Упражнение по домашнему заданию

В группах по 5 или 6 человек (или в виде отдельного письменного задания) составьте список всех предметов и видов деятельности, которые необходимы стране для подготовки квалифицированной рабочей силы и фактического достижения рыночной экономики в стране.

В большинстве развитых странах, мальчики и девочки обучаются в школах столярному делу, а также шитью и приготовлению еды. Помните, что важно иметь людей, как с техническими, так и интеллектуальными навыками.

В Кыргызстане слишком много студентов обучаются социальным наукам и очень мало естественным наукам, которые необходимы для настоящего процветания экономики страны.

Шаг 7: Это упражнение предназначено в помощь ученикам для размышления над информацией, представленной в данном модуле. Его также можно использовать для обсуждения дома, которое станет способом информирования родителей о том, что изучают их дети и вдобавок предоставит им возможность вместе со своими детьми углубить или освежить свои знания о рыночной экономике.



СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Права и обязанности подростков

Права подростков отражены в Конституции Кыргызской Республики.

В Конституции Кыргызской Республики говорится о запрете использования труда молодых людей, не достигшие 18-летнего возраста, а также о запрете привлечения их к тяжелой работе, превышающей физические возможности своего тела.

Только по достижении 16-летнего возраста, подросток имеет право заключить трудовой договор, в случае письменного согласия родителей или опекуна подростка, а также если работа:

- не является вредной для здоровья и развития подростка и
- не препятствует посещению школы.

Согласно Конституции Кыргызской Республики молодежь имеет право на:

- личную безопасность, здравоохранение, физическое и интеллектуальное развитие
- гражданство
- получение безопасного и хорошего воспитания
- выражение своего мнения и убеждений
- социальное страхование
- кров/жилище
- образование
- чувство собственного достоинства
- частную собственность
- оплачиваемую работу.

ЗАДАНИЕ



- Обсудите права подростков, отмеченные в Конституции Кыргызской Республики, а также их значения.
- Заполните нижеприведенную таблицу.

| Права | Какие на Вас налагаются обязательства перед обществом на основе ваших прав? |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Права и обязанности подростков

Основная цель ситуационного анализа заключается в повышении уровня знаний учеников о законодательстве Кыргызской Республики касательно подростков через предоставление им информации о правах и обязанностях в семье, в школе и на работе.

Прочтите эту информацию вместе с учениками. Объясните, что во всех странах права граждан сопровождаются обязанностями. Государство принадлежит своим гражданам, и все граждане должны ответственно подходить к своим действиям, чтобы государство могло функционировать должным образом.

Задание: Обсудите задание вместе с учениками

Спросите: “Какое значение имеют вышеперечисленные права для индивидуальных граждан?”

Затем попросите учеников работать в парах. Им необходимо рассмотреть список прав и написать, какими обязанностями они должны сопровождаться. Попросите их написать ответы в нижеприведенной таблице.

Некоторые ответы представлены в помощь учителю для обсуждения их с учениками. Остальные ответы должен написать сам учитель.

| Права | Какие на Вас налагаются обязательства перед обществом на основе ваших прав? |
|------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Личная безопасность, здравоохранение, физическое и интеллектуальное развитие | Необходимо заранее знать об опасности, чтобы избежать их; хорошо питаться; регулярно упражняться и учиться, прилагая все свои возможности и способности. |
| Гражданство | Участвовать в выборах в качестве гражданина страны; уважать законы; платить налоги, чтобы государство могло оказывать услуги. |
| Получение безопасного и хорошего воспитания | Уважать своих родителей |
| Выражение своего мнения и убеждений | |
| Социальное страхование | |
| Кров/жилище | |
| Образование | |
| Чувство собственного достоинства | |
| Уважение, достоинство и защита | |
| Частная собственность | |
| Оплачиваемая работа | |



ЧТО ТАКОЕ БИЗНЕС?

Новые слова

| | |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Прибыль | то, что остается от продажной цены после вычета всех производственных издержек, затраченных на продаваемую единицу товара. |
| Убыток | мы понесем убытки, если общие производственные издержки превысят общий доход, вырученный от продажи продукта. |
| Материальные ценности | общая стоимость личных или государственных активов, выраженные в денежной стоимости. |
| Активы | имущество, имеющее рыночную ценность и находящееся в собственности человека. |
| Обязательство | готовность упорно и сосредоточенно работать для достижения поставленных целей и задач. |
| Приверженность | готовность человека потратить столько времени, сколько потребуется для выполнения поставленных целей и задач. |
| Управление | принятие решений для реализации соответствующих мер, необходимых для достижения поставленных целей, а также проведение контроля за их выполнением. Весь процесс принятия решений требует обширных знаний. |
| Управление природными ресурсами | организация рационального и устойчивого использования природных ресурсов. |
| Маркетинг | процесс понимания и получения информации о рынке. На основе полученной информации принятие соответствующих мер для продажи произведенной продукции по самой высокой цене. |
| Мониторинг | наблюдение и учет затрат, а также произведенной продукции с целью максимального увеличения прибыли. |
| Управление риском | бизнес зависит от рисков, которые могут иметь коммерческий, природный или политический характер. Хороший управляющий пытается понять все риски в целях их снижения. |
| Видение | все руководители должны разработать реалистичную мечту о том, чего они хотят достичь в будущем с учетом всех обязательств и приверженности к делу. Люди обычно реализуют свои мечты, если они готовы работать, планировать и применять принципы управления в своей повседневной деятельности. |

Урок 2: Что такое бизнес?

Заметки для учителя

НОВЫЕ СЛОВА

Учителя сами должны ознакомиться с используемой в этом модуле терминологией до того, как они начнут объяснять их ученикам. Некоторые из описанных здесь слов и терминов будут повторяться в ряде последующих модулей. Модули разработаны таким образом, чтобы дать учащимся представление о планировании успешной деятельности в будущем.

Шаг 1: Объясните ученикам **новые слова**. Расскажите, что они помогут им лучше понять новый материал, а также, при необходимости, они могут еще раз почитать их значения. Прочитайте **новые слова** вместе с учениками, затем спросите, есть ли у них вопросы. Если на данном этапе нет вопросов, то они могут появиться при выполнении задания. Своевременно отвечайте на вопросы учеников.



Шаг 2: На первый план данного модуля неспроста выдвигаются такие слова, как **обязательство** и **приверженность**, так как только те молодые люди, которые обладают такими личными качествами, готовы усердно трудиться, искать и прислушиваться к советам, **могут** открыть и реализовывать свое дело. Если они начнут свой бизнес с маленького огорода, будут усердно работать в течение 5 лет, будут реинвестировать большую часть ежегодной прибыли, то они смогут увеличить масштаб и производительность своего хозяйства, который приведет их к благосостоянию. Объясните ученикам, что:

- лучше начинать с малого, тогда ошибок будет меньше, и бизнес не пострадает;
- не надо быть чрезмерно амбициозным;
- надо объективно оценивать свои способности;
- надо вести записи и контроль над проводимой работой;
- надо реинвестировать полученную прибыль.

Объясните учащимся, что данный урок разработан для того, чтобы дать им знания о факторах развития успешного бизнеса. Эти факторы оказывают влияние на создание своего маленького огорода, ведения фермерского хозяйства или же предпринимательской деятельности, где занято определенное количество людей.



Ведение бизнеса означает осуществление ряда запланированных видов деятельности, нацеленных на производство товаров и услуг, а также предложения их на продажу с целью извлечения прибыли.

Факторы успешного ведения хозяйственной деятельности





Шаг 3: Попросите учеников изучить модуль «**Факторы успешного ведения хозяйственной деятельности**». Обратите их внимание на то, что все эти факторы влияют на успех дела. При отсутствии одного из них, бизнес может быть не столь успешным.

Объясните, что если предприниматель не может ответить «Да» на каждый шаг данного модуля, тогда он должен **остановиться и подумать** о своих целях и методах реализации этих целей. На таком этапе он должен обратиться за консультацией к сельскому консультанту или фермеру, который достиг успешных результатов благодаря своему усердному труду, готовности прислушиваться к советам, а также желанию применения новых методов работы. Очевидно, что человек справа может обеспечить успешное будущее своей семье в результате своего упорного труда.



Руководитель хозяйства, обращающий внимание на все эти факторы, имеет больше шанса на успех в планировании и ведении успешного бизнеса по сравнению с менеджером, игнорирующим все эти детали.

До начала ведения работы на огороде или любой предпринимательской деятельности, важно быть абсолютно объективным при оценке всех этих факторов. Если твоим ответом любому из факторов будет «Нет», то **ОСТАНОВИСЬ!** и **ПОДУМАЙ!**, затем пересмотри свои цели или обратись за консультацией.

Реально оцени объем работы, который ты сам можешь выполнить. Начиная свое дело, полагайся только на то, что ты сам можешь сделать.

Помни, что невозможно удержать успех без постоянного планирования. Если полностью потратишь полученную прибыль, то не сможешь далее развивать свой бизнес. А для развития бизнеса, необходимо инвестировать в него, по крайней мере, определенную часть прибыли. Это сравнимо с принципом содержания коровы. Если не будешь кормить ее соответствующим образом, то она не даст молока.

ЗАДАНИЕ



Для проверки понимания значения каждого из факторов, обратись к **новым словам** и вставь их в соответствующие места данной таблицы:

Убыток: Мы понесем убытки, если _____
_____ наш общий доход, вырученный от продажи продукции.

Активы: Любое _____ принадлежащее
человеку.

Обязательство: Готовность _____
_____ для достижения поставленных целей и задач.

Приверженность: Готовность человека потратить _____

Управление: Принятие решения, нацеленное на осуществление соответствующих мер, необходимых для достижения _____
_____.

Мониторинг: Наблюдение и учет затрат _____

Прибыль: То, что остается от _____



Шаг 4: Попросите учащихся прочитать параграф, представленный ниже задания. Спросите, есть ли у них какие-либо вопросы, и ответьте на них.

Шаг 5: Объясните все термины из списка **новых слов** данного модуля и попросите учащихся дополнить таблицу в своих учебниках. Попросите нескольких учеников объяснить термины всему классу. Если ученики затрудняются ответить, Вам следует еще раз объяснить определения, так как важно, чтобы учащиеся **понимали** эти термины.



Фермерское хозяйство

Фермерское хозяйство является видом деятельности, в котором используются физические, финансовые и управленческие ресурсы для производства продукции на продажу. Огород – это небольшой участок хозяйства, где при помощи использования ресурсов производятся продукты питания для домашнего потребления, а их излишки выставляются на продажу.

При ведении фермерского хозяйства используются три основные категории ресурсов: **физические, финансовые и управленческие.**

- 1. Физические ресурсы** для ведения фермерского хозяйства включают **землю, здания/сооружения, технику и оборудование, воду, и трудовую силу.** Расположение земли, а также тип и качество почвы определяют производственный потенциал земельного участка. Природная среда, т.е. солнечный свет, температура воздуха, осадки и пр. также относятся к физическим ресурсам, которые используются при ведении фермерского хозяйства. Хотя руководитель хозяйства не в силах повлиять на изменение природной среды, но он может адаптироваться к некоторым явлениям и учитывать их при решении вопроса относительно того, что производить.
- 2. Финансовыми ресурсами являются объем и виды финансовых средств,** имеющиеся в распоряжении у руководителя для использования в фермерском хозяйстве. Некоторые люди могут начать свое дело (бизнес) на имеющиеся у них наличные деньги и другие средства. Тем не менее, большинству предпринимателей приходится занимать деньги для финансирования своего дела. После продажи произведенной продукции, часть прибыли необходимо снова инвестировать в свой бизнес для расширения производства и улучшения благосостояния владельца.
- 3. Управленческие ресурсы - это обязательные меры/инструменты, применяемые руководителем в управлении бизнесом.** Для пересмотра и оценки возможного репрофилирования/переориентации бизнеса, необходимо постоянно планировать, реализовывать, проводить мониторинг и оценку деятельности.

ЗАДАНИЕ



Составьте список ресурсов, относящихся к каждой категории. В первом ряду дается пример по заполнению.

| Физические ресурсы | Финансовые ресурсы | Управленческие ресурсы |
|--------------------|----------------------------|------------------------|
| <i>Земля</i> | <i>Собственный капитал</i> | <i>Планирование</i> |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |



Шаг 6: Прочитайте разделы «Фермерское хозяйство» и «Создание своего огорода».

Шаг 7: Нижеследующие примеры помогут учащимся получить общее представление о ресурсах.

Для работы на огороде, необходимо применять следующие ресурсы:

- физические;
- финансовые;
- управленческие.

Шаг 8: Задание: Дополните **таблицу ресурсов**, используя ранее представленную информацию данного модуля. В качестве примера в каждой колонке представлены первые ответы.





Где мы найдем качественные семена картофеля для получения хорошей прибыли?

А на каком участке мы посадим семена этого картофеля?

Существуют два основных фактора успешности бизнеса. Для этого необходимо иметь:

- видение того, что ты хочешь достичь в будущем;
- обязательства по выполнению повседневной усердной работы для достижения своего видения.

Другими важными факторами являются тщательное планирование, управление и ведение регулярного учета. Также требуется проведение мониторинга физических и финансовых достижений деятельности.





Создание своего огорода

Далее по мере изучения этого курса ты займёшься созданием своего огорода. Помни, что ты сам(а) несешь ответственность за принятые тобой обязательства.



Для разработки плана, необходимо принимать следующие решения:

- Тип бизнеса:** Рассмотрим различные виды бизнеса, которые интересуют тебя.
- Определение целей:** Каких объемов производства и финансовых поступлений ты планируешь достичь.
- Маркетинг:** Изучи спрос на продукцию, которую ты планируешь производить, а также место и способы продажи.
- Расходы:** Сумма денег, которую необходимо заплатить за счет своих сбережений и займов для открытия и развития своего бизнеса.
- Место:** Оцени доступность рынков и прими решение насчет места расположения своего бизнеса. Обрати внимание на наличие земли и воды, а также пригодность места для бизнеса, который ты планируешь открыть.
- Информация:** Посоветуйся с сельским консультантом и другими людьми, которые достигли успехов, применяя свои знания и усердный труд.

Перед принятием окончательного решения оцени свои возможности.

Урок 2: Создание своего огорода

Шаг 1: Попросите нескольких учащихся прочитать вслух примеры, написанные ими в **таблице ресурсов** во время предыдущего урока. Проверьте сами и попросите учащихся проверить правильность их ответов.



ЗАДАНИЕ

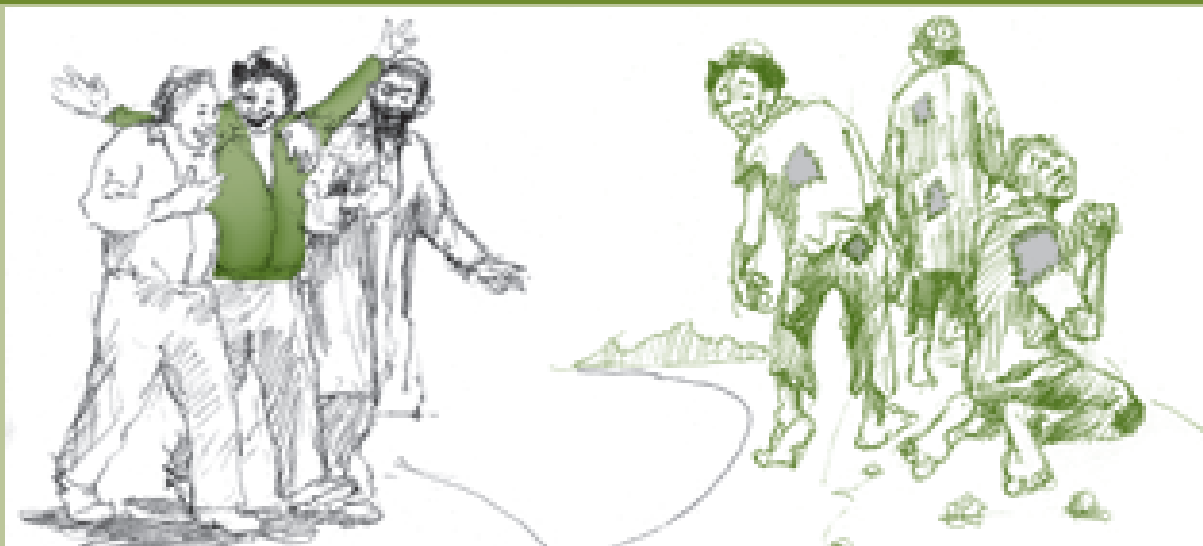


Ответь «Да» или «Нет» на ниже приведенные вопросы в таблице:

| Имеется ли у меня...? | ДА | НЕТ |
|-------------------------------------------------------------------|----|-----|
| Обязательства и способности к усердной работе? | | |
| Приверженность/готовность к выполнению ежедневных задач? | | |
| Навыки/способность к наблюдению? | | |
| Умение объективного рассуждения? | | |
| Доступ к земле, труду, орудиям труда, воде? | | |
| Доступ к финансовым средствам для приобретения семян и удобрений? | | |
| Четко поставленные цели? | | |
| Реалистично определенные цели? | | |

УСПЕХ

ПРОВАЛ



Возможность+ сбережения + ответственность

Отсутствие плана и учета

Обсуждение с классом:

О чем говорят выше приведенные рисунки? Кратко опиши свое понимание внизу.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Шаг 2: Прочитайте тему «Создание своего огорода».

Попросите учащихся заполнить таблицу «**Имеется ли у меня...?**»

Шаг 3: Проведите краткое обсуждение с классом о содержании рисунков «**Успех и провал**». Напомните учащимся об установленных ими правилах: необходимо поднимать руку при желании ответить на вопросы, внимательно слушать и не перебивать других.



Шаг 4: Попросите, чтобы каждый ученик вкратце написал свое мнение в выделенном пустом месте книги.



ЗАДАНИЕ



Составь список все возможных видов фермерской деятельности, проводимых в твоём селе. Обсуди с сельским консультантом или другим успешным фермером, какие овощи и фрукты тебе лучше всего выращивать. Затем **выбери три вида** овощей/фруктов, которые ты можешь вырасти.

| Овощи/фрукты | Мой выбор | Какая работа должна выполняться ежедневно? | Могу ли я выполнять их каждый день? | |
|--------------|-----------|--------------------------------------------|-------------------------------------|-----|
| | | | ДА | НЕТ |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

Внимательно просмотри варианты своего выбора; оцени свои способности и реши, какой из трех вариантов больше всего подходит для тебя.

Мой окончательный выбор:

.....



Шаг 5: Выполните **задание** о фермерской деятельности. Объясните учащимся, что они трезво должны оценить свои способности и возможности перед заполнением строки, отвечая на вопрос **Мой окончательный выбор...**





До начала следующего урока, заполни нижеуказанную таблицу, отражая результаты своего наблюдения о видах хозяйственной деятельности, осуществляемые в твоём селе. Постарайся обсудить этот вопрос, хотя бы с одним человеком, который достиг успеха, работая на огороде или в фермерском хозяйстве.

| Огород/ фермер. хозяйство | Продукт | Успешный или не успешный | Причины | | |
|---------------------------------|---------|--------------------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------------------------------|
| | | | Обязательство или отсутствие обязательства | Инвестиции или отсут- ствие сбере- жений | Приверженность или недостаток ресурсов |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

В начале следующего урока сдай учителю краткое изложение на тему:

«Что я должен делать каждый день, чтобы достичь успеха в выбранном мною бизнесе или предпринимательской деятельности?»

Шаг 6: Удостоверьтесь, что все учащиеся поняли домашнее задание, которое они должны сдать учителю в начале следующего урока.



МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖА

Новые слова

Торговая (коммерческая) сделка

договоренность между двумя или несколькими людьми или компаниями на поставку товаров, работ или услуг в соответствии с предварительно обговоренными условиями между сторонами.

Цепочка поставок на рынке

взаимодействие между индивидуальными лицами и компаниями в процессе производства, торговли, переработки и предложения для продажи конечного продукта потребителю. Во время такого процесса на различных этапах цепочки добавляется стоимость к продукции.

Изучение рынка

опрос покупателей для определения их предпочтений в покупках. Кроме того, проводится опрос продавцов, чтобы узнать насколько покупатели обеспечены теми товарами и продуктами, которые они хотели бы купить.

В регионе твоего проживания проводятся тысячи сделок в день.

- Когда ты идешь на базар и покупаешь картошку, морковь, перец, хлеб или другие товары, то ты совершаешь торговую или коммерческую сделку с лицом, который предлагает тебе эти товары для продажи.
- Когда фермер покупает семенной картофель или удобрение из кооператива, он также совершает торговую сделку.
- Если овощевод обращается к представителю кооператива с просьбой опрыскать его картофельное поле, то такая коммерческая сделка завершается оплатой за проделанную работу.

Различие между маркетингом и продажей?

Коммерческие сделки вовлекают **маркетинг** или **продажу**. Между **маркетингом продукции** и **продажей продукции** имеется важное различие.

Маркетинг – это изучение пожеланий покупателя, а затем выращивание/изготовление продукта или организация услуги с целью удовлетворения требований покупателя. Маркетинг движется спросом и является ключевой характеристикой рыночной экономики.

ИЛИ

Продажа – это помещение продукта на рынке или предложение услуги с надеждой, что его кто-то купит. Продажа диктуется предложением.

Тема 3: Маркетинг и продажа

Заметки для учителя

В этом модуле будут представлены основные принципы рыночной экономики, включающие маркетинг товаров и услуг. Во время проведения маркетингового исследования изучаются требования покупателей, соответственно которым упаковываются товары для продажи. После вашего изучения данного модуля вместе с учениками, класс должен знать разницу между

- **маркетингом**, который ориентирован на потребности покупателя и
- **продажей**, где товары размещаются на рынке с надеждой, что кто-то их купит.

Маркетинг дает возможность продавцу взимать более высокую цену с товара, так как он отвечает требованиям покупателя, но также требует больших усилий со стороны продавца. Продажа – это преследование продавцом своих интересов в быстрой продаже своего товара и получение за него денег. В этом случае, специфические нужды покупателя не учитываются. В результате, продавец получает только небольшую чистую прибыль.

Шаг 1: Прочтите определение и примеры маркетинга и продажи.

Шаг 2: Отличие маркетинга от продажи. Как маркетинг, так и продажа, являются **коммерческими сделками**, так как в обоих случаях происходит обмен денег на товары и услуги. Разница между ними заключается в том, что каждая из них преследует свою цель. Это необходимо объяснить классу.

Продажа совершается предпринимателем для получения прибыли, а маркетинг вовлекает несколько процессов. Во-первых, при маркетинге предприниматель изучает потребности покупателей, например, какую упаковку они предпочитают и т.д. Затем, производитель продает свои товары, соответствующие тем характеристикам, на которые имеется спрос со стороны покупателя.

ПРИМЕЧАНИЕ: Поскольку это новая концепция, которую важно понять, то, пожалуйста, выделите определенное время для проведения дискуссии относительно разницы между маркетингом и продажей.





Основное отличие между маркетинговой системой и системой торговли

Система торговли – это система, в которой очень мало внимания обращается потребностям покупателя. Продукты или товары складываются в одном месте и выставляются на базаре. Продавец сидит возле товара и ждет, пока кто-нибудь подойдет и купит его товар.

Возьмем пример овощей и мяса, которые предлагаются на местных базарах:

- В основном, картошка выставляется для продажи в немытом виде, в джутовых мешках различного размера. Некоторые клубни картошек могут быть порезаны во время сбора урожая, а некоторые повреждены вредителями. Потенциальному покупателю приходится засовывать руки в мешки с картошкой и отбирать для покупки не поврежденные клубни. Почему ему надо платить деньги за порезанную или поврежденную картошку, которую он не сможет использовать для еды?
- Морковь разной величины и разного времени хранения продается в одной куче. Если покупатель хочет купить морковь большого размера, то ему приходится выбирать из мешка.
- Мясо продается по стандартной цене, независимо от того, какая часть выставлена на продажу. Некоторым людям нравится мясо с костями, а некоторые предпочитают только филе. Мясник продает все части мяса животного по одинаковой цене.

Система торговли создает трудности для покупателя. Эта система создает также трудности для продавца в получении им более высокой цены за товар, в случае с разборчивым покупателем. Покупатель готов оплачивать более высокую цену за продукт, который будет представлен более удобным для него образом. В больших городах с наличием богатых и разборчивых клиентов, предлагаются товары разного качества на базарах и в сетях супермаркетов.

Шаг 3: Чтобы проверить насколько ученики **поняли** разницу между маркетингом и продажей, попросите нескольких из них объяснить своими словами иллюстрацию, представленную под текстовыми окнами, где написаны определения о маркетинге и продаже. Затем спросите, возникли ли у них дополнительные вопросы.

Шаг 4: Внимательное прочтение **различий между маркетинговой системой и системой торговли** позволит ученикам хорошо усвоить эту концепцию.



Проблемы при «простой» продаже товаров

У покупателя есть деньги, которые продавец хочет получить.

- Производитель и продавец останутся без дела, если покупатель не покупает у них товары.
- Продавцов много, и соответственно между ними возникает конкуренция за спрос и деньги покупателя. Таким образом, сортировка товаров дает преимущество продавцу при их продаже.
- Если покупатель не купит картошку, тогда производитель или фермер вынужден будет обратно нести домой картошку, что повысит его расходы и принесет ему убытки.

ЗАДАНИЕ



Напиши ответы на вопросы в нижепредставленном пространстве:

| Вопрос | Ответ |
|-------------------------------------------------------------------|-------|
| Каким правом обладает покупатель? | |
| Кто получает пользу от системы торговли? | |
| Как продавец может продать свой товар по более выгодной цене? | |
| В чем заключается основное различие между маркетингом и продажей? | |
| Почему качество товара имеет важное значение? | |

Почему продавец должен облегчить процесс приобретения товара покупателем?

Если товар привлекателен для покупателя, то покупатель в будущем может опять вернуться к тому же продавцу для покупки такого же товара. Кроме того, покупатель может информировать своих друзей о высоком качестве товаров данного продавца, что позволит увеличить количество его клиентов, и соответственно сумму его дохода.

Производители и продавцы ведут свой бизнес за счет денег покупателей. Если покупатель не захочет покупать произведенный товар, то система торговли прекращает свое существование. Чем привлекательнее товар продавца, тем лучше будет идти его бизнес. Чем привлекательнее товар или продукт, тем большую цену будет просить за него продавец и тем больше будет спроса на такой товар.



Шаг 5: Проблемы при «простой» продаже. В этом разделе представлены последствия системы торговли, при которой игнорируются потребности покупателя.

Задание: Напиши ответы на вопросы в нижепредставленном пространстве:

| Вопрос | Ответ |
|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Каким правом обладает покупатель? | Право не покупать товары, которые не устраивают покупателя. |
| Кто получает пользу от системы торговли? | Продавец. Потребности покупателя не учитываются. Здесь продавец тоже страдает, так как не прилагает усилий для увеличения чистой прибыли. |
| Как продавец может продать свой товар по более выгодной цене? | Путем сортировки товара по размерам и качеству. Продавать неповрежденные товары по более высокой цене. |
| В чем заключается основное различие между маркетингом и продажей? | При маркетинге наибольшее внимание уделяется потребностям покупателя, что поможет продавцу получить больше чистой прибыли. |
| Почему качество товара имеет важное значение? | Покупатели смотрят на качество товара. Они готовы оплатить более высокую цену за качественный товар. Кроме того, его можно быстрее продать. |

Шаг 6: Если бы простой продавец занимался маркетингом, то ему пришлось бы тратить свое время и деньги для разработки нового товара или услуги, и его размещения в местах продажи. Если продавец не желает прилагать такие усилия, то он не сможет конкурировать с другими продавцами, которые применили такой **маркетинговый** подход.





Страны мира, экономики которых направлены на улучшение жизненных условий и повышение благосостояния своих жителей, перешли от системы торговли к маркетинговой системе, при которой применяется система государственного регулирования.

Маркетинговые системы

Маркетинг товара требует стратегического мышления, а также больших усилий от производителя и продавца. Если продавец тщательно отсортирует свою картошку на три группы, т.е. большого, среднего и маленького размера, то это **поможет покупателю** выбрать ту картошку, которую он хочет купить. Маленького размера картошку можно продать по 10 сомов за один килограмм, среднего размера - за 15 сомов/кг, а большую картошку - за 18 сомов/кг.

Изучение рынка

Для определения прибыльности продажи отсортированной картошки, необходимо изучить рынок. Если ты чистишь картошку маленького размера, то вместе с кожицей срезаешь и выкидываешь большую часть картошки. Когда чистишь картошку большого размера, у тебя собирается меньше отходов. Таким образом, покупатель предпочтет покупать картошку большого размера, если она даже будет стоить дороже.

Использование результатов рыночного исследования

Исследование рынка и использование его результатов имеет важное значение для продавца, который намеревается продавать отсортированную по размерам картошку. Хороший торговец будет использовать данные маркетингового исследования, чтобы продать свою продукцию в то время, когда на них будут самые высокие цены, и таким образом, может повысить свою прибыль.



Шаг 7: Маркетинговые системы. Опишите процесс перехода от системы торговли к маркетинговой системе. Первый и самый простой шаг – это сортировка товара по размерам и качеству, а затем установление разных цен на разные категории товаров.

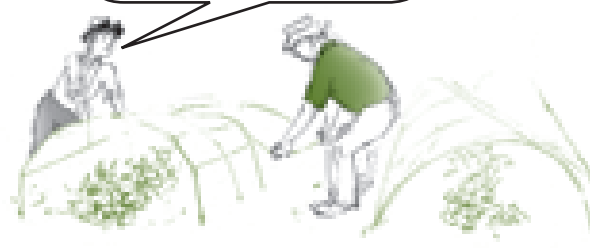
Шаг 8: Изучение рынка – это следующий шаг, требующий больше времени. Здесь проводится исследование потребностей потенциальных покупателей, и определяются их предпочтения. Прочтите и обсудите этот раздел совместно с учениками.

Шаг 9: Объясните ученикам иллюстрацию, расположенную ниже текста **Использование результатов исследования рынка.** Рисунок демонстрирует способ увеличения прибыли. Продавец смогла продать выращенные в теплице и отсортированные помидоры хорошего качества по самой высокой цене, так как на базаре в то время больше никто не продавал помидоры, т.е. не было никакой конкуренции на этот продукт.





Теперь мы можем продать товар раньше срока и повысить свою прибыль.



Продавая товар после сортировки, мы получили больше прибыли. Что еще можно сделать?



Продав товары в более ранний сезон, получили больше прибыли.

ЗАДАНИЕ



Таблица по изучению рынка

Используя нижепредставленную таблицу, проведи интервью с одним или двумя людьми, которые не занимаются выращиванием картофеля, и спроси у них, как они предпочитают покупать картофель. Расскажи об этом классу на следующем уроке.

| № | Вопрос | Ответ покупателя |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Какого размера картошку, Вы предпочитаете покупать? | <input type="radio"/> маленького <input type="radio"/> среднего <input type="radio"/> большого |
| 2. | Вы предпочитаете покупать помытую картошку? | Да Нет |
| 3. | Вы предпочитаете покупать картошку без порезов? | Да Нет |
| 4. | Вы предпочитаете покупать картошку без вмятин и повреждений? | Да Нет |
| 5. | Готовы ли оплатить немного больше за килограмм картошки, если продавец отсортирует их по размеру и качеству? | Да Нет |
| 6. | Насколько больше Вы готовы платить за килограмм помытой картошки большого размера по сравнению со смешанной картошкой разного качества? | сомов |

Шаг 10: Таблица по изучению рынка: Объясните ученикам, что это только небольшое задание по изучению рынка. Им необходимо изучить только один продукт, например, картошку, помидор или чеснок, чтобы узнать имеются ли у потенциальных покупателей какие-то предпочтения по размеру или свежести, и как эти предпочтения соотносятся с ценой, которую покупатель готов платить. После получения результатов этого упражнения, производитель может принять решение в отношении того, стоит ли сортировать картошку или лучше улучшить качество картошки другим способом.

Дайте задание ученикам рассказать о результатах этого упражнения в начале следующего урока. Пусть они также посчитают количество полученных ответов.

Например: Вопрос 1: 1 маленький, 1 средний, 3 большой
Вопросы от 2 до 6: Да 1 Нет 3, и т.д.

Начертите следующую таблицу на доске и попросите, чтобы каждый ученик дал свои ответы:

| Вопрос № | Возможные ответы | Кол-во каждого ответа |
|----------|---------------------------------|------------------------|
| 1 | Маленький Средний Большой | |
| 2 | Да Нет | |
| 3 | Да Нет | |
| 4 | Да Нет | |
| 5 | Да Нет | |
| 6 | сомов | В среднем =сомов |



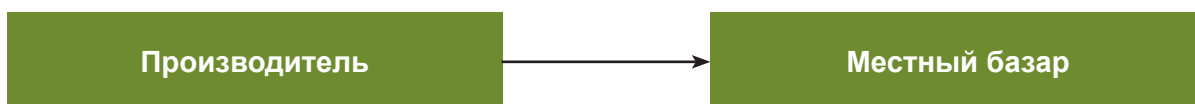
Готовы ли вы платить немного больше за кг картошки, если продавец отсортирует её по размеру и качеству?



Цепочка поставок на рынке

Короткая цепочка поставок – это когда производитель продает свою продукцию напрямую на местном базаре. Успешный овощевод может вырастить больше моркови, чем нужно для потребления его семье. Таким образом, он может выставить их на местном базаре для продажи.

Такая цепочка поставок будет выглядеть следующим образом:



Длинная цепочка поставок: Большинство цепей поставок намного длиннее вышеотмеченной. Рассмотрим фермера, который выращивает фрукты для производства сока. Сюда могут входить следующие шаги:



В такой цепи поставок восемь шагов или звеньев. В каждом звене вовлечены люди, которые взаимодействуют между собой для осуществления торговой сделки.

Шаг 11: Цепочка поставок на рынке: Проанализируйте диаграмму, затем предоставьте ученикам следующие объяснения.

Короткая цепочка поставок: Производитель вывозит свой товар на базар и продает его там. Это простое упражнение по маркетингу, так как только один человек выращивает и продает продукцию.

Длинная цепочка поставок вовлекает ряд шагов и ряд людей. Маловероятно, что производитель будет конечным продавцом. Каждый шаг (звено) сопровождается стоимостью и оплатой, и каждый человек полагается на эффективность и результативность людей, находящиеся в этой цепи. Наиболее важным моментом является то, что во главе этой цепочки стоит покупатель, так как все делается для того, чтобы удовлетворить его потребности. Для достижения успеха в системе маркетинга каждому звену необходимо улучшить качество продукта.

Шаг 12:

Спросите учеников, с какими проблемами можно столкнуться вдоль цепи поставок.



Это важно знать и понимать

- Если потребитель не готов покупать конечный продукт, то эта цепь поставок перестанет действовать и потеряет свой потенциал для получения прибыли.
- Если водители грузовиков не получают прибыль с транспортировки фруктов, тогда они не будут заниматься их доставкой от фермерского хозяйства до завода.
- Если завод не примет фрукты из-за их вмятин или повреждений, тогда фрукты не будут иметь больше ценности.

Таким образом, в этой цепи поставок много звеньев (шагов) и потенциальных проблем. Каждый человек в этой цепи поставок должен знать о том, что следующему человеку в цепи необходимо и что он хочет, в противном случае, он не получит прибыль, а только потерпит убытки. Каждый человек строит отношения с теми людьми, которые находятся выше и ниже по отношению к нему в цепи поставок. Если нет таких отношений и они не устойчивы, то не может быть никакой цепи поставок.

Длинная цепочка поставок создает условия для продажи товара в отдаленных от его производства местах и добавляет стоимость к первоначальному товару. Поскольку все страны следуют очень жестким стандартам для импорта продукции, то необходимо обеспечить качество вдоль каждого звена цепи поставок. К таким стандартам относятся требования по охране здоровья и безопасности, а также способы доставки продуктов до потребителя.

Если посредник при покупке произведенного в деревне продукта не удостоверится в том, что производитель не применял запрещенные пестициды, то он не будет заинтересован в приобретении фруктов для производства сока с целью его экспорта в зарубежные страны, в случае которого товар может быть конфискован санитарной пограничной инспекцией другой страны. Процесс проведения мониторинга и сертификации качества на всех этапах производства называется гарантия качества.

В Кыргызстане для продажи множества товаров на базаре требуются такие стандарты качества, как ГОСТ и ИСО. Товары Кыргызстана, обладающие сравнительным преимуществом на международном рынке, такие как различные продукты питания, могут быть проданы только в том случае, если они произведены, переработаны и упакованы соответственно международным стандартам.

Международные рыночные условия все в большей степени оказывают влияние на Кыргызстан. Такое влияние может быть как положительным, так и отрицательным. Например, в последние годы цена на картофель в Кыргызстане устанавливалась соответственно её высокому спросу в России. В то время как картофель Казахстана поставлялся в Россию, а произведенная в Чуйской области картошка продавалась в Казахстане. Картофель из Оша отправляется для продажи в Бишкек, Баткенская картошка продается в Оше, где цена на неё выше. Картофель – насыпной товар, который не транспортируется на очень далекие расстояния. Здесь Кыргызстан зависит от спроса России на картофель.

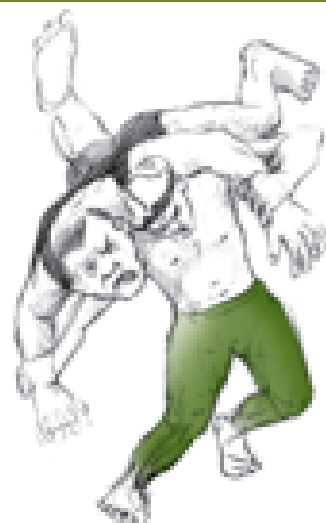
В 2007 году цена на растительное масло резко возросла по всему Кыргызстану. Причина такого роста цен заключалась в высоком спросе процветающих стран, таких как Китай, и новых законах ЕС и США, выставившие требования к производителям бензина смешивать растительное масло в бензин, чтобы ограничить прогрессирование глобального потепления. В то время как рост цен на растительное масло оказывает негативное влияние на народ Бишкека, но производители подсолнечника в сельских районах Кыргызстана получают более высокую прибыль от продажи семян подсолнечника или изготовления подсолнечного масла.



Шаг 13. Прочтите текст **«Это необходимо знать и понимать»** и объясните о важности взаимодействия между звеньями цепи и доверия между ними.



*Ответственность
и использование
правильных
рекомендаций
делает тебя
сильнее.*



На каких международных рынках могут успешно конкурировать продукты Кыргызстана? В то время как все считают, что курага Баткенской области отвечает международным требованиям, но никто не экспортирует её в страны ЕС. Цена, предлагаемая на абрикосы в произведенной деревне, оказалась выше оптовой цены абрикоса, доставленной в страны ЕС. Не хватает объема качественной продукции для экспорта, и к тому же, курага не отсортирована. Тем не менее, в Согдийской области Таджикистана выращивают качественные абрикосы, которые затем просушивают и сортируют. Продукт такого высокого качества продается даже в США.

Давайте теперь посмотрим передовой опыт фермеров Учкоргонского айыл окмоту Баткенской области и их участие на международном рынке свежей вишни.



Покупателей привлекает аккуратно выставленные овощи.

Шаг 14: Посмотрите на рисунок, где проводится сравнение с борьбой. Его можно применить по отношению к предпринимательской деятельности. Деловой человек, принимающий за работу с энтузиазмом, готовый учиться и изучать новые способы маркетинга имеет гораздо больше шансов на успех. Предприниматель должен сначала сделать выбор, а затем довести это решение до его успешного выполнения.

Шаг 15: Маркетинг включает упаковку, хороший внешний вид, качество и способы предложения товара клиентам.

Шаг 16: Учкоргонские вишни хорошо продаются на мировом рынке. В то время как абрикосы Баткенской области еще не выставлены на мировом рынке, а абрикосы соседней Согдийской области уже продаются там. Если производители абрикоса Баткенской области хотят выйти на мировой рынок, то им необходимо последовать примеру производителей Согдийской области.



СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

«Путешествие» Баткенских вишен

Маркетинговый канал фруктов и овощей в Учкоргонском айыл окмоту был создан десять лет назад, когда двое местных предпринимателей, этнических таджиков, решили купить вишни у своих односельчан, продать их в Бишкеке и получить прибыль от сделки. В то время местные предприниматели вывезли около 30-40 тонн вишен, в основном, в Бишкек, а небольшую часть в Ташкент. Когда фермеры соседних деревень поняли, какую прибыль приносят вишни, то они начали вырубать другие фруктовые деревья в своих садах и вместо них начали сажать вишневые деревья, несмотря на то, что вишневые деревья начинают давать хороший урожай спустя 7 и более лет. Теперь жители соседних сел присоединились этой маркетинговой цепи.

Первоначально цена на вишню была невысокой из-за сильных повреждений, которые происходили во время транспортировки в обычных грузовиках. На сегодняшний день, вишни надлежащим образом упаковываются и перевозятся из Учкоргонского айыл окмоту в специальных грузовиках с холодильными установками (рефрижераторах) в Казахстан, Россию и Южную Корею. Их даже отправляют самолетом в Объединенные Арабские Эмираты. Это стало возможным благодаря наличию большого объема высококачественного продукта в регионе, который привлекает серьезных оптовиков.

Продукт проходит через три уровня посредников, прежде чем он достигнет оптовика. Затем оптовик транспортирует товар в вышеперечисленные страны и продает через современные розничные системы, такие как супермаркеты в Москве, Сеуле и Дубае.

Все звенья этой маркетинговой цепи получают свою справедливую долю компенсации, которая достигается путем добавления стоимости к продукту. Фермеры, посредники, оптовики и розничные торговцы получают значительную прибыль от качественно выполненной работы, которая высоко оплачивается потребителями. Очевидно, что фермер в Учкоргонском айыл окмоту не может продать свою продукцию напрямую домохозяйке в Сеуле. Он может продать свою продукцию посреднику, если тот предлагает более высокую цену по сравнению с ценой на местном рынке.

В ниже приведенной таблице вы можете увидеть объем производства различных фруктов и овощей и сравнить цены на местных рынках с ценами фермера в установленной рыночной цепочке (цифры получены из интервью по состоянию на август 2013 г., следовательно, они не точные).

| Фрукты или овощи | Село - производитель | Объем, проданный в 2013 г. | Цена на местном рынке | Цена, предлагаемая через маркетинговую цепочку | Страна конечного покупателя |
|------------------|----------------------------------------------|----------------------------|-----------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Свежие вишни | Учкоргон, Карадобо, Марказ, Кызылкия | 2640 т | 35-45 сомов | 85-130 сомов | Россия, Южная Корея, АОЭ, Казахстан, Узбекистан |
| Свежие персики | Учкоргон, Карадобо, Кожо, Суухана, Каражыгач | 800 т | 10-20 сомов | 35-45 сомов | Россия, Южная Корея, АОЭ, Казахстан |
| Виноград | Суухана, Учкоргон | 350 т | 20-30 сомов | 50-60 сомов | Россия, Казахстан |



СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Шаг 1: Это пример успешного маркетинга скоропортящегося продукта.

Шаг 2: Производители провели исследование рынка за пределами зоны выращивания вишни, но в рамках территории Кыргызстана, и выявили рыночную нишу в Бишкеке, где можно успешно продать вишни. Кроме того, производители выяснили, что вишня на мировом рынке будет стоить еще выше, если они дополнительно улучшат качество продукции и проявят готовность в удовлетворении более жестких требований мирового рынка:

- производители увеличат количество посаженных деревьев для обеспечения растущих требований поставки;
- будут использоваться модернизированные транспортные средства для сохранения качества продукции;
- маркетинговая цепочка удлинится для успешного достижения отдаленных рынков сбыта.

Шаг 3: В таблице представлены цены на фрукты и овощи местного производства на различных местных и международных рынках. Из этого можно сделать вывод, что качественный товар может принести больше прибыли.



| Фрукты или овощи | Село - производитель | Объем, проданный в 2013 г. | Цена на местном рынке | Цена, предлагаемая через маркетинговую цепочку | Страна конечного покупателя |
|------------------|------------------------|----------------------------|-----------------------|------------------------------------------------|-------------------------------|
| Яблоки | Карадобо, Учкоргон | 700 т | 10-20 сомов | 25-35 сомов | Россия, Узбекистан, Казахстан |
| Лук | Карадобо, Кожо, Марказ | 1200 т | 5-10 сомов | 10-15 сомов | Бишкек, Россия, Казахстан |
| Абрикосы | Суухана, Учкоргон | 300 т | 10-15 сомов | 20-30 сомов | Бишкек, Россия, Казахстан |

Выращивание и сортировка вишни

Вишни высшего качества

Требования:

1. Своевременно собери и отсортируй вишни наилучшего качества
2. Упакуй в специальные ящики

150-150 сом./кг

Вишни хорошего качества

Требования:

1. Проведи меры по защите вишни
2. Обеспечь хорошее качество и согласованный объем продукции
3. Осторожно собери и отсортируй вишню
4. Положи в специальные ящики

85-100 сом./кг

Плохие, отсортированные вишни

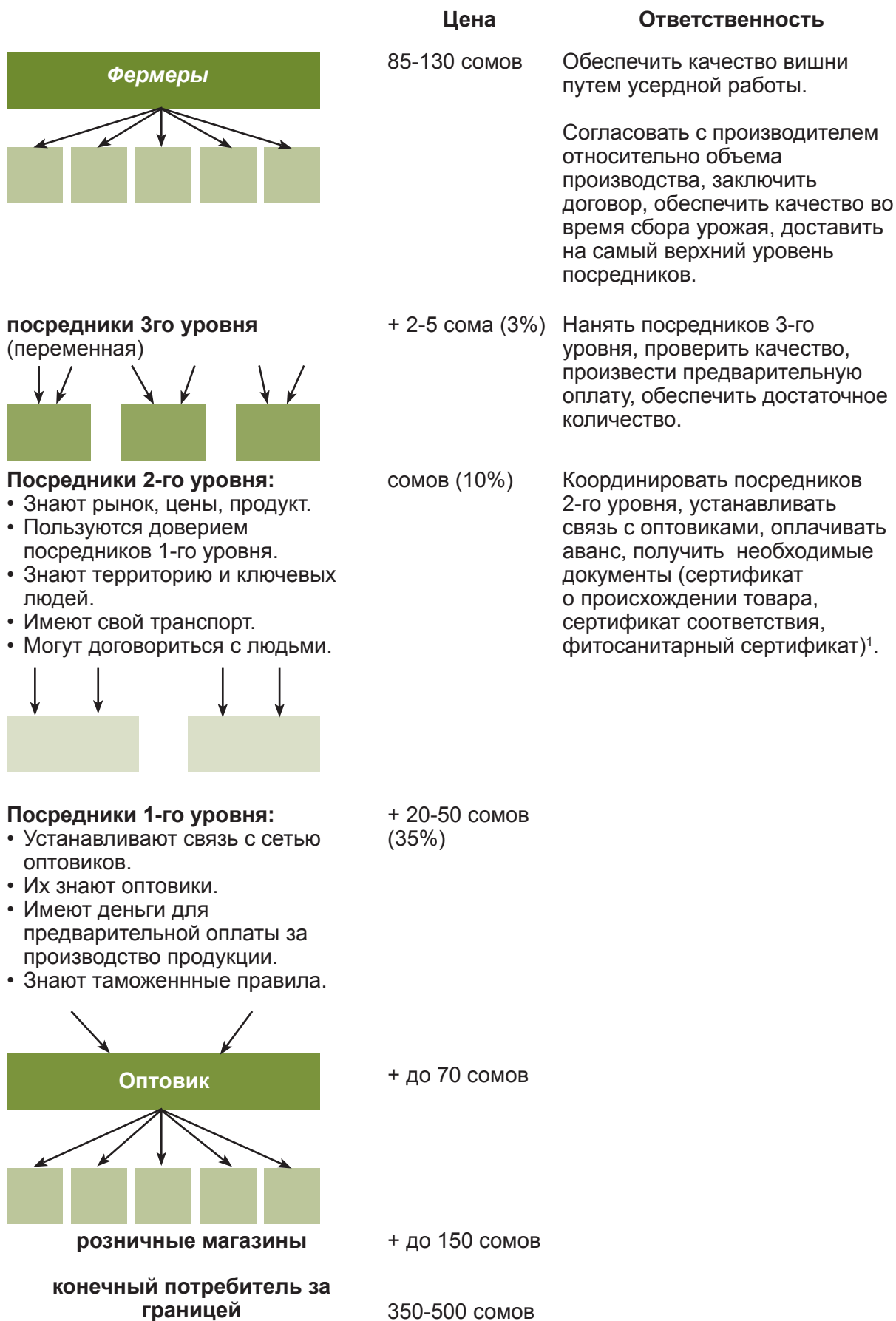
35-45 сом./кг

Для получения самой высокой цены, фермер заинтересован в максимальном увеличении объема производства высококачественной вишни, отвечающей требованиям посредников. Фермеры Учкоргонского айыл окмоту добились снижения поврежденных вишен до 5-6% от общего объема производства. Посредники готовы платить на 10-15% выше за вишню самого высокого качества (премиум класса) для экспорта в ОАЭ. Очевидно, что фермеры, занимающиеся выращиванием вишен, являются высококвалифицированными, упорно трудятся, и вносят необходимые инвестиции в свои сады для повышения качества продукта.

Шаг 4: На иллюстрации показана ценовая разница для разного качества и размера вишен в различных рыночных ситуациях. Этот пример иллюстрирует, что для сортированного продукта по качеству и размеру найдется свой рынок сбыта и будет продаваться по разным ценам, и тем, самым приведет к увеличению дохода производителя.



Посредники в цепи продажи вишни



¹ Сертификат, подтверждающий об отсутствии болезней и вредителей в с/х продукции, произведенной для экспорта

Шаг 5: В этой диаграмме демонстрируются:

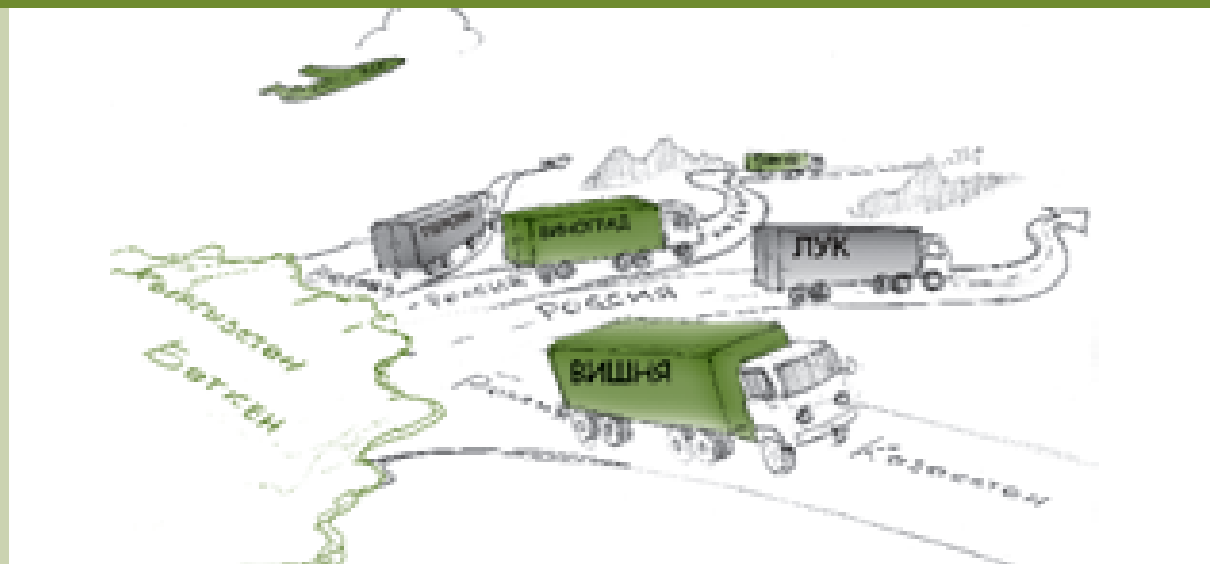
- Маркетинговая цепь.
- Маркетинг приведет к глобализации в будущем.
- Производители могут иметь хорошие возможности для участия в международной торговле при наличии сравнительных преимуществ и их правильном использовании.



Выше отмеченная цепочка поставок показывает, что посредники на каждом уровне должны как можно лучше выполнять свою работу, чтобы продвигать продукт до следующего уровня цепи и извлекать личную выгоду. Вся цепочка держится на обязательствах, дисциплине и доверии вовлеченных людей, а также на постоянном наличии продуктов в период поставки. Невыполнение требований на любой стадии цепочки, разрушит всю цепь. Поскольку люди знали о своей выгоде, то никаких провалов в поставке товаров в течение десятилетия не происходило.

Взаимоотношения между посредниками в Учкоргонском айыл окмоту

С ростом числа производителей вишни возникла необходимость для организации работы посредников. Каждый год в начале весны люди в Учкоргонском айыл окмоту организовывали собрание сел для того, чтобы договориться о географическом распределении различных посредников. Отношение между фермерами и посредниками, согласование объема производства, и предоплата основаны исключительно на доверии, установленные настоящей маркетинговой цепочкой с момента ее создания на основе «джентльменского соглашения». До сих пор никаких нарушений этого согласия не случалось.



ЗАДАНИЕ



Разделите учеников на группы по 4-5 человек, и попросите их ответить на следующие вопросы:

1. Какую ответственность несут участники каждого звена рыночной цепи, начиная от производителя до потребителя?
2. Какие продукты, выращиваемые в вашем регионе, могут быть включены в аналогичную маркетинговую систему и почему?
3. Может ли ваше сообщество отвечать требованиям такой маркетинговой цепи? Другими словами, можно ли им доверять? Могут ли они обмануть друг друга? Что необходимо сделать, чтобы люди вашего села начали работать сообща, чтобы все могли извлечь из этого выгоду?

Обсудите это с родителями и расскажите всему классу.



Шаг 6: В этой диаграмме отмечены ответственности участников маркетинговой цепи.

Шаг 7: Доверие и взаимная ответственность между участниками цепи - это ключевые требования для работы маркетинговой цепи.

Шаг 8: Задание: Для выполнения этого задания, разделите учащихся на группы. Дайте им примерно 20 минут. Попросите всех учащихся повернуться лицом к доске, прежде чем начнете слушать ответы отдельных учеников.



Маркетинг



Несмотря на лимитированные возможности произведенной продукции, эта продавщица красиво выставила свою продукцию на базаре в г. Баткен и предлагает её потенциальному клиенту.

Продажа



Этот продавец в Шамалдысае сидит, расслабившись вдали от своих товаров, не обращая внимание на потенциальных покупателей. Это просто продажа, а не маркетинг.



Эти торговцы колбасой в поселке Хайдаркан красиво выставили свои товары, которые привлекают клиентов.

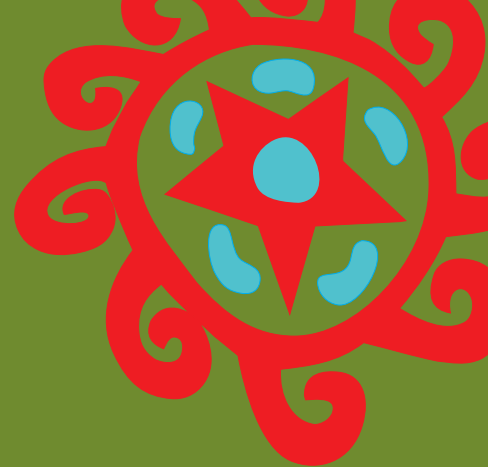


Большая часть Баткенского городского базара не асфальтирована. Свежие продукты «выставлены» прямо на грязной земле. Может сборы, которые собираются на базаре, можно будет использовать для улучшения инфраструктуры базара? Здесь больше наблюдается продажа, а не маркетинг ...



РАЗДЕЛ

2



ПЛАНИРОВАНИЕ БИЗНЕСА



стр. 90

Планирование бизнеса

стр. 106

Основы учета предпринимательской деятельности

стр. 124

Основы составления бюджета

Раздел 2: Планирование бизнеса

Цели и результаты

4. Планирования бизнеса

Цель: Ознакомить учащихся с процессом планирования бизнеса и продемонстрировать им процесс принятия решения на практике.

Результаты: Ученики узнают об основных факторах планирования, необходимые при создании своего огорода и улучшат свои навыки по ведению учета и письменному информированию о своих решениях. Они приобретут опыт работы в сообществе.

5. Основы учета предпринимательской деятельности

Цель: Объяснить учащимся значение ведения учета и ознакомить с ведением учета при реализации овощеводческого бизнеса.

Результаты: Ученики поймут необходимость и пользу от ведения учета и научатся простой форме ведения учета предпринимательской деятельности. Они поймут о необходимости соблюдения своих обязательств и ведения наблюдений для точного учета хозяйственных операций.

6. Основы составления бюджета

Цель: Ознакомить учеников с финансовым планированием на основе физических требований программы.

Результаты: Ученики ознакомятся с терминологией и методами составления бюджета. Они узнают о необходимости планирования бизнеса до составления его бюджета. Они научатся правильно использовать информацию.



ПЛАНИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

Новые слова

Бизнес план

письменный план по использованию физических, финансовых и управленческих ресурсов, необходимых для создания и ведения бизнеса.

Видение

документ, описывающий цели бизнеса.

В этом модуле мы начнем разработку бизнес-плана или плана своего будущего предприятия. Процесс разработки бизнес-плана является одинаковым как для создания небольшого огорода, так и крупнейшей топливной компании в Кыргызстане. Чем сложнее бизнес, тем больше факторов необходимо учитывать при составлении бизнес-плана.

Если ты начнешь свой бизнес с создания огорода и ежегодно, по мере получения прибыли, будешь заново инвестировать полученную прибыль в расширение своего огорода, то в будущем тебе необходимо будет разрабатывать все более сложный бизнес-план для твоего успешного фермерского хозяйства.

Основные вопросы, на которые надо ответить до написания бизнес-плана:

До создания своего бизнеса, тебе необходимо дать ясные ответы на следующие вопросы:

1. Каким **бизнесом** я хочу заняться?
2. Какие **цели** я преследую?
3. Смогу ли я упорно и **ответственно** работать для успешного ведения своего бизнеса, т.е. хочу ли я **делать деньги** для улучшения условий своей жизни или вести легкую и беззаботную жизнь?
4. Как и где я могу **создать** свой бизнес?

Обязательство:

После принятия решения о создании своего бизнеса, ключевым требованием для достижения успеха является обязательство. Обязательства по отношению к ведению бизнеса должны быть в списке других важных аспектов твоей жизни. Нельзя откладывать работу из-за личных причин. Свои личные дела можно отложить, но обязательства по бизнесу необходимо выполнять вовремя.

Урок 4: Планирование бизнеса

Заметки для учителя

Цель данного модуля заключается в ознакомлении с понятием составления официального бизнес-плана. В то время как другие модули фокусируются на создании и развитии огорода, то этот модуль затрагивает вопросы, связанные с более крупным бизнесом, чтобы продемонстрировать, что по мере расширения бизнеса число рассматриваемых вопросов будет увеличиваться.

До начала этого модуля, т.е. до начала второй части урока, учителю необходимо пригласить в класс предпринимателя. Этим предпринимателем должен быть человек, который организовал свое дело посредством своего упорного труда, без влияния или помощи “важных” людей и достиг успеха в своем бизнесе. Заранее покажите приглашенному гостю учебник, чтобы ознакомить его (её) с уровнем знаний учеников, а также предоставить ему (ей) сведения о том, что изучают ученики. Дальнейшую информацию можно найти в шаге 9.

Шаг 1: Объясните ученикам, что прежде чем начать свое дело, успешный предприниматель сначала всегда пишет цели и планы. Для успешного ведения бизнеса, необходимо тщательным образом написать цели, планы, прогресс и результаты, затем в процессе ведения работы часто обращаться к ним. Дополнительную информацию о ведении учета ученики узнают при изучении модуля 5.

Шаг 2: Объясните важность принятия на себя **обязательств**. Ученики должны понимать, что бизнес не может работать сам по себе. Бизнес должен стать главным приоритетом жизни его владельца. Бизнес настолько же важен, как и другие аспекты жизни. Если человек не готов взять на себя такое обязательство, то он не сможет достигнуть успеха в бизнесе.





ЗАДАНИЕ



Работая в парах, представьте себе, что вы собираетесь создать свой бизнес. Обсудите выше отмеченные четыре вопроса. Затем, запишите ответы, в выделенном месте ниже.

1.....
.....
.....

2.....
.....
.....

3.....
.....
.....

4.....
.....
.....

5.....
.....
.....



Шаг 3: Попросите учеников разделиться на группы по два человека. Прочитайте текст и удостоверьтесь, что все поняли его. Дайте 10 минут для обсуждения вопросов и напишите краткие ответы.





ВИДЕНИЕ

Если ты хочешь стать успешным предпринимателем, то в условиях рыночной экономики необходимо иметь видение того, чего ты хочешь добиться при осуществлении своего бизнеса. Первый шаг при планировании бизнеса – это решить, что твое видение фактически означает для тебя. Как только примешь решение, то необходимо его написать. Это называется краткой формулировкой твоего **видения**.

Шаг 4: После того, как все ученики поймут значение **видения**, попросите каждую группу в течение нескольких минут написать видение для бизнеса, который они ранее выбрали и хотят создать. Попросите несколько групп прочитать свои формулировки всему классу. Дайте несколько минут для высказывания комментариев другими учениками, чтобы узнать насколько эти видения вдохновляют их и являются ли они, по их мнению, реалистичными. Напомните им, что они должны выбирать такой бизнес, как огород или фермерское хозяйство, где они обладают определенными знаниями, так как им будут задавать дополнительные вопросы на протяжении всего этого модуля.





В тех же парах теперь напишите видение для вашего будущего бизнеса. Прочтите их всему классу.

Если ты серьезно относишься к достижению своего видения или цели, тогда ты должен с ответственностью взяться за его планирование. При составлении цели, важно быть реалистичным. Например, цель будет более реалистичной, если сначала ты запланируешь стать самым успешным производителем семенного картофеля в своей деревне, а не в районе. Чем амбициознее твоя цель, тем упорнее тебе придется работать в этом направлении. Даже при достижении успеха, он не всегда может быть устойчивым. Помни, чтобы добиться успеха, потребуются годы самоотверженной работы.

Ключевые факторы успешности бизнеса

Рецепт успеха – это сочетание знаний, навыков и стремления к достижению видения, который ты для себя определил. Для создания огорода площадью в одну сотку, тебе не обязательно иметь все навыки и отношения, показанные в списке ниже, но по мере роста твоего бизнеса, эти вопросы будут приобретать все более важное значение:

- **Желание связать себя обязательством** и работать последовательным, компетентным и решительным образом для реализации своего видения.
- **Доступ к земле или зданиям** для создания своего бизнеса. Это может быть твое собственное здание или арендованное у членов твоей семьи, друзей или других людей. Аренда земли или земельный налог являются расходами предпринимательской деятельности.
- **Доступ к технике и оборудованию** для возделывания земли, посева семян, борьбы с сорняками, сбора урожая и транспортировки произведенной продукции на рынок.
- **Доступ к рабочей силе**, чтобы у тебя в наличие были люди, которые помогут тебе при нехватке физической рабочей силы на твоём хозяйстве.
- **Способность развивать навыки по управлению трудовыми ресурсами**, чтобы поощрить своих работников к усердному труду для достижения успеха своего бизнеса. В развитых странах рабочие имеют большую заинтересованность в успехе бизнеса, так как получают долю прибыли предприятия. Если ты будешь честен по отношению к своим работникам, то они тоже будут полностью отдаваться работе. А плохо работающих людей, ты вправе уволить. Ты должен обеспечить безопасные и хорошие рабочие условия, чтобы работники желали оставаться и работать на твоём предприятии. Иначе, тебе придется обучать других людей, которые придут на их места. Хорошие работники покидают работу только в том случае, если они не довольны предлагаемыми условиями работы. Работа должна рассматриваться как партнерские отношения, где работодатели и работники понимают друг друга, с уважением относятся к своим персональным обязанностям, а также проявляют чувство гордости и чувство принадлежности этому предприятию.
- **Навыки общения** – это основной фактор успеха бизнеса. Основная потребность – это умение думать, открыто и недвусмысленно общаться с людьми, которые могут повлиять на успех твоего предприятия. К этим людям относятся сотрудники твоего предприятия, операторы транспортных средств, поставщики сельскохозяйственных материалов или представители местного банка. В продвинутых предприятиях используются компьютеры и интернет для получения доступа к информации и улучшения коммуникации с поставщиками и покупателями.

Шаг 5: Затем попросите учеников написать свое **видение**. Подчеркните, что необходимо быть реалистичным относительно определения времени, необходимого для создания своего бизнеса и поддержания первоначального успеха. Предложите, что это примерно займет пять сельскохозяйственных сезонов для фермерского хозяйства и не менее трех или пяти лет для другого типа бизнеса. Прочный успех не приходит мгновенно.

Шаг 6: Ключевые факторы успеха в бизнесе: Объясните ученикам, что нижеотмеченные пункты являются основными вопросами, которые должны рассматривать предприниматели для обеспечения эффективности и успешности своего бизнеса.

Краткий обзор успеха описывается ниже в тексте для учеников, но они отражены также здесь, чтобы помочь вам при объяснении этой темы ученикам.

Рецепт успеха в бизнесе

- ▶ Обязательство
- ▶ Земля
- ▶ Техника
- ▶ Рабочая сила
- ▶ Управление кадрами
- ▶ Навыки общения
- ▶ Технические знания
- ▶ Управление качеством продукции
- ▶ Советы
- ▶ Знание о маркетинге
- ▶ Финансы
- ▶ Реинвестирование прибыли
- ▶ Управление риском



- **Технические знания о секторе** экономики, в котором ты собираешься работать. Например, производитель семенного картофеля должен знать наилучшие сорта картофеля, которые можно выращивать на различных типах почвы в различных местах своего региона. Он (а) должен (а) иметь более лучшее представление о производстве картофеля по сравнению с другими фермерами, занимающиеся выращиванием картофеля.
- **Способность определения качества продукции** для её сбыта. Ты можешь вырастить прекрасную картошку, но твои неквалифицированные работники могут порезать или повредить картошку во время сбора урожая, и ты вынужден будешь выставить на продажу картошку плохого качества, и не сможешь получить наивысшую цену за неё. Если будешь хранить картошку до начала зимы, то сможешь продать её по более высокой цене. Ты можешь посчитать стоимость картошки после хранения, где ты явно получишь дополнительную прибыль.
- **Готовность поиска совета.** У тебя должно быть желание просить совета от успешных людей и сельских консультантов. Тем не менее, ты должен задаваться вопросами, насколько полученные советы точны и какую они имеют ценность для твоего бизнеса.
- **Знание о работе рынка** и о том, как люди в рамках рыночной системы могут работать не в твоих интересах, а для своей пользы. По этой причине, тебе необходимо знать, что мотивирует других людей и быть чувствительным к их требованиям. Ты это можешь узнать при общении с другими участниками рынка.
- **Доступ к финансам и знаниям, и их эффективное использование.** Если ты планируешь создать свой бизнес, который превышает возможности твоих персональных сбережений, тогда тебе надо взять кредит от местного кредитора, кредитного кооператива или банка. Кредиторы подвергаются риску и затратам, поэтому они будут брать с тебя проценты за выданный кредит.
- **Желание реинвестировать прибыль в свой бизнес.** Все успешные предприниматели или бизнесмены готовы реинвестировать часть полученной прибыли на свой бизнес для ведения следующего цикла своего бизнеса. Если производитель картошки не захочет увеличивать площадь выращивания картошки или сажать более лучшие сорта картошки на следующий год, тогда его бизнес не будет расти и развиваться.
- **Осведомленность о факторах риска,** которые могут расстроить твои предположения, написанные в бизнес-плане. Как руководитель предприятия, ты должен учитывать факторы риска, а также какое негативное влияние они могут оказать на работу твоего бизнеса. Имеется множество факторов риска. Если рабочие не вышли на работу из-за того, что в предыдущий вечер они были в гостях, тогда ты не сможешь собрать урожай до начала дождей осенью, что в свою очередь приведет к денежным потерям.

Рецепт успеха в бизнесе

- ▶ Обязательство
- ▶ Земля
- ▶ Техника
- ▶ Рабочая сила
- ▶ Управление кадрами
- ▶ Навыки общения
- ▶ Технические знания
- ▶ Управление качеством продукции
- ▶ Советы
- ▶ Знание о маркетинге
- ▶ Финансы
- ▶ Реинвестирование прибыли
- ▶ Управление риском



Шаг 7: Оповестите учеников, что на следующий урок вы пригласили человека, который без посторонней помощи добился успеха благодаря своему упорному труду. Скажите им, что у них будет возможность задать вопросы и попросите их продумать свои вопросы до начала следующего урока. Вопросы могут касаться о возможности достижения успеха при упорном труде.



Шаг 8: Объясните ученикам, что бизнес-план является основным и важным инструментом бизнеса. Любой предприниматель или бизнесмен, который хочет получить совет, желает арендовать землю или здание или найти финансирование, должен составить бизнес-план и обсудить его с консультантом или сотрудником банка.

Шаг 9: Если время позволяет, то попросите учащихся разбиться по тем же парам, в которых они работали ранее. В случае недостаточного времени, это упражнение можно дать как **домашнее задание**. Попросите учащихся перечислить **факторы успеха** для бизнеса, на основе которых они написали свое видение.

Если они не знают ответа на какие-то вопросы, то они должны написать: «По этому вопросу мне нужно проконсультироваться с ...». Консультацию можно получить от сельского консультанта, чиновника, работника банка, менеджера кооператива или кого-то другого, который достиг успеха в этом виде бизнеса. Ученики сами должны попытаться ответить на вопросы до обращения к консультанту.

Примечание: Ученики сначала слушают гостя, задают ему/ей вопросы, получают на них ответы, а затем проводят обсуждение. После этого учитель дает домашнее задание ученикам по написанию бизнес-плана.

Если вы решите провести это упражнение во время урока в виде контрольной работы, то это займет примерно 45 минут.



Планирование бизнеса

После формулирования **видения** и составления списка **факторов успеха** для своего бизнеса, ты будешь готов к разработке своего официального бизнес-плана. В нижеприведенной таблице задается множество вопросов, которые относятся к бизнесу по созданию огорода. Там указываются вопросы, которые ты должен задать себе при составлении своего бизнес-плана.

Сама **таблица** не является бизнес-планом, так как для полного бизнес-плана необходим бюджет. В бизнес-плане необходимо указать сроки, последовательность проведения мероприятий и стоимость физических ресурсов. Здесь также необходимо показать время получения прибыли. У тебя всегда должно быть достаточно денег для финансирования необходимых расходов. Это называется положительным потоком денежных средств или превышением наличных поступлений предприятия над платежами. Вопросы в нижеуказанной таблице относятся к нашему примеру по выращиванию картофеля на одной сотке земли рядом с твоим домом.

Ты должен иметь четкое представление о том, сколько денег тебе потребуется, чтобы оплатить расходы, необходимые для начала создания своего собственного огорода. Если появится потребность во взятии кредита для открытия своего бизнеса в марте следующего года, то после получения прибыли в первом сезоне работы, ты должен погасить этот долг. **Прибыль** – это то, что остается от **общего дохода** после выплаты всех расходов, включая оплату процентов и погашение возможного кредита. Используй прибыль или хотя бы часть прибыли для посева на большем размере участка земли в следующем году. Затем, если ты будешь умело вести работу, то можешь продолжать увеличивать площадь своего участка и начнешь получать прибыль, которая позволит тебе финансировать работу более крупного хозяйства в будущем.

Во сколько
обойдется создание
своего огорода?



ЗАДАНИЕ ПО НАПИСАНИЮ БИЗНЕС-ПЛАНА



Пройдя этот модуль и прослушав приглашенного гостя, ты теперь готов к написанию своего бизнес-плана. Ниже приведены вопросы, которые помогут тебе не упустить важные моменты при написании бизнес-плана. Напиши ответы в специально отведенном месте. Возможно, ты не сможешь ответить на все вопросы, касающиеся **финансового плана**, но все равно, постарайся составить бюджет. Попытайся ответить на все вопросы. После завершения работы по составлению **бюджета**, чуть позже в этом курсе, вернись к этим вопросам и пересмотри свои ответы. При необходимости, ты можешь откорректировать эти ответы.



Урок 2

Или:

- приглашается гость или
- проводится контрольная работа по написанию бизнес-плана.

Можно посвятить целый урок для обсуждения с гостем при условии, если вы можете найти подходящего человека и дадите ему (ей) достаточно времени на подготовку. Если сможете пригласить второго человека, то это поможет ученикам извлечь больше информации. При хорошей погоде, такого рода занятие лучше проводить на улице, что даст возможность расслабиться как гостю, так и ученикам.

Приглашенный гость: Найдите успешного бизнесмена или предпринимателя, который готов прийти и поговорить с вашим классом. При возможности, покажите ему(ей) этот модуль и объясните, что изучают ученики, чтобы он(а) был(а) готов(а) ответить на любые вопросы учащихся.

Попросите их поговорить о следующем:

- Как они начали свой бизнес?
- Каково было их видение?
- На какие моменты необходимо обратить внимание для успешного создания своего бизнеса?
- Насколько упорно они трудились?
- С какими проблемами они столкнулись при осуществлении своего бизнеса?
- Как они справлялись с проблемами?

Или:

Альтернативное задание, если предприниматель не сможет прийти.

Выполни домашнее задание:

Держа в уме все эти ключи к успеху, поговори с предпринимателями в твоём селе или сообществе, которые достигли успеха благодаря упорному труду и здравому смыслу. Спроси их, почему они стали такими успешными. Сравни их ответы с ключами к успеху, представленные в этой книге. Сообщи полученную информацию всему классу на следующем уроке.

Если не удалось пригласить предпринимателя на урок, то дайте это задание в виде самостоятельной домашней работы. Тогда задание по ответу на вопросы и написанию бизнес-плана будет рассматриваться во второй части **урока 2**.



| План бизнеса | Вопросы | Условия моего района |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| Расположение бизнеса | Где я могу создать свой огород? | |
| | Какого размера будет мой семейный огород? | |
| | В одной сотке 100 квадратных метров. Это размер 10 м на 10 м или <ul style="list-style-type: none"> • 10 больших шагов X 10 больших шагов или • 25 больших шагов X 4 больших шага | |
| | Разрешит ли моя семья использовать мне одну сотку земли из нашего огорода? | |
| | Какие производственные показатели я буду преследовать? Сколько кг картошки я получу с одной сотки земли? | |
| | Может ли моя семья или другие люди занять мне 1000 сомов, которые я могу вернуть позже, когда создам свой огород и начну там работать? | |
| | Кто поможет мне вспахать землю? | |
| | Находится ли мой участок вблизи рынка, дороги и воды? | |
| Маркетинг | Какую продукцию я собираюсь производить? В нашем примере, это картошка. | |
| | Требования рынка: Имеется ли спрос на продукт, который я собираюсь выращивать, если да, то какой спрос? | |
| | Сколько фермеров вокруг нашего местного базара выращивают этот продукт? | |
| | Будет ли моя продукция такая же, как у других или я смогу выставить их для продажи другим способом, чтобы получить больше прибыли? | |
| | Какова ценовая разница на картошку разных сортов или типов продукции на рынке? | |
| | Сколько такой же продукции выращивается в моем районе? | |
| | Какой процент составляет произведенная мной продукция от общей продукции на местном рынке? | |
| | Где лучше всего я могу продать свою продукцию? | |
| | Стоит ли мне продавать продукцию за пределами своего села? | |
| | Кто мои конкуренты на рынке? | |
| | Может ли какая-нибудь другая продукция заменить мою продукцию? | |



Написание бизнес-плана: Задание или проведение контрольной работы
Задание можно выполнить в парах.



| План бизнеса | Вопросы | Условия моего района |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| | Могу ли я работать вместе со школьными друзьями, объединить наш труд и производство, и выставить больше объема продукции на рынке? | |
| | Как я могу представить свою продукцию в более лучшем свете по сравнению с моими конкурентами? | |
| | Что я могу сделать, чтобы увеличить долю своей продукции на рынке? | |
| | Что я могу сделать, чтобы сделать мою продукцию более привлекательной для клиентов? | |
| Производство | Какой сорт продукции мне надо выращивать и почему? | |
| | У кого я могу купить семена? | |
| | Где я могу получить информацию о выращивании своего продукта? | |
| | Какое количество семян мне надо посеять на одной сотке земли? | |
| | Какой объем семян и удобрений мне необходим? | |
| Управление | Достаточно ли у меня рабочей силы для выполнения всех задач? | |
| | Подготовил(а) ли я землю для своевременной посадки семян? | |
| | Организовал(а) ли я все необходимое оборудование для своевременного выполнения всех необходимых работ? | |
| | Как я могу улучшить организационную и производственную систему в следующем году? | |
| Финансовый план – бюджет | Включает ли мой бюджет все возможные затраты? | |
| | Все ли цифры в моем бюджете реалистичные, или я пытаюсь показать более лучшие результаты, чем они могут быть фактически? | |
| | Учел(а) ли я все возможные риски в своем бюджете для всего цикла производства продукции? | |
| | Составлен ли бюджет соответствующим образом, чтобы я смог(ла) вести фактический учет расходов и прибыли предприятия? | |

Письменное упражнение: Напиши отчет с использованием выше отмеченных заголовков в таблице и информацию из твоих ответов на эти вопросы. Этот отчет будет частью твоего бизнес-плана.

В последующих двух уроках вы выполните упражнения по составлению бюджета, которые необходимы для успешного ведения предпринимательской деятельности.



Вопросы, касающиеся **финансового плана**: Можно попытаться составить бюджет. Объясните учащимся, что в бюджете необходимо как можно точнее указать все возможные расходы, включая время, товары и деньги. Это поможет обеспечить гарантию того, что предприниматель не будет тратить больше ресурсов, чем у него (нее) имеется в наличии и, не более той суммы денег, которую можно заработать при ведении такого бизнеса. Бюджет дает реалистичное, но все-еще теоретическое представление о возможной прибыли. После прохождения модуля 4, ученикам необходимо вернуться к этому модулю, чтобы снова взглянуть на эти вопросы. Они, возможно, захотят изменить свои ответы.

Это будет полезным упражнением по пересмотру своих ответов, чтобы продемонстрировать, насколько важно пересматривать бюджет на протяжении развития цикла или всего бизнеса.

Важное примечание:

Эта задание можно использовать в виде контрольной работы. В этом случае рассмотрите все вопросы в классе. **На основании контрольной работы необходимо составить бизнес-план**, который можно написать в классе или дома в зависимости от наличия времени.



ОСНОВЫ УЧЕТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Новые слова

| | |
|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Основной капитал | физические ресурсы, такие как земля, здания, техника, оборудование, а также финансовые средства, которые находятся в собственности предпринимателя и используются им для ведения бизнеса. |
| Заемные средства | деньги, полученные займы от других источников финансирования для ведения бизнеса. |
| Собственный капитал | = Основной капитал – Заемные средства , что составляет стоимость всего бизнеса. |
| Постоянные затраты | это расходы, которые не меняются невзирая на увеличение или уменьшение размера предприятия. Амортизация основного капитала также относится к постоянным затратам. Например, содержание в исправности дороги, ведущей к фермерскому хозяйству, является постоянной затратой. |
| Амортизация | постепенное снижение первоначальной стоимости основных средств, т.е. их изнашивание. Например, трактор используется в течение ряда лет, пока не сломается, вследствие чего, его ремонт станет дорогостоящим. По этой причине, ежегодно определенный процент стоимости трактора начисляется в операционные расходы и тем самым, сумма облагаемого налогом дохода, уменьшается. Таким образом, сэкономленные средства накапливаются, и по истечении определенного периода и в случае надежного сбережения этих денег, можно купить новый трактор. |

Что такое учет предпринимательской деятельности?

Учет предпринимательской деятельности – это процесс ведения записи информации в специальной учетной книге или на компьютере с целью отслеживания и контроля использования физических и финансовых ресурсов и развития бизнеса.

Учет предпринимательской деятельности дает предпринимателю возможность:

- отслеживать весь процесс деятельности, происходящий в настоящее время, а также прогнозировать то, что может произойти в будущем;
- провести приблизительный подсчет объема ожидаемой прибыли после продажи продукции;
- посчитать какую часть годовой прибыли необходимо reinvestировать в развитие бизнеса для обеспечения дальнейшего непрерывного роста прибыли.

Такие записи нужно хранить в надежном месте с тем, чтобы при необходимости можно было бы проверить учет или внести соответствующие изменения. Информация о любом новом действии, покупках или платежах должна своевременно заноситься в учетную книгу.



Урок 5: Основы учета предпринимательской деятельности

Заметки для учителя

Шаг 1: Обратите внимание учеников на **новые слова**. Для лучшего понимания модуля, им нужно знать значение этих новых слов.

Шаг 2:

Объясните ученикам, что ведение учета предпринимательской деятельности является важным инструментом, позволяющим предпринимателю:

- отслеживать весь процесс деятельности, происходящий в настоящее время, а также прогнозировать то, что может произойти в будущем;
- оценить объем ожидаемой прибыли после продажи продукции;
- посчитать какую часть годовой прибыли необходимо реинвестировать в развитие бизнеса для обеспечения дальнейшего непрерывного роста прибыли.

Акцентируйте внимание учеников на том, что информация должна заноситься в учетную книгу в то время, когда выполняются эти действия или совершаются покупки или платежи. Отметьте, что предприниматели должны вести учет своевременно, не откладывая их на более поздний срок. В противном случае, он(а) может забыть эту информацию и даже не включить их в учетную книгу. При ведении бизнеса, очень важно своевременно вести все необходимые записи.

Шаг 3: Попросите учеников прочитать текст **«Что такое учет предпринимательской деятельности?»**. Удостоверьтесь, чтобы ученики поняли, что учет предпринимательской деятельности является важным инструментом для предпринимателей и руководителей.



В этом модуле ты научишься вести записи, которые надо проводить при реализации своего бизнеса по созданию огорода. Существует множество видов учета, но рассматриваемый в данном модуле учет достаточен для того, кто занимается небольшим бизнесом.



Проверка учета своей предпринимательской деятельности

Информация в учетной книге

В работе фермерского хозяйства или предприятия применяется множество различных видов учета, но умный руководитель потратит свое время на ведение только такого учета, который даст ему возможность эффективного ведения **мониторинга** и **контроля**, а также **улучшения** своего бизнеса.

Учет основного капитала

- основной капитал предприятия
- денежные обязательства предприятия (заемные средства)
- собственный капитал владельца предприятия

Учет основных операций на твоём огороде

Ниже представлен список вопросов, который поможет тебе при ведении учета затрат на твоём на огороде:

- Когда ты получил(а) разрешение на использование своего земельного участка?
- Когда ты начал(а) обрабатывать свой земельный участок и готовить его к посеву?
- Когда ты приобрел(а) оборудование для обработки земли?
- Применял(а) ли ты навоз для улучшения почвы?
- Убирал(а) ли с огорода сорняки, чтобы использовать их для изготовления компоста?
- Когда ты заказал(а) и получил(а) семена для посева?
- Когда ты заказал(а) и получил(а) химикаты для борьбы против вредителей?
- Организовывал(а) ли ты сельскохозяйственную технику для обработки земли, если да, то когда? (в случае большого размера участка и потребности в использовании техники).
- Когда ты поливал(а) растения?



Шаг 4: Любая новая информация, имеющая прямое отношение к бизнесу, должна записываться. Существует множество различных форм учета, но здесь рассматриваются только наиболее важные из них.

Напомните учащимся, что им снова придется вернуться к этому модулю, так как при создании своего огорода им понадобятся эти записи, касающиеся учета самых важных операций в деятельности предприятия.



Финансовый учет операционной деятельности

- Расходы на приобретение сельскохозяйственных материалов (семена, оборудование и пр.), необходимые для выращивания растений.
- Валовой доход от продажи, включая стоимость использованной для собственного потребления продукции, которую ты сам вырастил.
- Чистая прибыль, полученная в результате разницы между валовой выручкой и всеми затратами на производство и реализацию продукции.
- Расходы, потраченные на рабочую силу при выращивании растений.
- Использование заемных денежных средств на осуществление деятельности.

Ты должен вести учет всех вышеотмеченных пунктов, когда начнешь свой бизнес по выращиванию овощей.



Почему ведение учета имеет важное значение?

1. В учетной книге можно найти информацию о работе, выполненной в определенном отрезке времени. Например:

- Сколько средств ты потратил(а) для выращивания с/х культуры до настоящего времени?
- Сколько денег ты потратил(а) для выращивания с/х культуры в прошлом году? Какова была выручка?
- Получил(а) ли ты больше урожая в этом году, по сравнению с прошлым годом?

2. При учете также берется во внимание информация о капитале, вложенном в бизнес.

Владельцу или управляющему бизнесом необходимо вести отдельный учет доходов и затрат, касающиеся только этого бизнеса, и не смешивать их с другими затратами и доходами. Для открытия бизнеса и приобретения необходимого оборудования, **предпринимателю, в первую очередь, необходимо вкладывать деньги.**



Шаг 5: Почему ведение учета имеет важное значение?

Объясните ученикам следующее: Часто от людей, не понимающие важность ведения учета для развития предприятия, можно услышать вопрос: «Стоит ли вести учет?». Ответ: «Да, стоит». Учет помогает предпринимателю фокусироваться на дальнейшем развитии бизнеса.

Ниже приведены некоторые доводы, объясняющие важность ведения учета.

Вкратце:

- ▶ Это поможет владельцу или другим лицам понять, сколько капитала было инвестировано в данное предприятие.
- ▶ Предприниматель сможет проверить, что и когда он делал. Это позволит ему сравнить свое производство с производством другого человека, который смог получить больше урожая.
- ▶ Он(а) будет знать, сколько потрачено расходов для выращивания определенной сельскохозяйственной культуры и сможет посчитать, сколько ему(ей) необходимо заработать на продаже, чтобы получить прибыль.

Прочтите приведенные примеры. Задайте вопросы ученикам, чтобы проверить насколько они поняли пройденный материал.



Эти затраты называются **капиталом**, и поскольку они используются в интересах определенного бизнеса или предприятия, то они называются **основным капиталом** (или **активом**) бизнеса или предприятия. Инструменты, оборудование и сельскохозяйственная техника, которые используются для этого предприятия, называются **средствами производства**.

3. В учетной книге также предоставлена важная информация, необходимая предпринимателю для взятия кредита из (легитимного) банка.



Пример: Представь, что ты инвестировал(а) деньги в приобретение лошади, тележки и орудий труда. Давай, теперь определим стоимость основного капитала твоего бизнеса.

| Статья капитала | Цена (в сомах) |
|-------------------------------------|----------------|
| Одна лошадь | 40 000 |
| Одна тележка и орудия труда | 10 000 |
| Стоимость основного капитала | 50 000 |

Если в целях приобретения ресурсов, указанные в статье капитала, ты взял(а) в кредит 20000 сомов, то основной капитал или капитал компании составит разницу между стоимостью основного капитала минус кредитные средства, т.е. 50000 сомов – 20000 сомов = **30000** сомов.

| Статья капитала | Цена (в сомах) |
|---------------------------------------------------------|----------------|
| Одна лошадь | 40 000 |
| Одна тележка и орудия труда | 10 000 |
| Стоимость основного капитала | 50 000 |
| Кредит (долг) | 20 000 |
| Чистая стоимость/собственный капитал владельца | 30 000 |
| Процентная доля собственного капитала или собственности | 60% |



Мы сохранили учет прошлогодней работы, поэтому мы уверены в правильности нашего бизнес-плана для этого большого участка земли.



Собственный капитал - это собственные финансовые средства владельца бизнеса. Наличие собственного капитала у владельца бизнеса имеет огромное значение для кредитной организации или индивидуального лица, который дает деньги в займы этому человеку, так как даже в случае провала его (её) бизнеса, заемщик сможет возратить свой долг и будет уверен, что после погашения долгов, у него(неё) все-еще останется определенный капитал.

ЗАДАНИЕ



Процентное соотношение является важным инструментом учета, который поможет провести подсчеты ряда деловых операций. Для лучшего понимания этого процесса, **выполни нижеследующее задание:**

1. У животновода было 100 овцематок, если процентное соотношение ягнения составило 60%, и каждая овцематка родила по одному ягненку, то, сколько всего родилось ягнят?
2. Если фермер получил 6000 кг урожая моркови и продал 85% из них, то, сколько килограммов моркови он продал?
3. Если владелец автозаправочной станции получил 900 литров топлива и продал 75% из них, то, сколько литров топлива он продал?
4. Продавец получает 40 кг сыра еженедельно и продает 90% из них, а 10% оставляет для собственного потребления. Сколько кг сыра продается, а сколько кг сыра потребляется семьей продавца?
5. Исфана находится в 380 км от города Ош, а Баткен находится в 140 км от Исфаны. Какое процентное соотношение составляет расстояние дороги между городами Ош и Исфана от общей протяженности дороги Ош-Баткен?
6. Если с огорода получили 800 кг урожая картофеля и 70% из них отвезли на местный базар для продажи, то, сколько килограммов картошки отправляется на рынок?

Физический учет имеет огромное значение для управления любым видом бизнеса. Поскольку фермерское хозяйство является долгосрочным бизнесом, то тебе необходимо вести детальный учет всех факторов своего огорода. Если предположить, что ты выращиваешь картофель, то:

- Какой сорт картофеля ты посадил(а)?
- Сколько раз в месяц были дождливые дни на протяжении всего вегетационного сезона?
- Когда и насколько было холодно или жарко?
- Когда ты поливал(а) картофель?
- Какой объем удобрений ты применил(а)?
- Сколько трудовых дней потребовалось с начала выращивания до окончания уборки урожая картофеля?
- Сколько килограммов картошки было собрано?
- Сколько килограммов картошки оставлено для домашнего потребления, и какой объем картошки был продан на местном рынке?



Шаг 6: Задание**Ответы:**

1. У животновода было 100 овцематок, если процентное соотношение ягнения составило 60%, и каждая овцематка родила по одному ягненку, то, сколько всего родилось ягнят?

$$100 \text{ овцематок} \times 60 \div 100 = 60 \text{ ягнят}$$

2. Если фермер получил 6000 кг урожая моркови и продал 85% из них, то, сколько килограммов моркови он продал?

$$6000 \text{ кг} \times 85 \div 100 = 5100 \text{ кг}$$

3. Если владелец автозаправочной станции получил 900 литров топлива и продал 75% из них, то, сколько литров топлива он продал?

$$900 \text{ литров} \times 75 \div 100 = 675 \text{ литров}$$

4. Продавец получает 40 кг сыра еженедельно и продает 90% из них, а 10% оставляет для собственного потребления. Сколько кг сыра продается, а сколько кг сыра потребляется семьей продавца?

$$40 \text{ кг} \times 90 \div 100 = 36 \text{ кг продается}$$

$$40 \text{ кг} \times 10 \div 100 = 4 \text{ кг потребляется семьей}$$

5. Исфана находится в 380 км от города Ош, а Баткен находится в 140 км от Исфаны. Какое процентное соотношение составляет расстояние дороги между городами Ош и Исфана от общей протяженности дороги Ош-Баткен?

$$140 \text{ км} \div 380 \times 100 = 36.8\%$$

6. Если с огорода получили 800 кг урожая картофеля и 70% из них отвезли на местный базар для продажи, то, сколько килограммов картошки отправляется на рынок?

$$800 \text{ кг} \times 70 \div 100 = 560 \text{ кг}$$

Шаг 7: Физический учет

Обратите внимание учеников на то, что такой учет является совокупностью информации о фактически произошедших событиях в предприятии на ежедневной или ежемесячной основе. В зависимости от специфических целей конкретного предприятия, некоторые записи ведутся на ежедневной основе, тогда как другие записываются один раз в неделю или в месяц. Успешный предприниматель также ведет дневник, куда он(а) ежедневно записывает произошедшие события на предприятии.

Учащимся предлагается пример дневника, заполненного на ежемесячной основе.



Ты, конечно, можешь также просто сказать: «Я посадил(а) картошку, поливал(а), собрал(а) урожай, продал(а) её и счастлив(а)» и не вести никакого учета. Однако, при соответствующем ведении учета, ты смог(ла) бы сравнить свой урожай с урожаем другого картофелевода и задаться вопросом: «А почему я собрал(а) в два раза меньше урожая, чем мой друг?»

Итак, ведение учета дает возможность осознания о существующих проблемах, проведения их анализа и нахождения ответов о причинах успешности или не успешности всего предприятия.

Дневник – это физическое ведение учета. Ниже предлагается пример дневника предприятия по выращиванию картофеля на участке площадью равной одной сотке:

| Месяц | Вид работы | Примечания |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|
| Апрель | <ul style="list-style-type: none"> • Наем рабочих для подготовки поля к посадке • Применение навоза и мульчирование на огороде • Покупка семян картофеля • Покупка азотных удобрений • Посадка семян картофеля | Два дня 36 кг 2 упаковки |
| Май | <ul style="list-style-type: none"> • Полив • Вспашка поля | |
| Июнь | <ul style="list-style-type: none"> • Полив • Применение пестицидов | Химикаты |
| Июль | <ul style="list-style-type: none"> • Полив • Окучивание | |
| Август | <ul style="list-style-type: none"> • Применение пестицидов | Химикаты |
| Сентябрь | <ul style="list-style-type: none"> • Подготовка к уборке урожая • Подготовка прохладного места (погреб) для хранения половины урожая • Организация рабочих для уборки урожая | 2 человека |
| Октябрь | <ul style="list-style-type: none"> • Сбор урожая • Сортировка картофеля по размерам • Размещение половины урожая картофеля в прохладном месте для их продажи в ноябре по высокой цене • Откладывание одной четверти урожая для домашнего потребления • Транспортировка одной четверти урожая на рынок для продажи в октябре | Один грузовик Своими силами |
| Ноябрь | <ul style="list-style-type: none"> • Организация рабочих для выгрузки картошки из погреба • Организация транспорта • Продажа картошки по высокой цене | 1 человек 1 грузовик Своими силами |

В данном учете охватываются все необходимые виды работ, связанные с процессом выращивания в течение вегетационного сезона. Кроме того, можно было бы включить множество других видов работы. Чем сложнее учет, тем больше времени потребуется для их заполнения, но подтверждение того, что выращенный тобой картофель является самым лучшим в твоём районе, может стать стимулом для ведения таких записей.





ЗАДАНИЕ



Вышепредставленный дневник - это **дневник, заполняемый на ежемесячной основе**. При открытии бизнеса, лучше всего вести дневник на ежедневной основе и записывать все, что происходит в твоём бизнесе. На самом деле, он похож на личный дневник, только здесь описываются виды работ, относящиеся к бизнесу.

Заполни нижеприведенный дневник-ежемесячник с занесением всех событий, происходящие в твоей школьной жизни, например: подрались на спортивной площадке или птичка залетела в открытое окно класса и т.д. Укажи дату в левом углу соответствующего квадрата.

Месяцы:

| Дни | Понедельник | Вторник | Среда | Четверг | Пятница | Сб / Вс |
|----------|-------------|---------|-------|---------|---------|---------|
| 1 неделя | | | | | | |
| 2 неделя | | | | | | |
| 3 неделя | | | | | | |
| 4 неделя | | | | | | |
| 5 неделя | | | | | | |

Финансовый бюджет также является своего рода дневником, потому что показывает последовательность операционных расходов, понесенных при выращивании сельскохозяйственной культуры. Финансовый бюджет связан с физическим бюджетом. В нижеприведенном примере показывается, когда были понесены те или иные расходы, а также сумма потраченных расходов и их обоснование.

Данный бюджет показывает только расходы, связанные с выращиванием картофеля. Они называются **переменными затратами** или текущими расходами, так как они варьируются в зависимости от площади посева. Если картофель будет посажен на участке площадью в 10 соток вместо 1 сотки, то расходы сравнительно увеличатся в 10 раз.

Другая категория расходов в этом бюджете называется **постоянными затратами**. Такие затраты не зависят от объема производства, а оплачиваются за существование бизнеса. Например, земельный налог, который взимается независимо от того, выращиваются или не выращиваются сельскохозяйственные культуры. Сумма налога увеличится только в случае расширения арендуемой земли.



Шаг 8: Задание

Для того, чтобы понять насколько ученики усвоили данный процесс, дайте им задание по ведению дневника в течение одного месяца. Попросите их ежедневно записывать все события, которые происходят в их школьной жизни. Удостоверьтесь в том, что они поставили дату в левом углу каждого квадрата и записывали рутинные события, а также особые случаи.

Шаг 9: Финансовый бюджет

Здесь представлено краткое объяснение финансового бюджета и его пример. При ознакомлении с модулем, учащиеся получают более детальное объяснение бюджетов.



Бюджет финансовых затрат для выращивания картофеля

| Месяц | Виды работы | Сумма | Цена за единицу (сом) | Общая сумма (сом) (за 1 сотку) |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-----------------------|--------------------------------|
| Апрель | • Наем рабочих для подготовки поля для посадки картофеля | Своими силами | 100 | (100) |
| | • Покупка семян картофеля | 36 кг | 17 | 612 |
| | • Покупка азотных удобрений | 2 упаковки | 15.0 | 30 |
| | • Рабочие для посадки картофеля | Своими силами 1 день | 100 | (100) |
| Май | • Полив | | 20 | 20 |
| Июнь | • Полив | Химикаты | 20 оплачено | 20 |
| | • Применение пестицидов | | 2000/ 100 соток | |
| Июль | • Полив | | 20 оплачено | |
| Август | • Применение пестицидов | Химикаты | 2000/100 соток | 20 |
| Сентябрь | • Подготовка к уборке урожая | Своими силами 1 день | 100 | (100) |
| | • Подготовка прохладного места (погреба) для хранения половины урожая | | | |
| | • Организация рабочих для уборки урожая | | | |
| Октябрь | • Сбор урожая | Своими силами | 100 | (200) |
| | • Размещение половины урожая в прохладном месте для их продажи в ноябре по высокой цене | 2 дня | | |
| Декабрь | • Транспортировка одной четверти урожая (примерно 138 кг) на рынок для продажи в октябре | Своими силами | 100 | (200) |
| | • Продажа половины урожая картошки (примерно 137 кг) на рынке по высокой цене | 2 дня | | |
| Всего | | | | (900) 702 |
| Общая сумма расходов | | | | 1602 |

В бюджете нужно также рассмотреть запланированную прибыль предприятия. В данном случае урожай картофеля составляет 275 кг с одной сотки. Если продать весь собранный урожай, то **валовой доход** выглядит следующим образом:

От продажи в октябре 138 кг по цене (примерно) 10 сом/кг = 1380 сомов

От продажи в декабре 137 кг по цене (примерно) 12 сом/кг = 1644 сома

Следовательно, **валовой доход** от продажи с 1 сотки = 3024 сома





Очевидно, что до определения суммы чистой прибыли необходимо рассмотреть общие производственные затраты.

В вышеприведенной таблице показаны все ожидаемые затраты, которые включают также стоимость собственного труда. В официально зарегистрированном предприятии, эти трудовые затраты должны выплачиваться за счет доходов предпринимательской деятельности. Но в твоём случае с огородом, лучше оставить эти расходы в бизнесе и не оплачивать свой труд с тем, чтобы инвестировать большую часть прибыли в бизнес следующего года.

Таким образом, **фактическая прибыль** составляет $3024 \text{ сома} - 1602 \text{ сома} = 1422 \text{ сома}$

Но если ты не будешь платить себе за свой труд, то прибыль после продажи всего урожая составит $1602 \text{ сома} + 900 \text{ сомов за труд} = 2322 \text{ сома}$

Затраты предприятия

Подводя итоги, можно сказать, что затраты предприятия или бизнеса включают в себя **капитальные затраты, переменные затраты и постоянные затраты**. Следовательно, бюджет затрат состоит из двух основных компонентов: капитальные затраты и переменные затраты.

Как и во всех бюджетах, бюджет затрат может быть простым и более сложным, который необходим для крупномасштабного бизнеса, что позволит провести детальную проверку состояния коммерческой деятельности.





ОСНОВЫ СОСТАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТА

Новые слова

| | |
|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Физические ресурсы | ресурсы, необходимые для ведения работы предприятия, такие как земля, семена, а также расходы, связанные с маркетингом. |
| Финансовые ресурсы | сбережения и ссуды, инвестированные в бизнес. |
| Затраты | это деньги, расходуемые или инвестируемые в бизнес для того, чтобы работать, производить и продавать продукцию. |
| Движение денежных средств | чистая разница между доходами и расходами предприятия на определенном отрезке времени. |

Важное примечание:

Для покрытия расходов своего предприятия, у тебя всегда должен быть положительное движение денежных средств. Следовательно, объем продаж в рассматриваемом месяце должен превышать объем расходов или любой дефицит денег должен компенсироваться за счет твоих сбережений или кредитных средств. Если у тебя не будет наличных средств согласно требованиям твоего бизнес-плана или в то время, когда твоему бизнесу они необходимы, тогда твой бизнес приостановится. Именно поэтому ты должен начинать свой бизнес с составления реалистичного плана с указанием источников финансирования на момент необходимости покрытия расходов.

Что такое составление бюджета?

Составление бюджета – это упражнение по финансовому планированию будущего.

Важность планирования

Если твоя семья собирается на пикник в горы, то каждый член семьи должен запланировать, что ему необходимо сделать. Родители планируют организовать транспорт и пищу. Дети могут взять с собой мяч, чтобы поиграть в течение дня. Планирование – это обдумывание будущего, т.е. если ты планируешь сделать что-то, то это должно случиться. Если ты берешь мяч, то это означает, что твоя семья будет играть в мяч. Планирование поможет твоей семье успешно провести отдых и получить от него удовольствие.



Тема 6: Основы составления бюджета

Заметки для учителя

Примечание:

Цель настоящего модуля: Объяснить учащимся важность планирования до того, как они собираются открывать бизнес, даже в таком маленьком бизнесе, как создание огорода. Упражнения и задания этого модуля разработаны для демонстрации того, что планирование является процессом, который каждый должен и может использовать перед открытием любого бизнеса или предприятия. В последующих этапах данного курса обучения, когда ученики начнут составлять планы работы для создания своего огорода, будут представлены необходимые сведения о бюджете.

Перед началом этого модуля: Если в селе есть человек, известный своими навыками по ведению учета, то пригласите его/ее, чтобы он/она рассказал(а) ученикам о планировании бизнеса и ведении учета.

Шаг 1: Попросите учеников прочитать **новые слова**. Затем попросите нескольких из них объяснить своими словами, чтобы проверить правильность понимания ими новых слов.

Шаг 2: Прочитайте текст “**Важность планирования**” и обсудите его с учащимися. Затем попросите их дать простые примеры, когда тщательное планирование помогло достичь успешных результатов. Например, успешно проведенная свадьба была детально запланирована. Проверьте, поняли ли ученики, что до выезда на пикник, организации вечера и т.д. требуется:

- планировать то, что им необходимо сделать;
- знать, какие вещи необходимо взять с собой;
- знать, сколько денег брать.





План был успешным



Составление бюджета – это упражнение по планированию и прогнозированию. Мы все выполняем упражнения по планированию, а также пытаемся предугадать, что может случиться в будущем. Составление бюджета бизнеса – это точно такой же процесс как планирование проведения какого-либо праздника. Однако бюджет бизнеса предусматривает размещение фактов и цифр на бумаге в логической форме для прогнозирования вероятного будущего, физических и финансовых достижений, а также мероприятий, которые будут проводиться в рамках этого предприятия. Если этот бюджет не предполагает доходность бизнеса, то никто не станет инвестировать в него.

Виды информации, используемые в бюджете

Для составления плана использования финансов и ведения учета всех приобретаемых или используемых предметов/ресурсов в своем предприятии, тебе необходимо заносить такую информацию в бюджет. Имеющиеся в наличии ресурсы, такие как лесоматериалы, оборудование и цыплята в виде угощения твоим соседям, которые оказали тебе помощь, являются расходами, относящиеся к твоему бизнесу.



Шаг 3: Прочитайте текст “**Составление бюджета – это упражнение по планированию и прогнозированию**”. Объясните, что составление бюджета является планированием использования времени и денег для достижения успешного результата. Это не так сложно, в принципе, каждый может это сделать, и фактически, всегда этим занимается. Перед тем, как начинать свой бизнес, необходимо реалистично и тщательно все запланировать, в противном случае, достижение успеха в осуществлении бизнеса будет сомнительным.

Шаг 4: Виды информации, используемые в бюджете

Сначала, объясните ученикам, что **физические ресурсы** – это перечень всего, что необходимо для создания и дальнейшего развития предприятия, как например, инструменты, семена и т.д. **Финансовые ресурсы** – это все затраты, необходимые для работы бизнеса. При их сравнении с **выручкой**, полученной от продажи продукции, можно посчитать возможную прибыль.

Подчеркните, что расходы – это не только, когда предприниматель платит наличные деньги, а также тогда, когда он использует ресурсы или предметы, имеющиеся у него на руках, так как ресурсы имеют рыночную стоимость и, если они используются для бизнеса, то становятся частью затрат бизнеса. Цыплята, показанные на рисунке, уже имелись во дворе у молодого человека. Он использовал их для угощения людей, которые помогли ему в его бизнесе. Он уже не может их продать и, следовательно, он понес расходы. Стоимость каждого используемого ресурса должна быть включена в бюджет, только тогда можно получить полную картину реальной стоимости для открытия и функционирования бизнеса.

Чтобы проверить правильное понимание пройденного материала учениками, попросите одного из них прочитать вслух информацию, написанную им в соответствующих пустых квадратах своей книги.



Физические затраты и результаты

Физические затраты и ожидаемые результаты бизнеса, т.е. сколько земли необходимо для создания огорода, сколько семян надо купить или сколько нужно кур, чтобы получать по 100 штук яиц в неделю.

Финансовые затраты/ресурсы

Затраты, понесенные для создания предприятия, текущие расходы бизнеса и возможная финансовая выручка от продажи продукции. Они показывают сколько собственных сбережений ты можешь вложить в развитие своего бизнеса, а сколько денег тебе, возможно, придется взять займы.

Расходы

Это средства, необходимые для производства товара или продукции. Затратами могут быть физические ресурсы, такие как семена и удобрения. Ты можешь использовать свои финансовые сбережения для покрытия расходов, связанные с приобретением семян и удобрений. Имеющиеся у тебя в сарае лесоматериалы также могут быть использованы для твоего предприятия, которые необходимо отразить в бюджете по рыночной стоимости.

Фактор времени при составлении бюджета

Бюджет составляется на определенный период времени. Временные рамки бизнеса могут охватить несколько недель, если ты производишь сыр из молока; или же несколько месяцев, если ты выращиваешь овощи; а также несколько лет, если ты создаешь свое фермерское хозяйство.

Для чего используется бюджет?

Составление бюджета означает, что ты тщательно продумал(а) все факторы бизнеса, который ты планируешь начать. Ты должен(а) реально прогнозировать, какие ресурсы тебе потребуются при ведении своего бизнеса и как будет развиваться твой бизнес в течение определенного срока. Бюджет будет служить тебе дорожной картой для перспективного развития своего бизнеса. Бюджет поможет тебе определить, сколько ты потратил(а), сколько еще предстоит израсходовать и что тебе нужно делать. Это тщательно продуманный и хорошо спланированный перечень мероприятий, где все расходы сопоставляются с реальными источниками финансирования.

Бюджет показывает пути быстрого и результативного достижения поставленных целей с использованием имеющихся в наличии ресурсов. Однако по разным причинам любой человек может временно выбиться из колеи, но справившись с этими непредвиденными обстоятельствами или «дорожными работами», всегда можно обратно вернуться к намеченной цели.

Какая опасность может ожидать в случае не планирования и не составления бюджета своего бизнеса?

Если ты не составишь список всех видов деятельности и всех расходов, связанные с открытием своего бизнеса, тогда трудно будет определить, сколько времени, когда и сколько денег тебе потребуется для ведения бизнеса. Ты можешь посеять семена, но потом окажется, что у тебя нет денег для покупки удобрения. Это означает, что ты уже потратил(а) деньги и не сможешь получить прибыль. Следовательно, ты тратишь деньги впустую, так как не можешь найти необходимые инвестиции для продолжения своего бизнеса. Понимаешь ли ты, что бросаешь деньги на ветер?



Шаг 5: Фактор времени в составлении бюджета

Учащиеся должны понимать, что будь то в фермерском хозяйстве или на огороде, временные рамки составленного бюджета должны охватывать время, необходимое от начала выращивания растения или животных до их готовности к сбыту. Эти временные рамки тяжело изменить, поскольку они находятся вне контроля предпринимателя. Учащиеся должны понимать, что им придется ждать определенное время, начиная с момента вложения ими денег на приобретение семян и т.д. до установления прибыльности их бизнеса. Чем реалистичнее будет составлен бюджет, тем меньше неожиданностей будут встречаться в их бизнесе. Для достижения успеха, необходимо также быть терпеливым и не забывать о своих обязательствах в процессе всего периода ведения бизнеса.

Шаг 6: Для чего используется бюджет?**Предлагаемые мероприятия для облегчения понимания учащимися:**

После прочтения этот параграфа и просмотра нижеуказанных иллюстраций

- I) попросите нескольких учеников объяснить, почему бюджет помогает добиться успеха в бизнесе
- II) спросите, использовал ли кто-нибудь этот метод планирования сам или знает ли тех, кто применял его. Ученики могут провести интервью с предпринимателями из своего села и на следующем уроке рассказать всему классу о том, как составление бюджета помогло им при создании бизнеса.
- III) если в селе имеется консультант или кто-то другой, который использует составление бюджета в принятии решений, попросите его(её) прийти в школу и обсудить этот вопрос с учениками. Если он(а) согласится, то при хорошей погоде можете организовать беседу на улице.

**Шаг 7: Какая опасность ожидает нас, если не планировать и не составлять бюджет бизнеса?**

Бюджет позволяет человеку заранее оценить, сколько времени и сколько денег необходимо потратить для создания бизнеса. Без такого планирования человек, который только что начал заниматься предпринимательством, будет работать в неведении и, скорее всего, провалит бизнес.





ЗАДАНИЕ



Позднее в рамках этого курса обучения ты создашь свой небольшой огород. Может тебе придется занять некоторые ресурсы у своей семьи или друзей, но стоимость этих ресурсов все равно должна быть включена как часть твоего планирования и бюджетирования. **Перед началом создания своего предприятия, необходимо тщательно проанализировать эти затраты, чтобы впоследствии не получить никаких неприятных сюрпризов.**

Сначала составь список всех расходов, которые, по твоему мнению, придется понести.

| Расход | Количество | Цена за единицу | Общая стоимость | Наем, покупка или кредит? |
|---------------|------------|-----------------|-----------------|---------------------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Всего: | | | | |

После заполнения вышеприведенной таблицы в классе, ты можешь проверить свои данные, посетив местный базар. Неоднократно повторяя это упражнение в течение определенного периода времени, ты заметишь изменение цен на некоторые материалы, которые могут быть связаны с их сезонной доступностью.



Важно подчеркнуть, что бюджет является прогнозированием того, что произойдет, при преобладании нормальных условий. Тем не менее, поскольку нет никакого способа управления погодными условиями, то **погода считается риском**, и соответственно, фермер должен адаптировать свои действия. Если не будет дождя в ожидаемый период времени, тогда фермер должен **скорректировать** свой бизнес-план и соответствующий бюджет, и добавить расходы на организацию дополнительного полива растений. Такие риски могут уменьшить прибыль, на которую рассчитывает фермер. Когда дела идут не по плану или бюджету, только **желание работать** и чувство ответственности фермера приводит его(её) к успеху, и собственно в этом заключается разница между успешностью и не успешностью фермеров.

Следовательно, из этого вытекает следующая мораль:

«Не ищи оправданий, если что-то пойдет не так, а проанализируй свои прошлые решения и проверь, можно ли было избежать неудачи. Учись на прошлых ошибках».

Учащиеся могут ссылаться на неблагоприятную погоду, но кто виновен в том, что они не приняли необходимые меры по исправлению положения?

Шаг 8: Задание

В этом задании учащимся дается дополнительная информация для составления планов и создания собственных огородов. Возможно, им потребуется некоторое время для самостоятельного изучения цен на базаре. Если найдется человек, который успешно создал свой огород и сможет рассказать о своем опыте классу, то ученики могут расспросить у этого человека о затратах.



Всегда ли правильно составляется бюджет?

Бюджет – это расчет того, что может произойти в будущем, составленный на основе твоих знаний о природе твоего бизнеса. Ты предполагаешь, что после посадки картофеля будет дождь, потому что в большинстве случаев дожди бывают весной. Но, возможно, в реальности дождя может и не быть, тогда тебе придется чаще поливать картофель, чтобы добиться хорошего урожая. Это дополнительная работа и дополнительные затраты, которые ты не предусмотрел(а). При составлении бюджета, ты должен учитывать, что риски могут привести к отклонению от твоего первоначального бюджета, но при наличии такой дорожной карты, тебе легче будет найти метод решения отдельно взятой проблемы.

Бюджет движения денежных средств

В **бюджете движения денежных средств** ты получишь информацию о времени поступления доходов или о необходимости денежных средств для покрытия предстоящих расходов.

Давайте обратимся к примеру бюджета по выращиванию картофеля в теме “Основы учета предпринимательской деятельности”. **Временной интервал** составляет **один месяц**. Ты увидишь, что те же категории расходов повторяются в течение нескольких месяцев. Расходы на собственный труд упоминаются в апреле, сентябре и октябре. Такие затраты и доходы можно показать в одной таблице движения денежных средств. Безусловно, нижеприведенная таблица движения денежных средств сложнее, чем бюджет твоего огорода, поскольку в ней содержится больше информации.

Бюджет движения денежных средств для выращивания картофеля на участке площадью в 1 сотку

| Статья | апр | май | июнь | июль | авг | сент | окт | нояб | дек | Сумма |
|------------------------------------------|------------|-----------|-----------|------|-----------|------|-------------|------|-------------|-------------|
| Затраты | | | | | | | | | | |
| Семена картофеля | 612 | | | | | | | | | |
| Удобрение | 30 | | | | | | | | | |
| Полив | | 20 | | | | | | | | |
| Химикаты | | | 20 | | 20 | | | | | |
| Общие затраты | 642 | 20 | 20 | | 20 | | | | | 702 |
| Продажа | | | | | | | 1380 | | 1644 | 3024 |
| Накопленный чистый дефицит, или профицит | -642 | -662 | -682 | -682 | -702 | -702 | +678 | +678 | +2322 | +2322 |

Примечание: Общий объем затрат в данном месяце требует финансирования за счет дохода, не связанного с деятельностью т.е. за счет сбережений или кредита. Как видите, в октябре инвестиции превращаются в прибыль. В этом простом примере огорода твой труд не оплачивался.

Твой бюджет движения денежных средств показывает, что ты получил(а) прибыль в размере 2322 сома. Из суммы доходов от продажи картофеля в размере 3024 сома необходимо вычесть общую израсходованную сумму в 702 сома. Но также не забывай, что твой труд не был включен в статью расходов. За счет этой прибыли, ты можешь профинансировать расширение площади посева картофеля в следующем году, а оставшиеся деньги ты можешь взять себе в качестве премии за свой усердный труд.



Шаг 9: Всегда ли правильно составляется бюджет?

Объясните, что бюджет является документом по планированию, который составляется до начала любого бизнеса, а в жизни всегда возникают непредвиденные ситуации. При таких случаях, бизнесмен должен внимательно изучить бюджет и внести необходимые изменения. При необходимости дополнительных затрат, их необходимо добавить в бюджет. Лучше всего в бюджете закладывать расходы по наибольшему значению, а прибыль по наименьшему значению в пределах разумных величин.

Шаг 10: Бюджет движения денежных средств

Бюджет движения денежных средств помогает сопоставить фактические расходы и поступления с прогнозированными цифрами. При появлении неожиданных расходов, именно этот бюджет требует внесения изменений.

Это пример только для простого огорода. В модуле, в котором учащиеся будут планировать работу на своих огородах, будет представлена для заполнения форма полного бюджета.

Шаг 11:

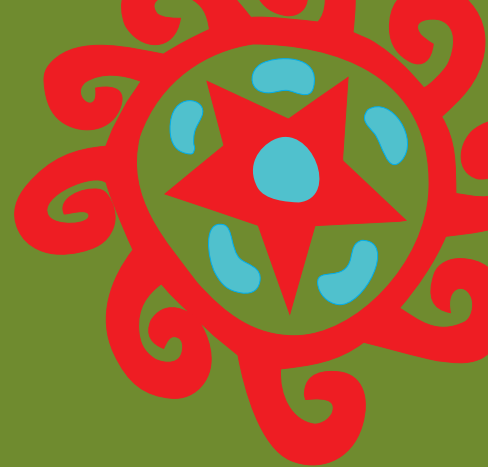
Обратите внимание учеников к временным интервалам этого бюджета, а также когда были куплены необходимые материалы и когда произошли физические операции, например: внесены удобрения и т.д.

Этот пример также показывает, что доход данного картофелевода позволит ему возратить заимствованные средства, которые он брал перед началом своего бизнеса. Сумма, остающаяся после покрытия всех затрат и погашения долгов (которые состоят из кредита – **основной суммы** и оплаты за предоставление кредита - **процентной ставки**) является чистой прибылью. Часть этой чистой прибыли необходимо использовать для финансирования расходов следующего года.



РАЗДЕЛ

3



Доступ к консультированию и финансированию



стр. **136**

Управление рисками

стр. **146**

Доступ к микрокредитным средствам

стр. **168**

Доступ к консультациям

Раздел 3: Доступ к консультациям и финансированию

Цели и результаты

7. Управление рисками

Цель: Информировать учеников о наличии факторов, которые могут негативно повлиять на бизнес, а также объяснить, что эти факторы следует учитывать в процессе принятия решений по бизнесу.

Результаты: Студенты ознакомятся с факторами, которые могут оказать негативное воздействие на бизнес. Они поймут, что при планировании бизнеса такие факторы надо учитывать. Кроме того, они приобретут опыт по совместному решению проблем.

8. Доступ к микрокредитным средствам

Цель: Объяснить ученикам пользу и опасность кредита, и информировать их о требованиях для получения кредита.

Результаты: Ученики получают знания о микрокредите, как инструменте для развития сельского бизнеса. Они ознакомятся с обязательствами и ответственностью заемщиков. Они поймут, что принятие решений и реализация предпринимательской деятельности основываются на социальной ответственности и этическом поведении.

9. Доступ к консультациям

Цель: Ознакомить учащихся с консультационными службами в Кыргызской Республике и объяснить, что каждый человек, работающий в сфере сельского предпринимательства, должен иметь возможность для получения консультаций.

Результаты: Ученики получают информацию о консультационных службах, куда они могут обратиться за консультацией и советом по ведению своего овощеводческого бизнеса. Они узнают о важности консультаций и поймут, что применение полученного совета требует персонального решения и персональной ответственности.



УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Новые слова

Предпринимательский риск — любые проблемы или препятствия, оказывающие негативное влияние на эффективную и результативную работу бизнеса. Это могут быть операционные, природные или политические риски.

Управление риском — искусство эффективного и результативного предотвращения или снижения различных факторов риска, которые могут оказать негативное влияние на предприятие.

В этом модуле ты узнаешь эффективные способы определения риска для твоего бизнеса, а также пути их предупреждения или снижения.

Сначала давайте рассмотрим фермерское хозяйство:



В этом фермерском хозяйстве ведется три вида деятельности:

- Овощеводство
- Садоводство
- Разведение молочных коз

Данное хозяйство зависит от продажи продукции каждого из трех направлений деятельности. Каждый продукт имеет отдельную цепочку маркетинга, и каждый из них используется для другой цели.

Реализуя одновременно три основных вида деятельности, менеджер этого хозяйства делит свой риск на три части. Другими словами, маловероятно, что цены на все эти три продукта одновременно снизятся. Кроме того, различные продукты будут выставляться на различных рынках и в разное время года.

Тема 7: Управление рисками

Заметки для учителя

До того, как перейти к этой теме изучите нижеследующее:

- Какие источники информации имеются в местном сообществе?
- Где владельцы хозяйств и фермеры получают информацию о семенах, подготовке почвы и т.д.?

Шаг 1:

Отметьте, что все рабочие места, включая фермерские хозяйства, должны быть безопасными для всех работающих там людей. Для каждого рабочего места должен быть план обеспечения безопасности. Следующий модуль данного учебника будет посвящен безопасности на фермерском хозяйстве.

Шаг 2:

Расскажите ученикам, что предпринимательская деятельность может подвергаться риску тех факторов, которые человек не может предупредить или проконтролировать. При мониторинге своего бизнеса, предприниматель должен быть бдительным и обращать внимание на появляющиеся признаки риска. В этом модуле приведены примеры факторов риска, которые могут оказать негативное влияние на фермерское хозяйство.

В нашем примере рассматривается фермерское хозяйство, где фермер снизил риск путем ведения трех разных видов деятельности, нацеленные на разные рынки.

Шаг 3:

На огороде риск можно снизить путем выращивания нескольких видов овощей. Попросите учеников посмотреть на представленный им рисунок и рассказать, как фермер предусмотрел снижение риска.



Источники риска для твоего хозяйства

Источники риска могут быть разными. Основными двумя факторами риска для фермерского хозяйства являются:

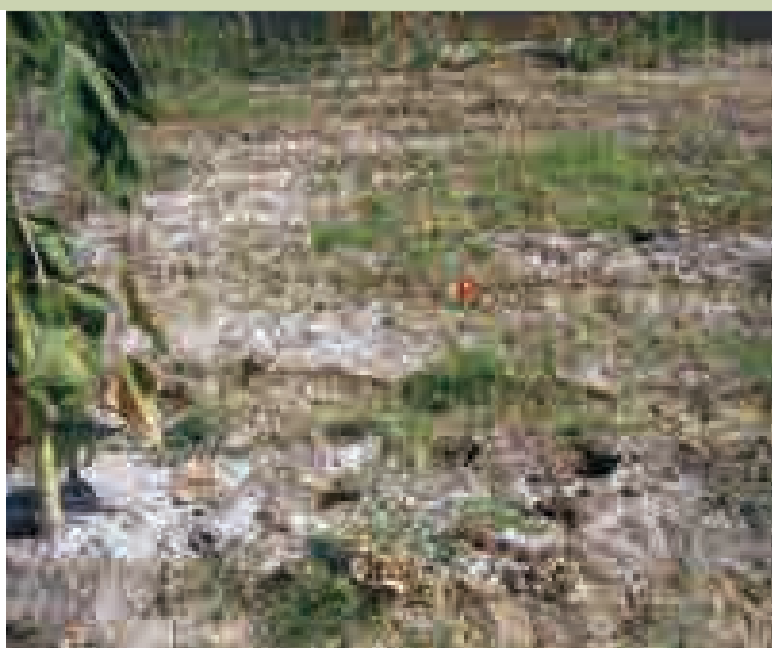
- изменчивость климата и погоды, а также вредители и болезни растений и животных;
- изменение цен на сельскохозяйственные материалы и продукции на основе изменения конъюнктуры товаров на рынке.

| Источник риска | Примеры типов риска |
|----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Природные риски | Засуха, наводнение, пожар, экстремальная температура. Болезни и вредители животных и растений, занесенные извне. При вспышке болезни животных может быть введен карантин и наложен запрет на вывоз животных из хозяйств и их продажу. |
| Риск управления хозяйством | Неправильное решение о времени проведения работы в хозяйстве, как например, запоздалая посадка культуры, отсутствие техники в момент сбора урожая. |
| Рыночная система | Изменение в постановлениях государства, которые оказывают негативное влияние на вывоз сельскохозяйственных продукции для продажи на базаре. Изменение условий на международных рынках. |
| Финансовые риски | Отсутствие или недостаток финансов в требуемое время. Непредсказуемые изменения кредитных процентов. |

ЗАДАНИЕ



Разделитесь в группы по два человека, внимательно изучите нижепредставленный рисунок и составьте список ущерба, понесшего фермером. Скажите, как фермер мог бы избежать этого ущерба?



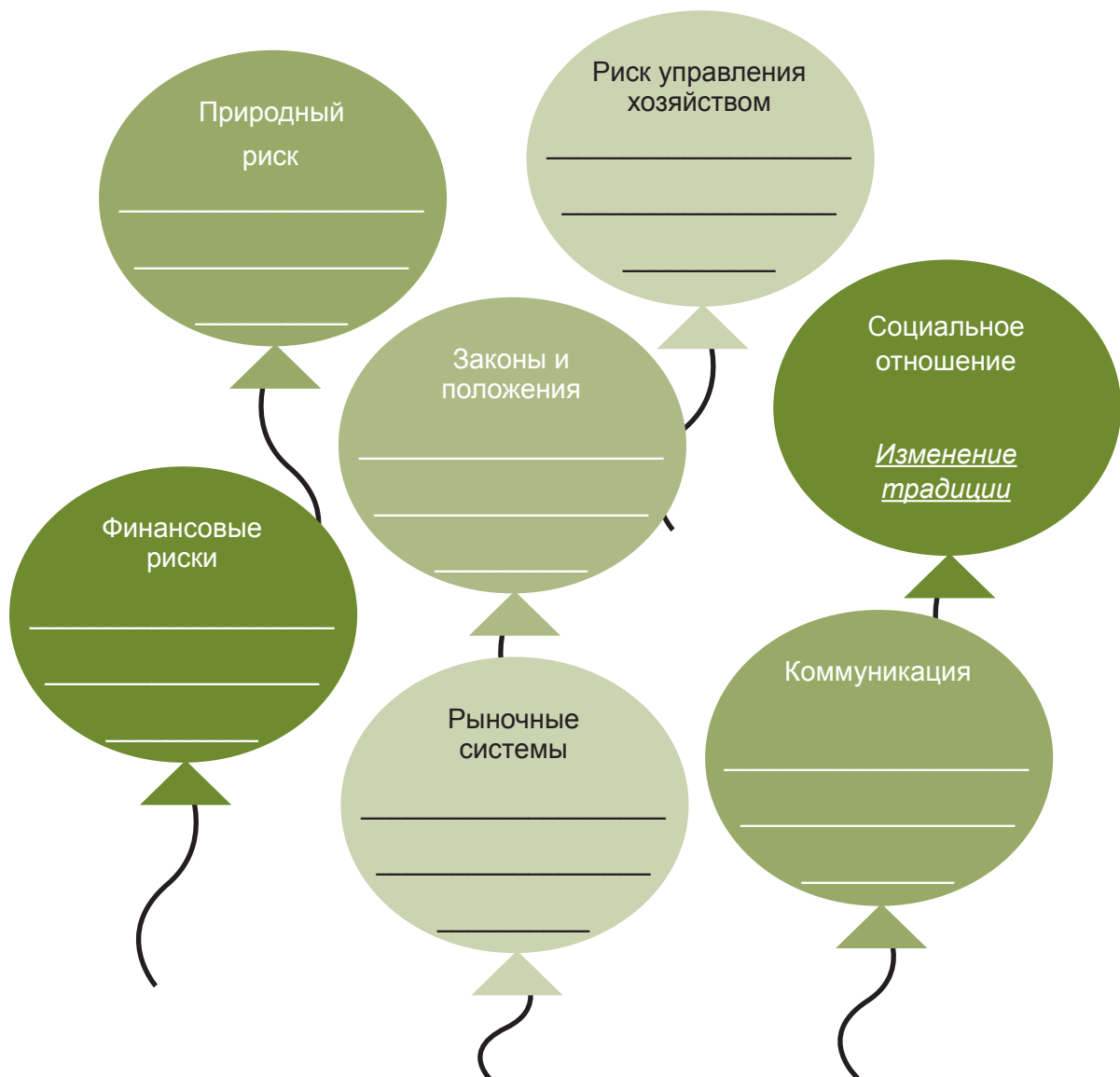
Шаг 4: Попросите учеников прочитать список рисков, который они составили.

Шаг 5: Задание: Попросите учеников внимательно изучить представленный им рисунок огорода, подвергшегося ущербу. Как фермер мог бы избежать такого ущерба?



Откуда могут появиться риски для предприятия?

Предприятие может подвергаться рискам из разных источников.



Шаг 6: Задание. Выполните это задание, разбившись в группы по два человека.

Шаг 7: Прочтите список методов, которые помогут избежать или смягчить риски. Попросите нескольких учеников объяснить классу:

1. Какие предупредительные меры надо было использовать владельцу огорода, понесшего ущерб?
2. Что надо делать картофелеводу, который в зимнее время услышал о новом сорте картофеля из надежных источников?





Разбившись в группы по два человека, внимательно рассмотрите выше представленную диаграмму. В каждом круге напишите по два примера риска, которые могут случиться. Пример социального отношения уже написан.

Управление изменением

Одним из факторов, которым могут подвергнуться фермеры, является **изменение**. Изменение является риском для предпринимателя, который тщательно не следит за своим бизнесом. Изменение может возникнуть внезапно в виде моды или нового и конкурирующего продукта. Но бдительный менеджер должен предвидеть такие события.

Не стоит пугаться изменений. Это обычное явление, которое может предоставить хорошую возможность бдительному менеджеру, так как многие люди первоначально отказываются принимать изменения и адаптироваться к ним, следовательно, теряют конкурентоспособность. Бдительный предприниматель будет следить за изменением рыночных условий, проводить свои рыночные исследования и принимать во внимание появляющиеся возможности и находить пути для приспособления своего продукта к новым требованиям.

Как предприниматель может снизить риски?

Некоторые риски приходят извне. Тем не менее, предприниматель может защитить себя от многих негативных влияний риска, если он(а) не паникуя и своевременно проводя адаптивные меры, подготовится к смягчению риска.

- Знание** Может защитить предпринимателя от риска. Предпринимателю необходимо изучить технологии, относящиеся к его(её) бизнесу и совершенствовать свои управленческие навыки по ведению работы в своем предприятии и производить высококачественную продукцию, даже в случае произошедших изменений в условиях ведения бизнеса.
- Осведомленность** Наиболее важная черта хорошего менеджера. Предприниматель должен читать и общаться со многими людьми, чтобы понимать о происходящих изменениях в бизнес-среде, в которой работает его(её) предприятие.
- Системы коммуникации** Предприниматель должен иметь доступ к новейшей информации, что позволит ему(ей) быть конкурентоспособным(ой). В условиях рыночной экономики, все люди пользуются различными источниками СМИ (радио, телевидением, интернетом и печатными материалами), чтобы найти информацию о рынках, такие как цены на сельскохозяйственные материалы и продукты. Если у людей нет доступа к таким источникам информации или они не пользуются такими источниками, тогда они не смогут понять, что происходит на рынках, не смогут управлять своими действиями и будут плыть по течению.
- Обращение за консультацией** Во всех областях Кыргызстана имеются профессиональные консультанты и кооперативы, которые готовы поделиться информацией по соответствующему ведению бизнеса. Тем не менее, каждый предприниматель сам(а) несет ответственность за свою информированность о предстоящих технических изменениях касательно своего продукта или других рисках.

Шаг 8: Спросите учеников:

Куда обращаются фермеры и садоводы в вашем селе в случае необходимости совета или консультации? Если ученики не знают ответа на этот вопрос, и если в прошлом в их селе не обращались за консультациями, тогда, что это говорит о вашем селе? Либо ваше село является примером для всех остальных (в этом случае другие люди будут консультироваться с вами), или, скорее всего, это место, где люди **ошибочно считают**, что знают обо всем и думают, что не нуждаются в консультациях.



Многоотраслевое предприятие

Если в одном фермерском хозяйстве, одновременно выращивают овощи и фрукты, а также разводят молочных коз, то такое предприятие называется многоотраслевым. В таком предприятии проводятся разные виды деятельности, и если при продаже одной продукции, не покрываются производственные затраты, то другая продукция, продаваемая в другое время года и по более высокой цене может покрыть эти затраты.

Время для сбыта

При использовании мульчирования (т.е. поверхностном покрытии почвы различными материалами для её защиты и улучшения свойств) можно вырастить картошку раньше сезона и продать по выгодной цене до повышения конкуренции на продажу картошки на рынке. Экономическим предложением будет строительство теплицы из полиэтиленовой пленки, мульчирование почвы, получение раннего урожая томатов и их продажи по более высокой цене. Кроме того, фермер может посадить разные виды овощей, и тем самым, снизить риск.

Качество продукции

Найдет ли товар свое место на рынке или нет, определяется качеством выращенной продукции. Таким образом, недостаточное внимание к деталям производства является основным фактором риска, так как продукты высокого качества продаются даже в условиях высокой конкуренции.

Понимание закона

Предпринимателю необходимо знать нормативные положения и законы, касающиеся его(её) предпринимательской деятельности в той стране, где осуществляется его(её) бизнес. Предпринимательская деятельность регулируется положениями по пищевой гигиене, контрактами и налоговыми законами.

Дискуссия в классе:

Разделитесь в группы по 5-8 человек и обсудите, почему указанные выше законы и положения необходимы для эффективного функционирования рыночной экономики и почему предприниматели должны соблюдать их?

ПИСЬМЕННАЯ РАБОТА



Каждый ученик должен написать отчет на 1 странице на основе проведенной групповой дискуссии.

Это твой бизнес, следовательно, сбор информации и осведомленность о любом риске, который может оказать негативное влияние на твой бизнес, входит в твою ответственность.



Шаг 9: Разделите учеников на группы по 5-8 человек и выделите примерно 15 минут для обсуждения нижеследующих вопросов:

1. Как хранить продукты питания, чтобы они были безопасны для потребления.
2. После напоминания классу об ответственности каждого гражданина соблюдения законов и положений, а также о необходимости оплаты налогов, спросите у них, какие налоги оплачиваются в развитых странах.

В виде домашнего задания попросите учеников написать на одной странице: «Почему письменное заключение контрактов и выполнение каждой стороной своих обязательств имеет важное значение?»

Шаг 10: Письменную работу можно начать в классе и завершить дома. На следующем занятии можете провести тест.



Доступ к МИКРОКРЕДИТНЫМ СРЕДСТВАМ

Новые слова

| | |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Кредит | сумма денег, выдаваемая заемщику взаймы в соответствии с условиями кредитного договора. |
| Микрокредит | небольшая сумма краткосрочного кредита, выдаваемая на беззалоговой основе. |
| Залог | имущество, выставленное заемщиком в качестве гарантии оплаты кредита. |
| Группа самопомощи | группа от пяти до восьми человек, где каждый член группы берет на себя обязательства по выплате кредита за другого члена группы, в случае его(её) неплатежеспособности. Такие взаимные обязательства позволяют брать кредит без выставления залога. |
| Сбережения | сумма денег, откладываемая в течение нескольких или большего количества месяцев каждым членом группы самопомощи для выполнения своих обязательств и демонстрации своей дисциплинированности и их сохранности, даже при ежедневной потребности в деньгах. |
| Основная сумма кредита | первоначальная сумма заимствованных денег в виде кредита. |
| Проценты | количество денег, которые заемщик должен дополнительно заплатить кредитору за то, что он взял у него деньги взаймы. Они оплачиваются для покрытия затрат кредитора и риска инфляции. |
| Инвестиция | денежный вклад, вложение капитала, финансирование. |

В рамках проекта GTZ «Повышение потенциала для устойчивого жизнеобеспечения сельского населения в Кыргызстане» было создано много микрокредитных агентств (МКА) в отдаленных селах, которым GTZ выдавал гранты для обеспечения нуждающихся людей кредитами. Эти агентства управляются местными сообществами. Все они зарегистрированы в Национальном Банке Кыргызской Республики согласно закона «О микрофинансовых организациях в Кыргызской Республике».

Ключевая особенность микрокредитной модели GTZ

Ключевой особенностью микрокредитной модели GTZ является постепенное избавление заемщиков от потребности в получении кредита. Это было достигнуто путем обучения, тщательной подготовки и соответствующего использования производственных факторов, а также максимального увеличения прибыли от инвестируемой деятельности.



Тема 8: Доступ к микрокредитным средствам

Заметки для учителя

В этом модуле мы рассмотрим процесс создания и работы микрокредитного агентства на уровне села, а также пути получения микрокредита.

Цель этого модуля:

- Информировать учащихся о путях получения микрокредитных средств.
- Продемонстрировать как человек, получавший кредит в течение нескольких лет может избавиться от необходимости получения кредита при правильном использовании полученных кредитных средств, тщательном планировании, выполнении своих обязательств и упорном труде.

Шаг 1: Новые слова: До начала урока проверьте, насколько ученики поняли значения новых слов. Для этого Вы можете задать ряд вопросов.

Шаг 2: Объясните микрокредитную модель GTZ на примере огорода на четырех сотках земли. Мы выбрали пример огорода, так как он широко используется в течение всего курса обучения. Такой же принцип используется для инвестирования в другие виды сельскохозяйственной деятельности. Обычно, соответственно модели GTZ общая сумма, которую получатели кредита используют для инвестиций, составляет 10000 сомов.

Важно подчеркнуть ученикам, что получение микрокредита влечет за собой взятие на себя обязательств, тщательное планирование и самодисциплину. Заемщик должен ежегодно реинвестировать 50% прибыли в свое предприятие, так чтобы снизить сумму получаемого кредита на следующий год, а в трехлетний период освободиться от потребности в получении кредита.



Ниже представлен пример того, как можно избавиться от потребности в получении кредита на основе выращивания овощей на четырех сотках земли.

Представим, что чистая прибыль от продажи произведенной продукции составит сумму, равную сумме первоначальной инвестиции в предприятие. Половину чистой прибыли заемщик оставил для инвестирования в предприятие на следующий год, а половину использовал в течение зимнего сезона. Тогда, после использования кредита в течение двух лет, заемщик может собрать сумму, необходимую для инвестиции в третий год и у него отпадет потребность в кредите.

Если предприниматель будет использовать свои собственные финансовые ресурсы для инвестирования в третий год своей работы, тогда в четвертый год он вновь может взять кредит на проведение дополнительной деятельности. Он должен использовать свои собственные ресурсы для инвестирования в первоначальный бизнес, которым он занимается в течение трех лет. Таким образом, правильно используя половину чистой прибыли, домохозяйства могут встать на ноги в течение нескольких лет.

Все микрокредитные агентства, которые были созданы и составили свой капитал за счет проекта GTZ «Повышение потенциала для устойчивого жизнеобеспечения сельского населения в Кыргызстане» добились своевременной и 100% выплаты кредитов.

Цель микрокредита

Микрокредит даст возможность нуждающимся людям купить необходимые сельскохозяйственные материалы, такие как семена и удобрения, чтобы в полной мере использовать потенциал своих лимитированных ресурсов.

Как GTZ создает микрокредитные агентства?

Для создания микрокредитных агентств, рассматриваются только те села, в которых имеются местные **группы самопомощи**, работающие с небольшими сбережениями. В таких сообществах люди **доверяют друг другу и работают сообща**, что является жизненно важным фактором успеха МКА.

При наличии успешно работающих групп самопомощи, надо выполнить следующие шаги:

1. Подтвердить, что сообщество будет выполнять свои обязательства перед микрокредитным агентством.
2. Определить потребность сообщества в местном микрокредитном агентстве.
3. Подтвердить, что село не имеет доступа к микрокредитным средствам.

Согласование с сельским сообществом

GTZ проводит презентацию концепции микрокредита и местных МКА для сообщества во время схода села с присутствием большей части домохозяйств.

Затем GTZ помогает отобрать местный комитет, который будет заниматься управлением МКА.



Консультант GTZ проводит работу с местным комитетом МКА

Шаг 3: Объясните ученикам, что опыт GTZ доказал что эта модель работает. Расскажите, что есть доказательства о своевременном и 100% погашении кредита.

Шаг 4: На этом этапе, мы выяснили методы создания микрокредитных агентств. Ученики должны понимать, что:

- это общинная деятельность;
- сообщество должно доказать, что люди могут работать сообща и доверять друг другу путем создания групп самопомощи;
- люди должны продемонстрировать, что они могут накопить сбережения, которые будут использовать для реализации бизнеса;
- каждый член группы самопомощи является ответственным за выплату долга другого члена своей группы.





GTZ и сотрудники СКС Жалал-Абад планируют создание микрокредитных агентств и кооперативов в разных местах Жалал-Абадской области.



Сотрудники GTZ и TES Центра планируют проведение демонстраций в сфере сельского хозяйства в Баткенской области.



Жители села Газ Баткенского района проводят презентацию матрицы развития своего села государственным чиновникам из Бишкека, которых в отдаленное село пригласили сотрудники проекта GTZ. Пользуясь случаем, министр Труда и социальной защиты рассказывает персоналу администрации Баткенского района о том, как надо проводить работу с сельским населением.



Выборы местного комитета

В состав комитета должны входить:

- женщины: Большое количество женщин получает кредиты. Кроме того, всемирный опыт подтверждает успешное использование микрокредитов женщинами.
- специалист по обучению/мобилизатор. Это человек, который обучает людей тому, как объединяться в группы и работать сообща. Он(а) также дает подтверждение, что эта группа имеет сбережения.
- кредитный специалист
- бухгалтер
- консультант по сельскому хозяйству
- социальный работник в айыл окмоту, который подтверждает, что заемщик действительно входит в группу социально нуждающихся людей.

После выбора членов комитета согласно выше отмеченным критериям, представитель GTZ или местный специалист (организатор) обучает членов комитета.

Регистрация МКА в Национальном банке Кыргызской Республики (НБКР)

Сначала создается местный фонд, который получает статус МКА только после его регистрации в НБКР.

Как потенциальный заемщик может подготовить заявку для получения микрокредита?

Важной особенностью беззалоговых микрокредитов является **принцип групповой ответственности**.

1. Будущие заемщики должны объединиться в группы по 5-8 человек. Все члены группы должны договориться о взаимной ответственности по погашению кредита друг друга.
2. В течение минимум четырех месяцев члены группы должны собирать деньги и хранить в сберегательной кассе. Эти сбережения должны стать частью их инвестиций. Общий размер получаемого кредита будет зависеть от суммы их сбережений.

Составление бизнес-плана

После создания группы самопомощи из 5-8 человек, и сбора денег в течение минимум 4-х месяцев, комитет помогает им в составлении бизнес-плана.

Члены комитета МКА обсуждают бизнес-планы с будущими заемщиками



Шаг 5: Местный комитет и его цель: Местные комитеты создаются для проведения работы с группами самопомощи и наблюдения за их деятельностью в течение всего процесса использования кредита, начиная от подачи заявки на получение микрокредита, во время использования микрокредита и кончая его погашением.

Шаг 6: В предыдущей теме ученики ознакомились с составлением бизнес-плана. Несмотря на это, напомните им этот процесс, чтобы позже, когда они будут брать микрокредит для развития своего бизнеса, наверняка знали, что им надо делать.





GTZ обучил местных поставщиков услуг, чтобы они были готовы к проведению семинаров по планированию развития сел во многих селах Баткенской области. Во время таких семинаров сельские жители выявляли свои возможности и проблемы, а также сообща решали, как они могут улучшить свои ситуации. При обращении к государственным организациям и донорам за помощью, такую помощь, скорее всего, получают те сообщества, которые доказали, что прикладывают все усилия во благо развития своих сел. Доноры желают сотрудничать только с организованными и сплоченными сообществами. Государственные органы, вероятнее всего, тоже обратят внимание на такие сообщества.





Нижепредставленные таблицы являются частью бизнес-плана предпринимателя, подготовленные для получения кредита:

Бизнес-план для выращивания картофеля на 4-х сотках земли

| Расходы | Период закупки | Ед. изм. | Стоимость за ед. (сом) | Общая сумма (сом) |
|-----------------------|----------------|------------|------------------------|-------------------|
| Семена | Апрель | 150 кг | 16,8 | 2520 |
| Химикаты | Апрель (Май) | 18 пакетов | 10 | 180 |
| Нитрат | Апрель (Июль) | 12 кг | 15 | 180 |
| Трактор | Апрель | один | 120 | 120 |
| Полив – 3 раза | Май/Август | сезон | 20 | 20 |
| Транспорт | Октябрь | один | 780 | 780 |
| Аренда места на рынке | Октябрь | 10 дней | 20 | 200 |
| Всего: | | | | 4000 |

Доход

| Источник дохода | Период продажи | Ед. изм. | Стоимость за ед. (сом) | Общий доход (сом) |
|-----------------|----------------|----------|------------------------|-------------------|
| Картошка | Октябрь | 1100 кг | 8 | 8800 |
| Всего: | | | | 8800 |

Необходимая сумма кредита

| Начальная инвестиция (общая стоимость бизнес-плана) | | Собственные сбережения заявителя - 25% от всей инвестиции | | Необходимая сумма кредита |
|-----------------------------------------------------|--------------|-----------------------------------------------------------|--------------|---------------------------|
| 4000 | минус | 1000 | равно | 3000 |

На сколько месяцев рассчитан кредит (обведите кружком соответствующую цифру).

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|----|----|----|
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|---|---|---|---|---|----|----|----|

График запланированного движения наличных средств

| № | Месяц | Сумма использованного кредита | Собственные сбережения | Доход от продажи | % кредита | Движение наличных средств |
|---|---------------|-------------------------------|------------------------|------------------|------------|---------------------------|
| 1 | Апрель | 3000 | | | 100 | -3100 |
| 2 | Май | | 100 | | 100 | -3300 |
| 3 | Июнь | | 100 | | 100 | -3500 |
| 4 | Июль | | 200 | | 100 | -3800 |
| 5 | Август | | 100 | | 100 | -3900 |
| 6 | Сентябрь | | 300 | | 100 | -4300 |
| 7 | Октябрь | | 200 | 8800 | 100 | +4200 |
| | Всего: | 3000 | 1000 | | 700 | |



Шаг 7: Бизнес-план по выращиванию картофеля демонстрирует важные моменты ведения бизнеса. Кроме того, этот план показывает, что надо вести записи фактического вклада и фактических затрат.

Шаг 8: Какую сумму кредита можно взять? Можно взять сумму, превышающую в три или четыре раза сумму твоих сбережений. Эти сбережения должны стать частью инвестируемой суммы.



Прибыль:

| Общий доход | | Начальная инвестиция | | Сумма кредита (% и консультация) | | Чистая прибыль |
|--------------------------|--------------|--------------------------------------------------------------------|-------|----------------------------------|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 8800 | минус | 4000 | минус | 700 | равно | 4100 |
| Подсчет процента прибыли | | | | | | Процент чистой прибыли позволит тебе сравнить разные инвестиционные возможности. Чем выше эта цифра, тем прибыльнее твое предприятие. |
| Чистая прибыль | | Общая инвестиция (начальная инвестиция + сумма кредита) (4000+700) | | % чистой прибыли | | |
| 4100 | разделить на | 4700x100 | равно | 87.2% | | |

Сумма микрокредита

Сумма кредита составляет сумму, превышающую в три или четыре раза сумму сбережений группы. Общая инвестиция, как показана в бизнес-плане, состоит из суммы кредита и собственных сбережений. Заявление на получение кредита одобряется только после подтверждения того, что оно отвечает всем установленным требованиям.

Функция комитета по проведению мониторинга

Комитет должен регулярно проводить мониторинг группы и предоставлять подтверждение того, что инвестиция, состоящая из собственных сбережений и кредита, используются по целевому назначению.

Погашение кредита

Каждый месяц взимается плата за кредит для напоминания заемщикам о необходимости погашения кредита до конца намеченного срока. В случае возникновения каких-либо проблем с инвестициями, заемщики также должны своевременно осведомить членов комитета. Члены комитета МКА регулярно посещают всех заемщиков и записывают свои выводы и рекомендации.

Погашение основной суммы кредита

Как только твое предприятие начнет получать прибыль, необходимо начинать оплачивать основную сумму кредита. Оплата кредита должно совпадать со временем достижения положительного потока денежных средств.

Срок кредита

Срок выплаты кредита отображается в бизнес-плане. Кредит должен погашаться согласно бизнес-плана после получения чистой прибыли.


Своевременное погашение кредита важно, так как это предоставит возможность получения кредита другим людям в селе. Чтобы убедиться, что у заемщика будут деньги для погашения кредита, срок кредита должен зеркально отражать период, когда будет получена прибыль от реализуемой продукции. Для картофелевода это будет время продажи картошки после сбора её урожая.

Во всех МКА, созданные и капитализированные в рамках проекта GTZ «Повышение потенциала для устойчивого жизнеобеспечения сельского населения в Кыргызстане», процент погашения кредита составил 100% и к тому же, они были оплачены в установленные сроки. Ни одна другая модель в Кыргызстане не добилась такого успеха.



Шаг 9: В этом разделе описывается помощь, которую оказывает комитет заемщикам. Члены комитета регулярно встречаются с заемщиками, проводят с ними беседы и мониторинг их работы. Выплата процентной ставки кредита производится на ежемесячной основе, что напоминает заемщикам о взятых ими денежных обязательствах.





Успешно
используй
кредит и
вовремя по-
гаси его.

Отчет комитета перед сообществом и выборы НОВОГО КОМИТЕТА

После завершения финансового года, комитет должен отчитаться перед сообществом. Членов комитета на следующий год избирают те заемщики, которые своевременно погасили свои кредиты и заслужили право на получение кредита в следующем сезоне.

Оплата членам комитета за их работу

При успешной работе комитета, его члены получают оплату за счет накопленного капитала МКА, не включающий сумму инфляции. Если комитету не удалось провести успешную работу и капитал МКА не вырос, то у них не будет денег для оплаты труда членов комитета. Но к счастью, все комитеты очень хорошо работали, получали оплату и оплачивали налоги с доходов.

Что случится, если кредит не будет вовремя погашен?

Заемщик, взявший кредит и не погасивший его вовремя и полностью, лишается права получения последующих кредитов. Также лишается права получения кредита любой член группы, который не понес ответственности за непогашенный кредит другого человека из своей группы. В случае погашения другими членами группы кредита вместо одного из членов своей группы из-за его(её) неспособности погашения кредита, например, из-за трагического события в семье, то вся группа в будущем имеет право снова получить кредиты. Организация выполнения денежных обязательств группы входит в обязанности самой группы, и никоим образом, не касается МКА.

Микрокредиты в Жалал-Абадской области

В Жалал-Абадской области проекту GTZ «Повышение потенциала для устойчивого жизнеобеспечения сельского населения в Кыргызстане» не пришлось создавать МКА на уровне сел, так как районные офисы СКС широко представлены районными консультантами-женщинами и сельскими организаторами, которые уже в течение ряда лет проводят работу с местными группами фермеров. После создания МКА, которые управляются консультантами-женщинами, фермеры отобрали бизнес-модули, разработанные местными консультантами совместно с GTZ и получили кредиты для финансирования своих предприятий.

Процентные платежи включают также сумму выплаты за работу сельских организаторов и районных консультантов. Консультанты оказывают помощь клиентам на протяжении всего производственного цикла, включая предоставление информации о рыночных ценах.



Шаг 10: Полученный кредит должен быть полностью выплачен после продажи полученного урожая.

Шаг 11: Ежегодно члены комитета проводят тщательный анализ процесса выдачи кредита и отчитываются перед сообществом. Зарботную плату они получают после успешного завершения годовой работы. Члены комитета следующего года избираются на демократической основе во время общего собрания.





Ты решил выращивать **лук на 6 сотках земли**, но для этого тебе надо получить кредит. Используй нижепредставленную информацию в кружках, чтобы составить заявку на получение кредита, пример которой дан на следующей странице. Эта игра поможет тебе лучше понять, что такое **расходы**, и что такое **доходы**. Тщательно подумай об информации, предоставленной в кружках и расположи их в нижепредставленных таблицах.



Шаг 12: Задание: Доступ к микрокредитным средствам (Практическое упражнение на участке в 6 соток земли).

После вышепредставленной информации, это задание надо объяснить в деталях. Затем, ученики могут работать в классе в группах по 2 человека и завершить его дома индивидуально.

Это задание основывается на бюджете бизнес-плана, который был ранее составлен для подачи заявки на получение микрокредита. Попросите учеников заполнить бюджет и посчитать, смогут ли они выплатить кредит в течение трех лет и полностью владеть своим бизнесом.



СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Бизнес-план по выращиванию лука на 6 сотках земли

| Расходы | Период покупки | Ед. изм. | Цена за ед. (сом/ сотка) | Общая стоимость за 6 соток (сом) |
|---------------|----------------|----------|--------------------------|----------------------------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Общие расходы | | | | |

Доход, полученный при выращивании лука на 6 сотках земли при урожайности 600 кг за сотку: Всего урожая = 3600 кг

| Источник дохода | Период продажи | Ед. изм. | Стоимость за ед. (сом) | Общий доход (сом) |
|-----------------|----------------|----------|------------------------|-------------------|
| | | | | |
| Всего дохода | | | | |

Необходимая сумма кредита

| Инвестиция (общая стоимость бизнес-плана) | | Собственные сбережения заявителя 25% от всей инвестиции | | Необходимая сумма кредита |
|-------------------------------------------|-------|---------------------------------------------------------|-------|---------------------------|
| Комментарии: | | | | |
| | минус | | равно | |

На сколько месяцев рассчитан кредит (обведите кружком соответствующую цифру).

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|----|----|----------|
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 или > |
|---|---|---|---|---|----|----|----------|



СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Задание:

Бизнес-план по выращиванию лука на 6 сотках земли

| Расходы | Период покупки | Ед. изм. | Цена за ед. (сом/ сотка) | Общая стоимость за 6 соток (сом) |
|--------------------------------------------|---------------------------------|----------------------|--------------------------|----------------------------------|
| Семена лука | Август 2014 | 6 соток | 60 | 360 |
| Химикаты против сорняков | Август 2014 | 6 соток | 15 | 90 |
| Земельный налог | Август 2014 | 6 соток | 3 | 18 |
| Рабочая сила (300 авг, 300 сен) | Август-сентябрь 2014 | 6 соток | 100 | 600 |
| Удобрение – 1 раз применение | Сентябрь 2014 | 6 соток | 45 | 270 |
| Полив (24 авг, 24 окт) | Август, октябрь 2014 | 3 мес 6 соток | 6 | 108 |
| Удобрение – 2 раза | Апрель 2015 | 6 соток | 45 | 270 |
| Полив (24 апр, 24 июня, 24 июля, 24 авг) | апрель, июнь, июль, август 2015 | 4 мес 6 соток | 6 | 144 |
| Химикаты против насекомых | Май 2015 | 6 соток | 15 | 90 |
| Химикаты против грибков | Май 2015 | 6 соток | 15 | 90 |
| Рабочая сила | Сентябрь 2015 | 6 соток | 100 | 600 |
| Расходы на продажу и маркетинг (в селе) | Октябрь-ноябрь 2015 | 1200 кг | 0 | 0 |
| Расходы на продажу и маркетинг (на базаре) | Январь- март 2016 | 1800 кг | 0.40 | 720 |
| Транспортировка до базара (аренда места) | | 45 мешков 10 дней | 5 20 | 225 200 |
| Всего: | | | | 4253 |

Цена на базаре вы узнаете от своих родителей.

Доход от урожая лука на 6 сотках земли при урожайности 600 кг за сотку.

Всего урожая = 3600 кг

| Источник дохода | Период продажи | Кол-во | Стоимость за ед. (сом) | Общий доход (сом) |
|-----------------|---------------------|--------|------------------------|-------------------|
| Лук | Октябрь-ноябрь 2015 | 1800 | 7 | 12600 |
| Лук | Январь-март 2016 | 1800 | 9 | 16200 |
| Всего дохода | | 3600 | | 28800 |

Необходимая сумма кредита

| Инвестиция (общая стоимость бизнес-плана) | | Собственные сбережения заявителя 25% от всей инвестиции | | Необходимая сумма кредита |
|-------------------------------------------|-------|---------------------------------------------------------|-------|---------------------------|
| 4253 | минус | 1063 | равно | 3190 |

Комментарий: Если учитывать график оплаты в течение года работы предприятия и получения времени дохода от продажи лука в селе в октябре 2015 г., то тебе не нужно занимать полностью необходимую сумму в 4253 сомов. В октябре 2015 г. ты получишь доход в размере 6300 сомов, который позволит тебе выплатить заемные средства и покрыть остальные расходы. Таким образом, тебе нужно подготовить таблицу движения наличных средств, чтобы решить, сколько денег тебе надо занять и в течение какого периода. Таким образом, тебе надо занять 3190 сомов. Тебе все-еще придется оплачивать кредит по 100 сомов в месяц.

На сколько месяцев рассчитан кредит (обведите кружком соответствующую цифру).

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|----|----|-------------|
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 или > |
|---|---|---|---|---|----|----|-------------|



График запланированного движения наличных средств

| № | Месяц | Сумма необходимого кредита | Собственные сбережения | Доход от продажи | Оплата кредита (%) | Движение наличных средств |
|---------------|----------|----------------------------|------------------------|------------------|--------------------|---------------------------|
| 1 | Август | | | | | |
| 2 | Сентябрь | | | | | |
| 3 | Октябрь | | | | | |
| 4 | Ноябрь | | | | | |
| 5 | Декабрь | | | | | |
| 6 | Январь | | | | | |
| 7 | Февраль | | | | | |
| 8 | Март | | | | | |
| 9 | Апрель | | | | | |
| 10 | Май | | | | | |
| 11 | Июнь | | | | | |
| 12 | Июль | | | | | |
| 13 | Август | | | | | |
| 14 | Сентябрь | | | | | |
| 15 | Октябрь | | | | | |
| 16 | Ноябрь | | | | | |
| 17 | Декабрь | | | | | |
| 18 | Январь | | | | | |
| 19 | Февраль | | | | | |
| 20 | Март | | | | | |
| Всего: | | | | | | |
| Комментарии: | | | | | | |

Подсчет чистой прибыли и процента от прибыли

| Общий доход | | Начальная инвестиция | | Кредит и оплата за консулт. | | Чистая прибыль |
|-----------------------------|--------------|--------------------------------------------------|-------|-----------------------------|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | минус | | минус | | равно | |
| Подсчет процента от прибыли | | | | | | Процент от чистой прибыли позволит тебе сравнить разные инвестиционные возможности. Чем выше эта цифра, тем прибыльнее твое предприятие. |
| Чистая прибыль | | Всего инвестиции (начальная инвестиция + кредит) | | Процент от прибыли | | |
| | разделить на | x 100 | равно | % | | |



График запланированного движения наличных средств

| № | Месяц | Сумма необходимого кредита | Собственные сбережения | Доход от продажи | Оплата кредита % | Движение наличных средств |
|-------|---------------|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------|------------------|------------------|---------------------------|
| 1 | Август 2014 | 660 (семена – 360, рабочая сила – 300) | 726 (обработка против сорняков – 90, полив – 36, аренда – 600) | | | -1386 |
| 2 | Сентябрь 2014 | 256 (220-удобрение, 36 – полив) | 350 (рабочая сила – 300, 50-удобрение) | | 100 | -2092 |
| 3 | Октябрь 2014 | 36 (полив) | | | 100 | -2228 |
| 4 | Ноябрь 2014 | | | | 100 | -2328 |
| 5 | Декабрь 2014 | | | | 100 | -2428 |
| 6 | Январь 2015 | | | | 100 | -2528 |
| 7 | Февраль 2015 | | | | 100 | -2628 |
| 8 | Март 2015 | | | | 100 | -2728 |
| 9 | Апрель 2015 | 306 (270 – удобрение, 36-полив) | | | 100 | -3134 |
| 10 | Май 2015 | 180 (90 – инсектицид, 90-фунгицид) | | | 100 | -3414 |
| 11 | Июнь 2015 | 36 | | | 100 | -3550 |
| 12 | Июль 2015 | 36 | | | 100 | -3686 |
| 13 | Август 2015 | 36 | | | 100 | -3822 |
| 14 | Сентябрь 2015 | 600 | | | 100 | -4522 |
| 15 | Октябрь 2015 | | | 6300 | 100 | +1678 |
| 16 | Ноябрь 2015 | | | 6300 | | +7978 |
| 17 | Декабрь 2015 | | | | | +7978 |
| 18 | Январь 2016 | 225 (мешок) | | 5400 | | +13378 |
| 19 | Февраль 2016 | 600 (транспорт) | 300 (транспорт) | 5400 | | +18778 |
| 20 | Март 2016 | 200 (место на базаре) | | 5400 | | +24178 |
| Всего | | | | 28800 | 1400 | |

Комментарий: Из таблицы движения наличных средств видно, что твой пик долгов составляет -4522 сомов, но ты внес(ла) 1376 сомов в начале создания своего бизнеса, поэтому тебе нужно будет занять только 3146 сомов для содержания своего бизнеса (4522-1376 =3146). В марте/апреле 2016 года, тебе нужно 24000 сома для расширения бизнеса.

Подсчет чистой прибыли и процента от прибыли

| Общий доход | | Первоначальная инвестиция | | Кредит и оплата за консулт. | | Чистая прибыль |
|-----------------------------|--------------|---------------------------|-------|-----------------------------|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 28800 | минус | 4253 | минус | 1400 | равно | 23147 |
| Подсчет процента от прибыли | | | | | | Процент от чистой прибыли позволит тебе сравнить разные инвестиционные возможности. Чем выше эта цифра, тем прибыльнее твое предприятие. |
| Чистая прибыль | | Чистая прибыль | | Чистая прибыль | | |
| 23147 | разделить на | 5653 X 100 | равно | 409,4% | | |



Доступ к КОНСУЛЬТАЦИЯМ

Новые слова

- Оценка совета** определение степени полезности и приемлемости полученных рекомендаций и информации по вопросам планирования, управления, развития или изменения предприятия, которая подтверждается на практике путем преодоления трудностей и барьеров.
- Кооператив** официальное объединение, созданное на членстве людей с общими коммерческими интересами в целях удовлетворения взаимной выгоды. Каждый член кооператива может иметь несколько паев, но в то же самое время, может обладать правом только одного голоса. В сельской местности Кыргызстана кооперативы играют значительную роль в получении сельчанами доступа к ресурсам, кредитным средствам, знаниям, информации и рынкам. Проект GTZ «Повышение потенциала для устойчивого жизнеобеспечения сельского населения» создал снабженческие кооперативы в Баткенской и Жалал-Абадской областях. В настоящее время количество членов кооперативов достигло несколько тысяч человек, которые подают совместные заказы на поставку сельскохозяйственных материалов. Поскольку члены кооператива решили в течение нескольких лет оставлять полученную прибыль в организации, то теперь осенью они могут подать заявку на сельскохозяйственные материалы, которые им доставят в их села весной, а оплату за них они могут произвести следующей осенью после продажи собранного урожая.
- СКС** Сельская консультационная служба (СКС) была создана в 1999 году за счет грантовых средств Международного фонда сельскохозяйственного развития (МФСР), гранта из Швейцарии, а также кредитных средств Всемирного банка, выделенные Кыргызской Республике. СКС работает во всех областях и районах Кыргызстана. Начиная с 2003 года проект GTZ «Повышение потенциала для устойчивого жизнеобеспечения сельского населения» сотрудничает с СКС по обучению сельских консультантов, работающие в селах Баткенской и Жалал-Абадской областей.
- Сельский консультант** Сельские консультанты СКС прошли специальное обучение в рамках проекта GTZ «Повышение потенциала для устойчивого жизнеобеспечения сельского населения» и предоставляют платные консультации и другие услуги фермерам. Среди них также часто встречаются консультанты, работающие с кооперативами и микрокредитными агентствами (МКА), созданные в рамках проекта GTZ «Повышение потенциала для устойчивого жизнеобеспечения сельского населения».

Урок 9: Доступ к консультациям

Заметки для учителя

Современный бизнес имеет сложную природу. Заниматься огородом в условиях рыночной экономики также сложно. Ни один человек не сможет самостоятельно справиться со всеми возникающими проблемами. Следовательно, каждый предприниматель, независимо от уровня его опыта работы, должен иметь доступ к консультациям.

Шаг 1: Новые слова: Обсудите с классом, работают ли в вашем селе кооперативы или сельские консультанты СКС. Спросите у учеников, являются ли их родители членами таких кооперативов или клиентами сельского консультанта?



Как известно, человек обучается на протяжении всей своей жизни. Все нововведения и изобретения требуют знаний и любознательности, и внедряются в жизнь в процессе проб и ошибок. Как видно из примера производства фруктов в Учкоргонском айыл окмоту для продажи на мировом рынке, местные фермеры стараются постоянно повышать свои знания о выращивании вишни. Тем не менее, они пришли к выводу, что не всегда могут быть в курсе вопросов таможенного регулирования. Таким образом, фермеры решили продолжать повышать свои знания по выращиванию вишни, а экспорт продукции передать знающим свое дело посредникам. Для достижения успеха необходимо объективно оценивать свои знания и навыки, т.е. что ты знаешь и умеешь, а также, в какой области тебе надо повышать знания и навыки. Только после такого анализа, ты можешь решить, следует ли тебе обратиться за консультацией или нет. Обращение за консультацией является обычной практикой во всех странах с рыночной экономикой, где проводит свою деятельность целая отрасль поставщиков консультационных услуг. Очевидно, что ценный совет стоит денег, следовательно, за него надо платить. Такие услуги относятся к обычным предпринимательским расходам.

Почему нужно обращаться за консультацией?

Для создания и ведения фермерского хозяйства, тебе необходимо иметь знания по широкому кругу вопросов. Вероятнее всего, требуемые знания для ведения бизнеса будут превышать твои собственные знания. Следовательно, тебе придется обращаться за консультацией к ряду источников информации, в том числе к платным услугам, где специалисты владеют передовыми знаниями и совершенствуют их на регулярной основе. Оплачивая за консультацию, ты получишь профессиональный и объективный совет, так как профессиональные консультанты, предоставляющие ошибочную или необъективную информацию, вскоре могут остаться без работы.

Является ли признаком слабости предпринимателя, если он(а) обращается за консультацией? Ответ на этот вопрос однозначен: «Нет!»

Является ли показателем глупости и самонадеянности предпринимателя, если он(а) не обращается за советом? Ответ: «Да!»

Самые успешные люди в мире всегда обращаются за консультацией. Руководители правительства, директора крупнейших компаний в мире и менеджеры мелких предприятий обращаются за консультацией к другим людям.

Предпринимателю всегда следует внимательно выслушать советы и комментарии других людей, но каким советом воспользоваться и каким пренебречь, решает сам. **Предприниматель должен взять на себя ответственность за принятые им решения и их результаты.**

К кому предприниматель может обратиться за консультацией?

Предприниматель должен хорошо представлять видение своего бизнеса и на его основе рассмотреть советы, которые могут привести к достижению намеченных целей. Окончательное решение и ответственность за принятие предлагаемого совета ложится на плечи самого предпринимателя.

Существуют официальные и неофициальные источники консультационных услуг.

Неофициальные (возможно неквалифицированные и предвзятые **источники консультирования**):

- родители и члены семьи
- друзья
- жители села, имеющие успешный опыт в том виде бизнеса, которым ты хочешь заниматься
- местные неправительственные организации (НПО)

Официальные (как правило, квалифицированные и профессиональные) **источники консультирования**:

- сельские консультанты СКС, TES Центр и другие учреждения
- кооперативы
- сельские микрокредитные агентства (МКА)
- государственные нотариусы
- бухгалтеры
- интернет ресурсы (сайты).



Шаг 2: Причин для поиска советов множество. Часто люди обращаются за советом, когда им нужно принять решение или разрешить проблему, а иногда они ищут ответа на свои специфические вопросы, как например *«Когда, в каком объеме и какой препарат можно применить для борьбы с колорадским жуком?»*

Шаг 3: Подчеркните, что открытость к совету является скорее **сильной стороной**, а не слабостью. Сообщите учащимся, что даже вы, будучи учителем, узнали много новой полезной информации из этой книги. Самонадеянность и не обращение за советом часто может стать причиной провала бизнеса. Для принятия окончательного решения, предприниматель должен тщательно взвесить все свои знания и полученные рекомендации.

Шаг 4: Важным шагом планирования является выявление всевозможных источников консультационных услуг, которые могут понадобиться при создании бизнеса. Невозможно предотвратить все риски и непредвиденные обстоятельства. Однако при возникновении непредвиденных ситуаций каждый предприниматель должен знать, куда он может обратиться за консультацией. Для этого в части бизнес-плана по управлению рисками, предприниматель должен отразить такие источники.



В развитых странах фермеры получают консультацию у компаний, которые занимаются поставкой сельскохозяйственных материалов в фермерские хозяйства. Например: Компания, занимающаяся торговлей удобрениями, предоставляет консультации по применению различных видов удобрений для различных культур, а также для различных типов почвы. Компания, торгующая удобрениями, с радостью дает советы, поскольку она извлекает прибыль за счет продажи большого количества удобрений фермерам. Кооперативы и местные микрокредитные агентства также готовы предоставлять консультации, потому что они воспринимают тебя как потенциального члена или клиента.

ЗАДАНИЕ



Составь список официальных и неофициальных источников консультирования, работающие в твоем селе или близлежащих селах. Для выполнения домашнего задания, обратись к некоторым официальным источникам и выясни, действительно ли работают эти консультационные службы. Твой учитель может пригласить представителей некоторых консультационных компаний в школу, чтобы они рассказали классу об оказываемых ими услугах. После их презентации, обсудите с классом, предлагают ли они полезные консультационные услуги, за которые ты готов заплатить, в случае необходимости такой консультации.

Последствия не обращения за консультацией

Люди не обращаются за консультацией, когда они не могут объективно оценить уровень своих знаний. Такое поведение может привести к трудностям и даже провалу бизнеса. Многие усердно работающие люди способны справиться с трудностями, возникшие на ранних этапах деятельности. Тем не менее, если они не обратятся своевременно за консультацией, не минимизируют и не предотвратят проблемы и риски, то им потребуется намного больше времени до получения прибыли от своего бизнеса. **Необходимо обращаться за консультацией, даже если придется за нее платить!**

Должен ли предприниматель платить за консультацию?

Это зависит от характера требуемой консультации. Чем шире масштаб и сложнее структура бизнеса, тем больше вероятности в потребности совета, а за необходимый совет, как правило, надо платить. Плата за консультацию относится к прямым расходам предприятия, где применяются рыночные принципы: сумма, оплачиваемая за консультацию, очевидно, должна быть сравнительно меньше прибыли, ожидаемой в результате применения данного совета. В абсолютном выражении, консультация стоит «недорого». Двухчасовая консультация по цене 1000 сомов тебе может показаться дорогой, а если ветеринарный врач берет 1000 сомов за свой визит в твоё фермерское хозяйство, при этом спасет жизнь твоей лошади стоимостью в 30000 сомов, то такая плата за консультационную услугу покроется с лихвой!

Успешные предприниматели понимают потребность в советах и готовы за них платить. В противном случае, это может привести к снижению их прибыли или ущербу бизнеса. А какой бизнесмен не мечтает увеличить свою прибыль?

Ваш совет по планированию бизнес-плана нам очень помог и мы взяли в кредит только ту сумму, которую мы в силах возвернуть.



Шаг 5: Задание: Учащиеся должны выполнить это задание дома. Попросите их в течение двух-трех дней выявить все местные источники консультирования. Если ученики не найдут ни одной консультационной службы, то попросите их обсудить, действительно ли в селе нет спроса на консультационные услуги.



Плата за консультационные услуги может производиться в различных формах. Например, в Жалал-Абадской области, где проект GTZ и СКС проводят совместную работу по предоставлению консультационных услуг и кредитных средств через сельских консультантов сети СКС, сумма ежемесячных комиссионных за предоставление кредита покрывает стоимость консультации и стоимость кредита. То же самое относится и к Баткенской области, где созданные проектом GTZ местные микрокредитные агентства (МКА) предоставляют консультации и кредиты. Сельскохозяйственный кооператив «Мол Тушум», созданный проектом GTZ, предусмотрел процентную долю от стоимости сельскохозяйственных материалов для оплаты руководителям групп и сельским агентам за их услуги по организации закупки и доставки материалов членам кооператива.

Все эти организации работают на устойчивой основе, так как покрывают свои операционные расходы за счет оплаты услуг, предоставляемые бенефициарам и клиентам. Следовательно, они ни от кого не зависят, а полагаются только на самих себя.

Источники консультационных услуг в Кыргызстане

Сельский консультант СКС

Консультации по сельскохозяйственным вопросам сельские жители получают у сельских консультантов СКС в тех селах, где работают структуры СКС. Но в тех местах, где нет таких структур, следующие работы не выполняются:

- информирование сельчан о различных проблемах;
- обучение жителей села по технологии выращивания сельскохозяйственных культур;
- помощь сельчанам по проведению анализа и решению проблем;
- оказание содействия сельчанам в формировании групп самопомощи;
- распространение информации, способствующей развитию сельского хозяйства.

Одна из главных целей сельского консультанта заключается в оказании помощи людям в решении их проблем. Для решения проблемы потребуется последовательное выполнение ряда процедур. Зачастую, нелегко найти решение проблемы, поэтому необходимо тщательно проанализировать проблему и найти приемлемое решение.



Шаг 6: Профессиональная консультация стоит денег. Объясните учащимся, что в профессиональном спорте, успешные команды имеют тренеров и инструкторов. Вся работа тренеров заключается в предоставлении совета команде игроков. Деньги за консультацию зря не тратятся, поскольку полученные советы расширят знания предпринимателя и помогут определить проблемы, которые необходимо решить.

Шаг 7: Профессиональные консультанты осознают важность прохождения соответствующих курсов обучения и своевременного обновления своих знаний. Люди готовы платить за консультацию только в том случае, если они получат выгоду от потраченных денег.

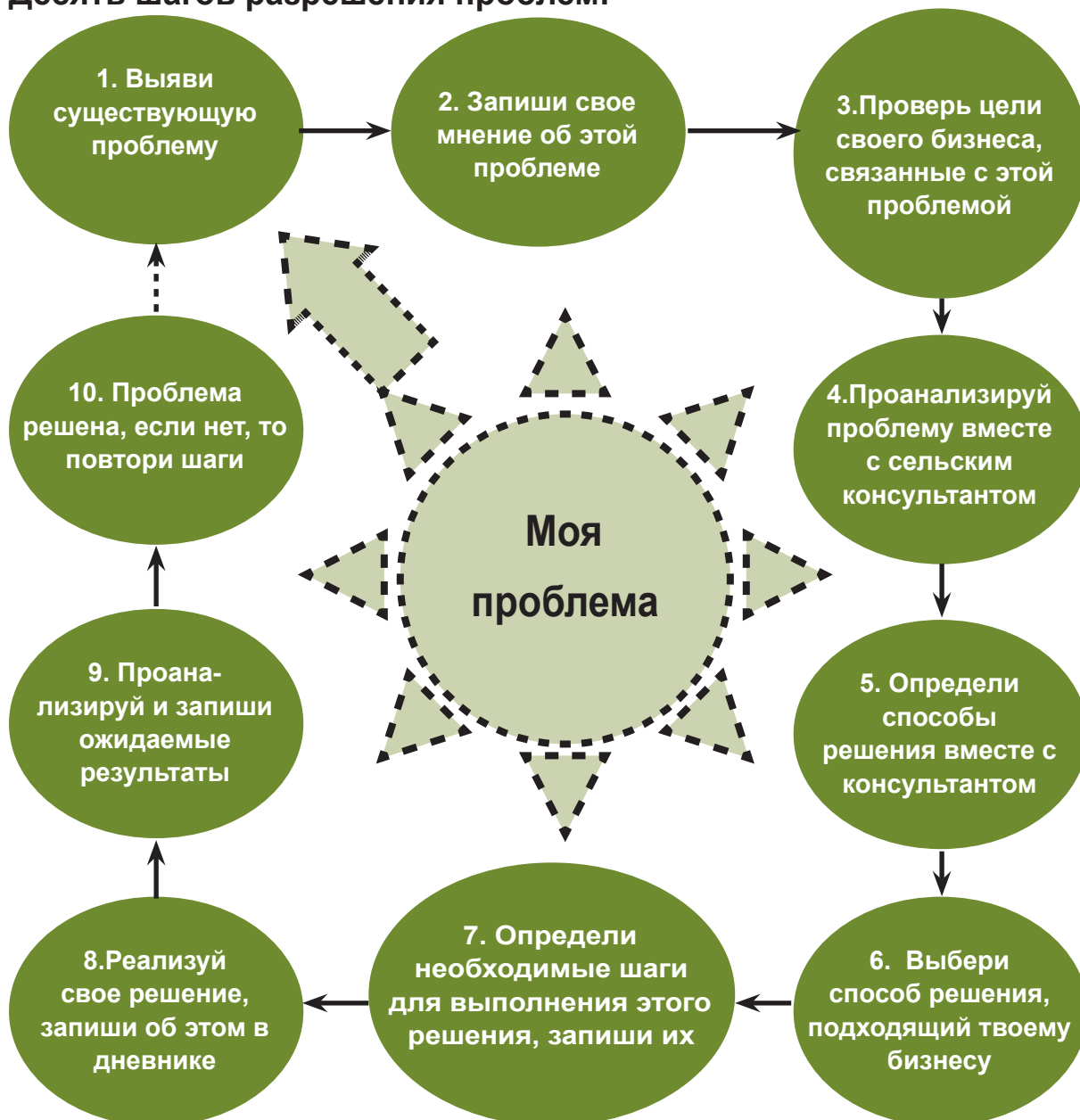
Шаг 8: Обсудите с учащимися, почему организации, созданные при содействии проекта GTZ «Повышение потенциала для устойчивого жизнеобеспечения сельского населения» имеют преимущества и в чем их сильные стороны?

Причина положительного ответа заключается в том, что GTZ убежден, что после обучения и предоставления начального капитала, организация становится сильной и экономически устойчивой, только если с первого дня ее работы все расходы, связанные с операционной деятельностью, включая возможные риски, будут оплачиваться бенефициарами (членами кооператива или кредитными заемщиками). Не должно выдаваться никаких субсидий. Только таким образом, придет понимание того, что организация создана для села и принадлежит сообществу.

Шаг 9: Это официальные источники консультирования, работающие на территории Кыргызстана. В некоторых более развитых и активных селах имеется несколько видов консультаций. Подскажите учащимся, как они могут самостоятельно выявить их. В конце, проведите общее обсуждение с классом.



Десять шагов разрешения проблем:



Помни, что окончательное решение касательно способов выхода из проблем остается в ответственности предпринимателя.

Консультант просто дает советы, но в то же время он/она может показать рассмотрение проблемы с другого ракурса.

Развитие кооперативов

В 19-м веке в Европе, введение свободной конкуренции и реструктуризация собственности на землю привели мелкие фермерские хозяйства к обременению долгами. Неурожайные годы и следующий за ними голод усугубили ситуацию. В 1864 году, Фридрих Райффайзен (немец) создал кооператив и открыл доступ к кредитам для фермерской общины, пострадавшей в результате нищеты.

Другой немец, Герман Шульце решил, что единственным способом достижения устойчивого улучшения экономических условий станет объединение слабых фермеров в группы взаимопомощи. Эти группы были основаны на принципах самопомощи и взаимной ответственности.

К 1889 году, в Германии вступил в силу Закон «О кооперативах», в котором описывались права и обязанности органов кооператива, перечень финансовых и бухгалтерских правил и требования по проведению независимого аудита кооперативов (проверка правильности использования финансовых средств). Кооперативы основываются на таких ценностях как **солидарность, равенство и демократия.**



Шаг 10: Эта одна из моделей решения проблемы. Здесь показывается, как консультант может помочь клиенту в решении его проблемы. Попросите учащихся применить данную процедуру в решении той проблемы, которую они не могли самостоятельно решить, и рассказать классу о полученных результатах.

Шаг 11: Обратите внимание учеников на то, что кооператив является хорошим механизмом для совместной работы сельчан с целью получения взаимной и индивидуальной экономической выгоды. Кооператив создается легко, все, что для этого требуется – это найти 7 человек, желающих работать вместе. Вначале они могут объединиться в неофициальный кооператив с целью совместного найма грузовика для транспортировки качественного семенного картофеля или сертифицированных удобрений из Бишкека или Оша. Если эта работа пройдет успешно, то можно подумать об официальной регистрации кооператива.



Солидарность означает, что работа в рамках кооператива всегда выполняется для взаимной выгоды его членов. Кооперативы поддерживают коллективную ответственность.

Равенство и демократия означают, что все члены кооператива имеют равные права и обязанности. Снабженческие кооперативы занимаются продажей и поставками семян, удобрений, химикатов, а также сельскохозяйственного оборудования для своих членов. Имеются кооперативы, которые занимаются предоставлением в аренду оборудования или оказанием консультационных услуг по техническим вопросам. А также имеются кредитные кооперативы, которые обеспечивают доступ к заемным средствам. Маркетинговые кооперативы продают сельскохозяйственную продукцию, производимую в хозяйствах его членов, по лучшей договорной цене, или оставляют продукты на хранение до того времени, пока на них не поднимутся рыночные цены.

Кооперативы Кыргызстана

В Кыргызстане каждое село имеет возможность для создания кооперативов. В соответствии с законодательством Кыргызской Республики, 7 человек могут официально учредить свой кооператив. Кооператив имеет статус некоммерческой организации и осуществляет свою деятельность в соответствии с принципами рыночной экономики и Закона «О кооперативах».

Количество кооперативов в Кыргызстане увеличилось; созданы самые благоприятные условия для их развития, а также повысилось качество оказываемых ими услуг. В рамках проекта GTZ «Повышение потенциала для устойчивого жизнеобеспечения сельского населения» в 2004 году в Баткенской области был создан сельскохозяйственный кооператив «Мол Тушум». Сегодня Кыргызстан имеет лучших поставщиков услуг в Баткенской области, которые в данное время поставляют фрукты в Россию. Примером этого служит сельскохозяйственный кооператив «Мол Тушум», который развивается из года в год и насчитывает более 2000 членов.

Адрес сельскохозяйственного кооператива «Мол Тушум»: Кыргызстан, г. Баткен, ул. Султанмурат минбашы 14, электронная почта: abdirashit@mail.ru.

Преимущества членов кооператива

Членство в кооперативе дает его членам ряд преимуществ, таких как:

- доступ к целому ряду услуг в зависимости от вида кооператива. Например, снабженческий кооператив предоставляет своим членам семена и удобрения. При объединении заказов от членов кооператива, цена на единицу заказа по приобретению сертифицированных сельскохозяйственных материалов обходится ниже, а также осуществляется их доставка прямо в села пользователей;
- помощь в получении и расширении знаний по техническим, маркетинговым и юридическим вопросам;
- помощь в объединении произведенных продуктов для совместной реализации;
- лоббирование экономических интересов членов кооператива.

Членами кооператива могут быть индивидуальные лица, но к ним не могут присоединиться никакие другие предприятия, кроме семейных фермерских хозяйств.

Членство в кооперативе

Не каждый человек имеет право стать членом кооператива, а только те, которые отвечают определенным требованиям. Членам кооператива необходимо купить паи кооператива и стать держателями паев. Каждый кооператив самостоятельно устанавливает сумму оплаты взносов и структуру расходов.

Чтобы стать членом кооператива, потенциальные члены должны обратиться в кооператив с заявлением. Членами не становятся автоматически. Текущие члены кооператива голосуют и принимают решение в отношении принятия заявителя в свое членство или отказе. После вступления в кооператив, вновь принятые члены обязаны выполнять все решения кооператива, принятые до них, и незамедлительно могут пользоваться всеми правами и обязанностями члена кооператива.

Почему Вы не предложите своим родителям создать кооператив в своем селе?



Шаг 12: Членство в кооперативе

Кооперативы, созданные Проектом GTZ, взимают процентную ставку в размере 7% от закупочной цены на удобрения. За счет этих процентов оформляются заказы и организовывается доставка удобрений непосредственно в села, где проживают члены кооперативов.





Менеджер СКС Жалал-Абадской области (справа) обсуждает вопрос доходности овощеводческого хозяйства с лидером группы из Чаткальского района, поддерживаемый СКС (слева)



Сельский консультант СКС и агент сельскохозяйственного кооператива «Мол Тушум» в его ветеринарном магазине в селе Кыштуут Баткенского района. В этом магазине также можно заказать сельскохозяйственные материалы и получить консультации по их применению.



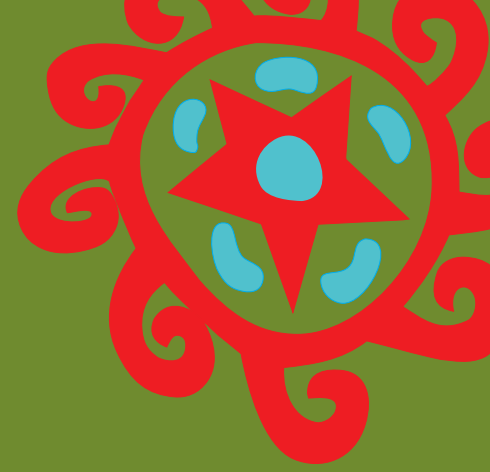
Фермер, занимающийся производством семенного картофеля и сельский консультант из села Дейноо Лейлекского района. Проект GTZ содействовал развитию картофельного семеноводства в 20 селах Баткенской и Жалал-Абадской областей.





РАЗДЕЛ

4



ГЕНДЕРНОЕ РАВЕНСТВО



стр. 184

Конституция и гендерное равенство; определение терминов «пол» и «гендер», и их различие

стр. 188

Гендерные роли и стереотипы

стр. 194

Гендерное равенство в Кыргызстане

стр. 200

Инициативы сельских женщин

Раздел 4: Гендерное равенство

ПЛАН РАЗДЕЛА

УРОКИ

10. Конституция и гендерное равенство; определение терминов «пол» и «гендер», и различие между ними (45 минут).
11. Гендерные роли и стереотипы (45 минут).
12. Гендерное равенство в Кыргызстане (45 минут).

ЦЕЛЬ ГЛАВЫ:

Ознакомиться с понятием «гендерного равенства» согласно Конституции Кыргызской Республики.

Понять, что такое «пол» и «гендер», а также понять гендер, как социальный конструкт (не природа, не судьба).

Понять, что гендерные роли меняются со временем, а также с развитием общества меняются ожидания от мужчин, женщин, девочек и мальчиков.

Рассмотреть как принятые в обществе понятия “мужчина” и “женщина” влияют на нас.

Узнать, какие у нас есть гендерные роли и какие гендерные стереотипы существуют в нашей повседневной жизни.

Понять, что без гендерного равенства, экономическое и политическое развитие будет развиваться в замедленном темпе.

13. Инициативы сельских женщин

Цели: На основе реальных историй успеха, учащиеся узнают, как женщинам удалось добиться успеха, например, посредством целостного и эффективного использования местных ресурсов и микрокредитов.

Результаты: После изучения этой темы учащиеся будут знать о ключевых факторах успешного формирования доходов в сельской местности, например, о технических знаниях, доступе к высококачественным сельскохозяйственным материалам, микрокредитам и консультационным услугам.

Ознакомившись с успешным опытом сельских женщин из отдаленных горных районов, учащиеся оценят свои возможности и задумаются о реализации таких инициатив в своих селах.



КОНСТИТУЦИЯ И ГЕНДЕРНОЕ РАВЕНСТВО; ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕРМИНОВ «ПОЛ» И «ГЕНДЕР», И ИХ РАЗЛИЧИЕ

Введение по разделу гендер

Конституция – это совокупность правовых норм и законов, согласно которым осуществляется власть в государстве. Настоящая Конституция Кыргызской Республики была принята референдумом (всенародным голосованием) 27 июня 2010 года, заменив предыдущую, но несмотря на это, она очень схожа с предыдущими Конституциями. Одними из таких сходств являются статьи, гарантирующие права человека, которые провозглашают такие права, как право на жизнь, право на защиту закона, право на доступ к образованию и доступ к медицинской помощи, право на свободное вступление в брак, право выбора мужа/жены, право на свободу вероисповедания, свободу в выборе профессии.

Конституция Кыргызской Республики гарантирует равенство мужчин и женщин, полностьюверяя государству обязательства по защите прав человека. Так как права человека неприкосновенны, каждый человек имеет права, с самого рождения, независимо от того в каком государстве он или она живет. Конституция не может ограничивать или регулировать права человека, но, как правило, оно уполномочивает все государственные органы защищать их. На самом деле, только государство может нарушить права человека. Либо в качестве прямого агрессора, в случае скажем, если государственные чиновники пытаются заключенных, или в качестве неэффективного органа, который не контролирует эти негосударственные элементы, нарушающие закон и действующие преступно, как и в случае безнаказанного похищения невесты или ранних браков.

Женщины и мужчины имеют равные права. Каждый имеет право свободно и равно участвовать в экономической, политической и социальной жизни. В отношении курса «Моё процветающее хозяйство» каждый ученик, независимо от его пола, имеет равный доступ к юридической собственности на землю и на водные ресурсы, чтобы создать объединенные сельскохозяйственные кооперативы, зарегистрировать бизнес и арендовать место на рынке, или продавать произведенную продукцию. А также каждый имеет одинаковые налоговые обязательства.

Ниже следуют выдержки из Конституции. В конце учебника ты найдешь больше статей из Конституции.

16.1. Права и свободы человека неотчуждаемы и принадлежат каждому от рождения.

Права и свободы человека являются высшей ценностью. Они действуют непосредственно, определяют смысл и содержание деятельности законодательной, исполнительной власти и органов местного самоуправления.

16.3. В Кыргызской Республике все равны перед законом и судом.

16.4. В Кыргызской Республике мужчины и женщины имеют равные права и свободы, равные возможности для их реализации.



Урок 10: Конституция и гендерное равенство; определение терминов «пол» и «гендер», и их различие

Заметки для учителя

Шаг 1.

План урока:

| | |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| Тема урока | Введение. Определение терминов «пол», «гендер», «гендерное разнообразие» |
| Использованный метод | Брейнсторминг Упражнение: Что такое «пол» и «гендер»? Общая дискуссия |
| Время | 45 минут |



36.5. Лица, достигшие брачного возраста, имеют право вступать в брак и создавать семью. Ни один брак не может быть заключен без добровольного и обоюдного согласия лиц, вступающих в брак. Брак регистрируется государством.

37.1. В Кыргызской Республике народные обычаи и традиции, не ущемляющие права и свободы человека, поддерживаются государством.

16.2. Кыргызская Республика уважает и обеспечивает всем лицам, находящимся в пределах ее территории и под ее юрисдикцией, права и свободы человека.

Никто не может подвергаться дискриминации по признаку пола, расы, языка, инвалидности, этнической принадлежности, вероисповедания, возраста, политических или иных убеждений, образования, происхождения, имущественного или иного положения, а также других обстоятельств.

Не являются дискриминацией специальные меры, установленные законом и направленные на обеспечение равных возможностей для различных социальных групп в соответствии с международными обязательствами.

Таким образом, никто не может быть подвергнут по признаку пола, но тогда что же такое «ПОЛ», а вы когда-нибудь слышали слово **ГЕНДЕР**? Что такое Пол и Гендер?

Определение понятий «гендер» и «пол», их отличия, гендерное разнообразие.

Гендер – это социально сконструированные (и поэтому поддающийся изменениям) различия между мужчинами и женщинами.

Он отличается от «пола», тем, что пол определяет биологическую разницу между мужчинами и женщинами.

Категория «пол» приписывается при рождении специалистами по медицине/биологии согласно гениталиям, и/или позже указывается в паспорте системой учета населения. Систематически делится обществом на «мужской» и «женский».

Термин «гендер» часто используется попеременно с термином «пол», но тогда как «пол» используется в контексте биологии, «гендер» используется, например, в общественной деятельности.

Биологические/половые и гендерные различия мужчины и женщины определяют их разные потребности и разные уровни доступа к ресурсам и власти, что способствует появлению гендерного неравенства.

Гендерное разнообразие признает, что предпочтения многих народов и их самовыражение выходит за рамки обычно понимаемых гендерных норм. Гендерное разнообразие является нормальной частью человеческого выражения, закрепленное в разных культурах и историях.

Кроме того, то, что когда-то считалось несоответствием для определённого пола, в другой период истории может стать вполне нормальным явлением по мере прогресса человечества. Например, рассмотреть тенденции, связанные с мужчинами, одевающих серьги или женщин с татуировками. С советских времен женщины могли быть водителями автобусов, в то время как сегодня многие женщины водят машину, летают на самолетах, летают в космос или служат во многих военных боевых подразделениях, где раньше могли служить только мужчины.



Шаг 2. Учитель задает вопрос ученикам: Что такое «пол» и что такое «гендер»? Используйте метод мозгового штурма. Запишите ответы на доске. Объедините все ответы, после того как ученики дадут всевозможные ответы. Сделайте выводы согласно всем высказанным ответам, а затем зачитайте определение пола и гендера, предложенные в книге (или подготовьте визуальное определение на доске или флипчарте).

Упражнение:

Подготовьте короткое задание для учеников. Назовите определенные утверждения и попросите учеников определить, является ли это полом или гендером.

| | | |
|-------------------------------------------------------------------------------|---|---|
| | | |
| Беременная женщина | | ✓ |
| Мужчина - добытчик | ✓ | |
| Мальчики физически сильнее девочек | ✓ | |
| Женщины ухаживают за домашним очагом | ✓ | |
| Девочки быстрее развиваются чем мальчики | | ✓ |
| Средняя мужская мускульная масса на 27 кг больше, чем мускульная масса женщин | | ✓ |
| Мужчины не плачут | ✓ | |



ГЕНДЕРНЫЕ РОЛИ И СТЕРЕОТИПЫ

Упражнение

«Семья. Мы ждем рождения ребенка»

Материалы:

- ручки; карандаши или маркеры (чем можно рисовать);
- листочки с надписями социальных ролей для проведения игры (дедушка, бабушка, папа, мама, сын, дочь);
- флипчарты с таблицей.

Ход работы:

Участникам раздаются свернутые в трубочки листочки с описанием социальных ролей членов семьи. Участники, быстро передвигаясь по комнате, передают эти трубочки друг другу до начала сигнала.

По сигналу «семья» участники разворачивают имеющиеся на руках трубочки, читают фамилию и свою социальную роль в той или иной семье и группируются в разных углах комнаты по семьям, сев друг другу на колени в следующем порядке: «дедушка — бабушка — папа — мама — сын — дочь». На данном этапе рекомендуется ввести представление о различных формах семьи. Для этого можно запланировать семью, где бабушка и дедушка являются родителями; семью с одним родителем и т. п.

Таким образом, участники будут поделены на три группы или три семьи, которые будут представлять рождение ребенка в их «семье».

Каждой семье раздается карточка с таблицей и предлагается отметить в первой графе 20 личностных качеств, которые они хотели бы воспитать у нового члена семьи. На этом этапе пол ребенка неизвестен.

Это упражнение взято из материалов Хелены Минчени и Ольги Сасункевой, Гендер Ликбез (2013) <http://www.gender-ehu.org/files/File/gendernyj-likbez-text.pdf>

Урок 11: Гендерные роли и стереотипы

Заметки для учителя

Шаг 1:

План урока:

| | |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема урока | Гендерные роли и стереотипы |
| Использованный метод | Упражнение: «Семья. Мы ждем рождения ребенка» Упражнение: «Американские индейцы» Общая дискуссия |
| Время | 45 минут |

Дополнительная информация для учителей

Гендер вокруг нас и этому нас учат с момента нашего рождения. Гендерными ожиданиями и посылками засыпают нас постоянно. Воспитание, культура, сверстники, сообщество, средства массовой информации, религия - это то, что влияет и формирует наше восприятие этого аспекта идентичности. Как вы познаете и взаимодействуете с полом с малолетнего возраста, напрямую влияет на то, как вы смотрите на мир сегодня. Гендерное взаимодействие между родителем и ребенком начинается с того момента, как только становится известен пол ребенка. Таким образом, «Гендер» является социально обусловленной концепцией.

Как и другие социальные конструкты, «Гендер» находится под пристальным контролем общества. Практически все в обществе определяется «гендером» - игрушки, цвета, одежда и поведение. Благодаря сочетанию социальных условностей и личных предпочтений согласно возрасту, большинство детей предпочитают деятельность и поведение, как правило, соответствующие их полу. Принимаемые в социальном плане гендерные роли и ожидания настолько укоренились в большинстве культур, что большинство людей не могут себя представить по-другому. В результате, люди, соответствующие этим ожиданиям редко, если вообще, спрашивают, что на самом деле означает «гендер».

Основная задача этого упражнения – помочь участникам осознать, что имеются биологические отличия между мальчиками и девочками, мужчинами и женщинами (пол), а также социальные отличия (гендер), которые мы, тем не менее, приписываем людям, исходя из их биологической принадлежности. Например, гениталии мужчин и женщин отличаются, но гениталии не могут влиять на повышенную женскую эмоциональность или чувствительность или же на мужскую силу воли и твердый характер, если только их не учили этому с раннего возраста в связи с гендерными стереотипами. Кроме того, при обсуждении данного упражнения можно отдельно рассмотреть роли внутри семьи.

Как семья влияет на воспитание ребенка? Как гендерные роли, которым мы учимся в семье, зависят от того, как распределяются эти роли между старшими членами семьи (например, кто в семье моет посуду, кто смотрит за ребенком и т.п.). Важный вопрос также: если семья не состоит из двух родителей (например, интернат, бабушка и мама, с участием родственников и т.д.), стоит ли нам ожидать от нее иных, по сравнению с традиционными, подходов к воспитанию детей?



Затем семьям сообщается, что УЗИ показало, что будет девочка. Во второй графе предлагается отметить из качеств, указанных в первом списке, те, которые семьи хотят видеть у девочки.

Произошла ошибка! Семьи ожидают мальчика. В третьей графе участникам нужно отметить те качества из первого списка, которые семья хочет видеть у мальчика.

| № | Качества | 1 | 2 |
|-----|----------|---|---|
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| 3. | | | |
| 4. | | | |
| 5. | | | |
| 6. | | | |
| 7. | | | |
| 8. | | | |
| 9. | | | |
| 10. | | | |
| 11. | | | |
| 12. | | | |
| 13. | | | |
| 14. | | | |
| 15. | | | |
| 16. | | | |
| 17. | | | |
| 18. | | | |
| 19. | | | |
| 20. | | | |

Участники презентуют результаты своей работы, выполненные на флипчартах.

«Какая из данных характеристик свойственна только мальчикам, а какая только девочкам?»

Дискуссия: «Гендерные роли и стереотипы»

Какие стереотипы вы знаете?

Стереотипы о женщинах: выйти замуж и родить детей. Она должна ставить благосостояние своей семьи выше своих собственных; быть любящей, сострадательной, заботливой, воспитанной, и отзывчивой; и находить время на себя, чтобы быть красивой для привлечения одного человека, который стал бы ее мужем.

Стереотипы о мужчинах: финансовосамодостаточный и защитник (физически). Он должен быть напористым, конкурентоспособным, независимым, смелым и карьерноориентированным; держать свои эмоции; никогда не плакать.

Унаследованные гендерные роли, стереотипы и социализация частично являются основной причиной того, что мужчины чаще поощряются к участию в общественной политической и экономической жизни страны, поэтому не удивительно, что на сегодняшний день мы живем в мужских реалиях.



Шаг 2:

После всех презентаций сделайте выводы, что:

1. Есть черты, присущие как мальчикам, так и девочкам (умный(ая), добрый(ая)).
2. Но и есть такие особенности, которые характерны (согласно общественному понятию) только девочкам или только мальчикам (например, девочки не спортивные).

Подведите итоги, что все это гендерные стереотипы, что и мальчик и девочка могут быть спортивными.



Женщинам же, с другой стороны, согласно традициям приветствуется сидеть дома и заботиться о семье, что привело к тому, что они непропорционально представлены среди руководящих лиц и экономически зависят от мужчин. Это серьезно ограничивает возможности женщин в жизни, их выбор и свободу. Кроме того, женщины-активистки в обществе играют ведущую роль в благоустройстве своего района и содействия экономическому развитию страны.

Существование гендерных ролей часто отрицается, так как гендерные роли считаются «естественными». Но как может что-то считаться естественным и частью нашей биологической системы, если это будет меняться на протяжении десятилетий или нескольких поколений, и через сотни километров и границ? Здесь вы можете обратиться к культурным и географическим различиям при помощи использования метода мозгового штурма. Многие юноши и девушки, мужчины и женщины страдают от требований, которые навязывают им в качестве «гендерных ролей». Строгое определение гендерных ролей значительно способствуют неравенству между мужчинами и женщинами, и существованию гендерного насилия. Некоторые современные и образованные пары хотят уехать и обосноваться в таких странах, как Канада, Австралия и Западная Европа, которые отбирают лучшие умы и предлагают гражданство, где женщины могут развивать свои таланты, а дети растут, имея равные возможности. Разве мы не должны удерживать этих людей в нашей стране, чтобы они содействовали её развитию?

Термины «гендерные роли» и «гендерные стереотипы» часто используются как синонимы. Это традиционные роли. В качестве примера можно привести определение «хорошей» женщины. Культурно приемлемым определением «хорошей» женщины является та женщина, которая в раннем возрасте выходит замуж, предварительно не встречаясь с парнями; имеет много сыновей; много работает, чтобы содержать дом в порядке для сыновей и мужа; ставит их потребности выше своих; является спокойной и доброй; не спорит, и т.д. Эти стереотипные черты отражают гендерные роли женщины в этой культуре.

Иногда Гендерные роли меняются в зависимости от ситуации. Например, если мать остается дома и не идет на работу, чтобы ухаживать за больным ребенком, она выполняет традиционную «женскую гендерную роль». На следующий день, когда она отправляет ребенка в школу и идет работать на фабрику, действуя как основной кормилец в семье, она выполняет традиционную «мужскую гендерную роль».

Гендерные роли могут изменяться соответственно новым требованиям сообществ, так как они определяются и принимаются ими, а также в связи с тем, что в них нет четкого деления, как в случае с половой принадлежностью. Например: Если мужчина работает в сфере информационных технологий или в качестве переводчика, то он может составлять компьютерные программы, сидя у себя дома (в настоящее время это является «традиционной гендерной ролью мужчины»). А если его жена учится в университете или работает сотрудником какого-нибудь офиса или работает инженером в горнодобывающей компании, то он также может заниматься воспитанием («выполнением традиционной женской роли») своих детей. Вышеотмеченные роли видоизменяются во всех сообществах по мере их развития и с течением времени. Различие между женщиной и мужчиной мы воспринимаем не только в отношении биологического характера и половой принадлежности, а также в отношении различных ролей (гендерного различия), которые появились и сложились в сообществах.





ГЕНДЕРНОЕ РАВЕНСТВО В КЫРГЫЗСТАНЕ

В последние годы Жогорку Кенеш принял несколько законов, направленных на содействие более активному участию и вовлечению женщин в общественную жизнь, содействие политическим правам женщин, а также на защиту женщин от насилия. Эти законы придают больше смысла равенству мужчин и женщин, воплощенному в качестве ключевого принципа Конституции Кыргызской Республики. Например, есть гендерная квота, устанавливающая, что не более 70% позиций в Счетной палате, Верховном суде, Конституционном суде и Центральном избирательном комитете могут быть заняты представителями одного пола. Де-факто, это означает, что 30% квота предоставлена женщинам.

То же самое применяется в избирательных партийных списках, хотя часто истинный смысл закона попирается людьми, которые оказывают давление на женщин-кандидатов, принуждая отказаться от места после его получения, т.к. законодательство не запрещает передачу мест от представителя одного пола к другому для сохранения квоты. Можно было сохранить квоту, если бы это вакантное место было предоставлено следующей полномочной партии, которая уже имеет женщину-кандидата.

Такую ситуацию можно наблюдать также в списках участвующих на выборах партийных организаций, где встречается множество нарушений закона. Например, чтобы добраться до власти через выборные списки, мужчины стараются оказать давление и сбросить со счетов женщин, стоящих в партийном списке выше их. Еще один момент, который пока у нас еще не наблюдается, но может быть отвергнуто под давлением влиятельных лиц – это предложение принятия закона относительно того, если женщина снимает свою кандидатуру с выборов, то на ее место должна выдвигаться следующая по списку женщина или следующая по списку женщина из другой сильной политической партии. Если бы освободившееся место предлагалось женщинам, стоящим в списке другой официальной партии, то после выборов ни одна из женщин не снимала бы свою кандидатуру! Это не просто цифры, так как качественная работа женщин-членов Парламента имеет очень важное значение для сообщества. В настоящем составе Парламента Кыргызстана работает ряд очень сильных женщин, но в то же время мужчины-депутаты Парламента проводят активную работу по внедрению правовых норм (верховенство закона) для обеспечения гендерного равенства и равных возможностей для каждого гражданина страны.

Таким образом, недостатки происходят не из-за отсутствия законов, а из-за недостатка показателей, связанные с процессом реализации законов и способов их претворения в жизнь. Если возьмем законы касательно прав человека, то государство должно выделить необходимые ресурсы для повышения потенциала государственных органов и оказания поддержки людям для достижения успеха. И последнее, конечно, легче принимать высокие законы вместо взятия на себя полной ответственности по обеспечению выполнения государственных обязательств. Все вышеотмеченное не может быть разумным обоснованием для государства по невыполнению своих обязательств перед своими гражданами в рамках национальных и международных законов.



Урок 12. Гендерное равенство в Кыргызстане

Заметки для учителя

Шаг 1:

Прежде чем мы начнем, давайте вспомним:

1. Что пишется в Конституции о правах?
2. Что такое «пол»? Что такое «гендер»?
3. Что такое «гендерные стереотипы»? Какие «гендерные роли» мы играем?
4. Одинаковое ли отношение к женщинам в вашем сообществе?



Так что же случилось с законом, направленным на усиление наказания за кражу невест? Судьи никогда не применяли тюремный срок по данной статье, даже если это предусмотрено законом. Благодаря кампании, проведенной в 2012 году относительно ст. 155 Уголовного кодекса, наказание за кражу невест был ужесточен до 10 лет лишения свободы, и на сегодняшний день органы правосудия хоть и медленно, но приводят в исполнение закон и отправляют преступников в тюрьму. Это привело к реальным эффектам: многие люди впервые узнали, что похищение невест является преступлением, которое влечет за собой наказание, а другие поняли, что увеличение количества разводов в таких браках является определяющим признаком того, что это разрушает семьи и в конечном итоге, приводит к стыду семьи похитителя, если девочка разводится и убегает от них.

| Женщины в Парламенте (Жогорку Кенеш) Кыргызстана | | | |
|---------------------------------------------------------|------------------------------------|-----------------------|----------------------------|
| Год избрания | Общее количество членов Парламента | Женщины-парламентарии | Доля женщин-парламентариев |
| 1995 | 105 | 5 | 5% |
| 2000 | 105 | 7 | 7% |
| 2005 | 75 | 0 | 0% |
| 2007 | 90 | 23 | 26% |
| 2010 | 120 | 28 | 23% |
| 2011 | 120 | 30 | 22% |

В Кыргызстане женщины также сталкиваются с дискриминацией занятости. 64,4% женщин в Кыргызстане работают в сельскохозяйственном секторе и, только 15,1% крестьянских хозяйств, возглавляются женщинами, в основном, вдовами и иногда разведенными.

Основной целью пособия «Моё процветающее хозяйство» является обсуждение вопроса о собственности на землю. В тех муниципалитетах, где есть общественная земля, каждый мальчик и девочка имеет равное право на участок земли для строительства дома и земельной доли сельскохозяйственного назначения, если он или она проживает в той же общине. Когда девушка выходит замуж и становится членом семьи мужа, она не теряет право собственности на свою земельную долю, если она остается в той же общине. Если даже семья, захочет забрать участок земли себе, то он по-прежнему юридически принадлежит ей. Тем не менее, в случае развода трудно обеспечить соблюдение закона и равное разделение нажитого имущества между супругами.

В худшем случае, если жена разведется и вернется в свою семью, она все еще юридически имеет свою земельную долю. «Моё процветающее хозяйство» учит возможности для получения высокой прибыли от небольшого земельного участка. В то время как для выращивания зерна необходимо большое поле, а также эффективное использование тяжелых сельскохозяйственных машин, а «Моё процветающее хозяйство» учит, как можно получить большую прибыль на небольшом участке земли, например, на огороде, путем интенсивного возделывания с/х культур и получения высокой добавочной стоимости.

Проведение Курултая является традицией, которая поддерживается народом Кыргызстана. Однако, похищение невесты ни коим образом не является истинным обычаем народа Кыргызстана и не поддерживается законом, поэтому данный акт несет за собой наказание со стороны государства.



Шаг 2

План урока:

| | |
|-----------------------------|----------------------------------------------|
| Тема урока | Гендерное равенство в Кыргызстане |
| Использованный метод | Общая дискуссия Лекция Общая дискуссия |
| Время | 45 минут |



В то время как недостаток земли является основанием для многих конфликтов в Кыргызской Республике, навыки строительства, а также получение высокой прибыли от ограниченных земельных и водных ресурсов помогают предотвратить и уменьшить такие конфликты. Гендерные стереотипы в Кыргызстане - это когда мужчины работают на полях и пастбищах, а женщины занимаются приусадебным участком. «Моё процветающее хозяйство» нацелено на получение прибыли путем проведения работы на приусадебном участке, а также укрепления традиционной роли женщин в качестве хранительницы очага.

«Моё процветающее хозяйство» также готовит мальчиков для испытания своих сил в огороде и разрушения традиционных гендерных ролей. Если они достигнут успеха в выращивании с/х культур и успешно смогут продавать большую часть урожая на базаре, то тем самым, будут получать навыки начинающего бизнесмена, что является в свою очередь, гендерным стереотипом мужской роли.

Мальчики и девочки должны иметь равные права и равный доступ к возможностям. Таким образом, этот курс дает возможность ученикам, независимо от их половой принадлежности, усвоить основные навыки эффективного использования ресурсов. Обучение дает практические навыки для успешного участия в рыночной экономике путем производства и маркетинга, а также инвестирования части прибыли. При получении прибыли и реинвестировании её большей части, в течение нескольких лет можно построить ферму, которая станет основой для стабильной и безбедной жизни вашей семьи. При наличии своего собственного бизнеса будет расти экономическое влияние вашего сообщества. У вас будут более высокие цены на продаваемые вами товары и меньше расходов на такие с/з материалы, как удобрения и семена. Если мальчики и девочки будут активно возделывать землю и работать на равных, то ваше село будет развиваться, что будет содействовать развитию страны в целом. Но если только половина населения заинтересована в ведении хозяйственной деятельности, то прогресс естественно будет происходить гораздо медленнее.





ИНИЦИАТИВЫ СЕЛЬСКИХ ЖЕНЩИН

Новые слова

| | |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| МКА | микрокредитные агентства – это учреждения, оказывающие поддержку малообеспеченным гражданам посредством предоставления небольших кредитов. |
| Кредит | сумма денег, выдаваемая заемщику в займы в соответствии с условиями кредитного договора. |
| Прибыль | излишки денег после продажи произведенной продукции и вычета всех расходов на производство, включая доставку этой продукции на рынок. |
| Инициативы сельских женщин | реализация женщинами различных видов деятельности путем эффективного использования имеющихся местных ресурсов. |
| Использование совета | оценка соответствия фактических инициатив к местным условиям, а также демонстрация достижимости эффективных результатов. |
| СКС ЖА | Жалал-Абадская региональная сельская консультационная служба. |

Урок 13. Инициативы сельских женщин

Заметки для учителя

В Кыргызстане предпринимательство имеет большое значение среди женщин, поэтому необходимо развивать инициативы сельских женщин.

Попросите учеников назвать ключевые факторы достижения успеха, а также ответить на вопрос: Как можно достичь успеха? Затем, обсудите эти вопросы с классом.

Шаг 1: Рассмотрите и обсудите важность пакета услуг, в котором сочетается выдача кредита, проведение обучения и предоставление консультации для сельских женщин. Имейте в виду, что из-за неэффективного использования кредитов или недостатка знаний и способностей, многие не достигают поставленных целей, а некоторые даже влезают в долги.



Общественный фонд «Жалал-Абадская региональная сельская консультационная служба» (СКС ЖА) оказывает консультационные услуги фермерам Жалал-Абадской области по сельскохозяйственному развитию. Среди основных направлений деятельности СКС является поддержка сельских женщин. С 2003 по 2007 годы GTZ реализовывал проект «Продовольствие в оплату за труд» на юге Кыргызстана с целью улучшения условий жизни сельских женщин путем повышения сельскохозяйственной производительности и доходов.

В рамках этого проекта в Жалал-Абадской области были созданы два микрокредитных агентства (МКА): «Беш-Арал» и «Сары-Челек». Главная цель этих МКА заключается в предоставлении микрокредитов сельским женщинам с целью оказания поддержки их доходоприносящим видам деятельности, такие как:

- выращивание овощей, таких как капуста, картофель, лук, чеснок, огурцы, клубника и т.д. на приусадебных участках в 0,01-0,04 га;
- птицеводство – куры яичного и мясного направления, индюки, гуси и утки;
- мелкомасштабная переработка овощей, фруктов и ягод.

Главная особенность и преимущество таких МКА заключается не только в предоставлении запрашиваемых займов, а также в проведении практических консультаций и тренингов по выбранной сельскохозяйственной деятельности. В тесном сотрудничестве с СКС ЖА, МКА облегчает получение доступа к высококачественным сельскохозяйственным материалам, таким как, надежные сертифицированные семена. К дополнительным темам обучения относятся проведение простого экономического анализа для подсчета расходов и чистой прибыли, а также изучение соответствующих методов сбыта продукции.

Таким образом, клиенты этих МКА, т.е. сельские женщины, получают полный пакет услуг. Целесообразность и важность такого подхода вы можете видеть из нижеследующего:

Ключевые факторы для реализации успешной предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве:

1. Собственная инициатива
2. Доступ к земле и сельскохозяйственным материалам (семенам, рассадам, удобрениям и т.д.)
3. Наличие финансовых источников (микрокредитов)
4. Помощь сельскохозяйственному специалисту – демонстрация и обучение надлежащим технологиям возделывания и ноу-хау.



Шаг 2: Разберите ключевые факторы успешного предпринимательства в сельском хозяйстве.

Шаг 3: Как вы понимаете значение словосочетания «инициатива сельских женщин»? Если сельские женщины заинтересованы, ответственны и имеются соответствующие условия, то их инициативы могут быть реализованы в будущем.



Микрокредитные агентства, оказывающие поддержку сельским женщинам в Жалал-Абадской области

| Общественный фонд МКА «Беш-Арал» | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Созданная в 2007 году, МКА «Беш-Арал» предоставляет микрокредиты и консультационные услуги по развитию сельского хозяйства женщинам отдаленного горного Чаткальского района. Кредитный портфель МКА в 2013 году составил 1008000 сомов. МКА обслуживает 34 женские группы, каждая из которых состоит из 4-10 членов, в общей сложности 224 женщины-фермеры. Возраст женщин разнится от 20 до 60 лет. | |
| Сумма и условия кредита | Каждый член группы получает по 3000-4500 сомов, так что в общей сложности, вся группа может получить беззалоговый кредит в размере около 18000-45000 сомов. Ежемесячный процент составляет 3% или 135 сомов. Основная часть кредита должна быть выплачена после сбора урожая. Кредиты предоставляются для следующих целей: - Выращивание картофеля, капусты, лука, чеснока, огурцов, клубники, разведение индюков Срок погашения, как правило, 7-9 месяцев, а в зимнее время только 5 месяцев (для переработки). |
| Основные клиенты: Для семьи: | Женщины, которые считаются «малообеспеченными» и подтверждаются сельской управой (айыл окмоту) оказывают комплексный услуги для получения прибыли: тренинг+кредит+качественные семена. |
| Контактная информация | Жалал-Абадская область, Чаткальский район, село Каныш-Кыя (здание Управления лесного хозяйства, ул. Дружбы 7) |
| Электронный адрес: | akk_chatkal@mail.ru |
| Менеджер: | Рысбекова Эркеайым Сатимбаевна |
| Персонал: | 5 |

| Общественный фонд МКА «Сары-Челек» | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| МКА «Сары-Челек» предлагает кредитные и консультационные услуги по вопросам развития сельского хозяйства в Аксыском, Базар-Коргонском, Ноокенском, Токтогульском и Сузакском районах для 758 женщин или 69 женских фермерских групп. Кредитный портфель МКА в 2013 году составил 3500000 сомов. | |
| Сумма и условия кредита | Каждый член группы получает по 3000-4500 сомов, так что в общей сложности, вся группа может получить беззалоговый кредит в размере около 18000-45000 сомов. Ежемесячный процент составляет 3% - 135 сомов. Основная часть кредита должна быть выплачена после сбора урожая. Кредиты предоставляются для следующих целей: - Улучшение приусадебных огородов (по крайней мере, 2 вида овощей); - Выращивание картофеля - Птицеводство – куры и индюки. Срок погашения, как правило, 7-9 месяцев, а в зимнее время только 3 месяца (для переработки овощей) |
| Основные клиенты: | Женщины, которые считаются «малообеспеченными» и подтверждаются сельской управой (айыл окмоту). |
| Контактная информ.: | г. Жалал-Абад, ул. Курманбека 10 |
| Электронный адрес: | ofmka_sary-chelek@mail.ru |
| Менеджер: | Жолдошова Салтанаткан Сейдеевна |
| Персонал: | 7 |



Шаг 4: Спросите у учеников, как они понимают значение выражения «доступ к земле» и «доступ к сельскохозяйственным материалам».

Шаг 5: Спросите у учеников, для чего нужна консультационно-информационная поддержка.



ИСТОРИИ УСПЕХА СЕЛЬСКИХ ЖЕНЩИН

Фрукты группы «ПЛОДОВЫЙ САД»

Женщины из села Курулуш Чаткальского района приняли участие в тренингах Чаткальской консультационной службы по формированию групп и экономии средств. Результатом обучения стало создание женской группы «Плодовый сад», состоящей из 6 членов. Они разработали устав группы и создали фонд сбережений, ежемесячный вклад которого составил 20 сомов с человека. СКС ЖА провела для них ряд тренингов: эффективное выращивание овощей; борьба с вредителями и болезнями растений; переработка овощей и молочных продуктов; приготовление кондитерских изделий в домашних условиях и др.

Накопив небольшое количество денег в фонде сбережений, женщины решили посеять пшеницу на 1 га и сафлор на 0,50 га собственной земли. В результате, они не получили урожай сафлора, но собрали 20 мешков пшеницы (9 x 35 – 40 кг = 700 – 800 кг). Они поделили полученный урожай между собой, где каждой досталось по 4 мешка или 160 кг пшеницы. В том же году одна из членов группы получила хороший урожай клубники, выращенной на 0,01 га приусадебного участка. Она поделила доход с другими членами группы, которые решили расширить участки выращивания клубники в следующем году.

В 2007 году в Чаткальском районе была создана МКА «Беш-Арал», которая занялась выдачей микрокредитов женским группам. Таким образом, члены группы «Плодовый сад» получили кредит на сумму 18000 сомов и начали выращивать клубнику на 0,20 га приусадебного огорода, принадлежащего Базаралиевой Маржангул и на 0,10 га участке Таировой Гулжан.

В 2008 году Маржангул увеличила площадь клубники до 0,40 га, а Гулжан – до 0,20 га. Получив хороший доход от клубники, они опять расширили площади участков под клубнику. В 2013 году Маржангул выращивала клубнику на участке в 0,60 га, а Гулжан на участке в 0,40 га.

Давайте, посмотрим какой доход получила Таирова Гулжан от урожая клубники, выращенной на участке размером в 0,40 га в июне-июле

| Дата | Сбор | Цена за 1 ведро, сом | Количество ведер | Сом |
|---------------|------|----------------------|------------------|--------|
| 1 июнь | I | 420 | 10 | 4.200 |
| 5 июнь | II | 420 | 15 | 6.300 |
| 9 июнь | III | 420 | 18 | 7.560 |
| 13 июнь | IV | 420 | 20 | 8.400 |
| 17 июнь | V | 420 | 25 | 10.500 |
| 21 июнь | VI | 420 | 30 | 12.600 |
| 25 июнь | VII | 420 | 25 | 10.500 |
| 29 июнь | VIII | 420 | 20 | 8.400 |
| 3 июль | IX | 420 | 18 | 7.500 |
| 7 июль | X | 420 | 15 | 6.300 |
| 11 июль | XI | 420 | 10 | 4.200 |
| Всего: | | 420 | 206 | 86.460 |

Как видно из таблицы, доход в июне-июле составил 84460 сомов. Следующий урожай будет в период с 15 августа по 10 октября. Будет собрано примерно 200 ведер x 420 сомов = 84000 сома.

Таким образом, общая урожайность составит 406 ведер x 420 сомов = 170520 сомов.



Шаг 6: Попросите учащихся высказать свое мнение и поделиться своими впечатлениями от таких историй. Знают ли они о подобных случаях в их собственных селах? Обсудите такие случаи. Особенно важно обсудить и поговорить с учениками об успешном опыте инициатив, реализованных сельскими женщинами.



Расходы:

- 4 ученицы (девочки 5 класса) – ежемесячная оплата 1500 сомов x 4 месяца (4 x 1500 = 6000 x 4 месяца = 24000 сомов)
- 4 ученицы (девочки 8 класса) – ежемесячная оплата по 2500 сомов в течение 4-х месяцев (4 x 2500 = 10000 x 4 месяца 40000 сомов).

Всего расходов = 64000 сомов.

Для сбора клубники, прополки и ухода за растениями нанимали школьниц. Таким образом, они заработали немного денег во время летних каникул и потратят их на покупку школьной одежды и тем самым, помогут своим семьям.

Чистая прибыль от выращенной клубники на 0,40 га земли

170520-64000 = 106520 сомов чистой прибыли.

Прибыль Маржангул, полученная с 0,60 га составила 500 ведер x 420 сомов= 210000 сомов - 96000 сомов расходы на наемную рабочую силу=114000 сомов чистой прибыли.

РАССКАЗ ГУЛЖАН ОБ ЕЕ УСПЕХЕ:

Раньше я была простой домохозяйкой. Я покупала необходимые овощи для своей семьи с рынка. В своем огороде я пробовала выращивать овощи, семена которых я покупала на рынке, но всегда получала низкий урожай. При поддержке СКС ЖА здесь были созданы женские группы, в число которых вошла и я. Мы прошли много полезных тренингов для женщин о доходоприносящей деятельности. Позже появилась еще одна возможность: создание МКА «Беш-Арал», которая стала выдавать микрокредиты. Все это повлияло на меня и мою семью. Теперь мы выращиваем клубнику, и, слава богу, что мы зарабатываем. Нам этого хватает на еду, одежду и другие потребности.

Благодаря этой деятельности я завоевала уважение не только своих соседей, но и своего мужа. Теперь он гордится мной и даже начал помогать мне на моем клубничном участке.



Шаг 7: Для учащихся будет хорошей практикой, если вы вместе с ними подготовите один конкретный пример, т.е. разберете вместе с ними каждый этап деятельности, способствующий развитию инициатив сельских женщин.



Как видно из этого опыта, даже в условиях отдаленного и труднодоступного горного Чаткальского района, где действительно трудно выращивать овощи, сельским женщинам удалось развить доходприносящую деятельность! Они повышают семейный бюджет, завоевывают уважение соседей, односельчан, и что более важно, своей семьи и своих мужей! Это очень хороший пример для других сельских женщин, и мы твердо верим, что он будет стимулировать и мотивировать их к действию!

Жительница села Айгыр-Жал Чаткальского района Бердибекова Жибек получила консультацию по вопросам качества семян и микрокредитования.

Затем она начала заниматься выращиванием рекомендованного ей сорта капусты «Голден болл» на земельном участке площадью в 0,02 га. Она получила хороший урожай и, следовательно, доход от продажи своей продукции.

Получено 500 штук капусты x 40 сомов = 20000 сомов

Расходы:

| № | Виды работ | Стоимость, сом |
|--------|--------------------------------|----------------|
| 1 | Покупка семян | 700 |
| 2 | Вспашка – расходы на солярку | 450 |
| 3 | Услуги тракториста | 200 |
| 4 | Пестициды | 60 |
| 5 | Пластиковая пленка для парника | 300 |
| Всего: | | 1710 |

Сумма кредита - 4500 сомов.

Проценты 135 сомов x 7 месяцев = 945 сомов.

Всего сумма возврата составляет 5445 сомов.

Прибыль, полученная на 2 сотках земли

20000 – (5445 - 1710) = 12845 сомов – чистая прибыль.

Узнав о качественных семенах, Жибек не смогла сразу купить весь пакет семян, а купила только её часть. Дополнительно, она купила обычные семена на базаре. Жибек получила хороший урожай от рекомендованных семян, в то время как обычные семена практически не дали урожая из-за короткого вегетационного периода для этих климатических условий. С того дня она начала использовать только те семена, которые были рекомендованы СКС ЖА и МКА. Теперь, она ежегодно выращивает рассады в парнике для их дальнейшей пересадки в приусадебный участок, а оставшуюся часть продает соседям.

Она также вырастила сорт огурцов «Авелла» на участке в 2 сотых и собрала урожай 300 кг x 40 сомов = 12000 сомов (доход).

Расходы – стоимость семян – 650 сомов

12000 - 650 = 11350 сомов (чистая прибыль).



Шаг 8: Для разработки последовательности этапов работы предприятия, вы можете посоветовать ученикам воспользоваться необходимыми материалами из другого раздела этой книги.



Другой житель села Каныш-Кыя Турдиев Кочконбай вырастил картофель сорта «Агаве» и заработал хороший доход.

| Расходы | Доход |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">• Семена 120 кг x 30 сомов = 3600 сомов• Вспашка – 600 сомов• Химикаты - 80 сомов | Урожайность - 1800 кг x 15 сомов = 27000 сомов |
| Всего: 4280 сомов | |
| Чистая прибыль: 27000 – 4280 = 22720 сомов | |

По сравнению с местными сортами, сорт картофеля «Агаве» является высокорослым. Клубни однородные, устойчивые к вредителям и имеют приятный цвет и форму.

ЗАДАНИЕ

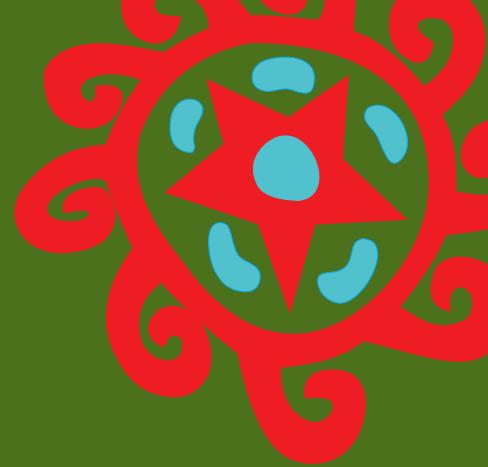
1) Какие возможности и препятствия имеются в вашем селе для ведения предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве?

| Возможности | Препятствия |
|-------------|-------------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |





РАЗДЕЛ 5



Вода



стр. **216**

Вода, Санитария и Гигиена для школьников

стр. **250**

Основы бережного использования воды в огородах

Цели и результаты

14. Вода, Санитария и Гигиена для школьников

Цель: Предоставить:

1. Необходимую информацию ученикам и учителям о воде, санитарии и гигиене.
2. Базовые инструкции по доступу к безопасной питьевой воде, личной гигиене и улучшенным санитарным удобствам учеников, учителей для сохранения здоровья.

Результаты: Учащиеся получают знания о роли воды, гигиене и санитарии. Ознакомятся со способами, навыками как можно соблюдать личную гигиену и санитарию, а также использовать местные ресурсы и возможности, чтобы вести здоровый образ жизни.

15. Основы бережного использования воды в огородах

Цель:

1. Ознакомить учащихся, что вода является ценным стратегическим ресурсом, проблемами поливной воды, с существующими системами управления воды в селах Кыргызстана.
2. Ученики узнают об основах бережного использования воды в огородах у себя дома и в сёлах.

Результаты:

Ученики узнают о глобальных водоемах об и их циклах, о проблемах с водными ресурсами, о системах управления и водораспределения в Кыргызстане, об ассоциации водопользователей (АВП), о способах орошения и водосберегающих методах поливов. На их основе они составят водный цикл села, где они проживают и будут готовы использовать отдельные технологии у себя в огородах.



УРОК 14

Вода, Санитария и Гигиена для школьников

Новые слова

| | |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Питьевая вода | – вода, отвечающая по своему качеству в естественном состоянии или после обработки (очистки, обеззараживания) установленным нормативным требованиям и предназначенная для питья, пищи и бытовых нужд человека. |
| Здоровье | – состояние организма человека, когда функции всех его органов и систем уравновешены с внешней средой и отсутствуют какие-либо болезненные изменения. |
| Гигиена | – (от греч. Hygieinos - здоровый) – область медицины, изучающая влияние условий жизни и труда на здоровье человека и разрабатываемые мероприятия по профилактике заболеваний, обеспечению оптимальных условий существования, сохранению здоровья и продлению его жизни. |
| Санитария | – (лат. sanitarius - способствующий здоровью) - совокупность практических мер, направленных на осуществление нормативов и требований, разработанной научной гигиеной. |
| Антисанитария | – противоположность чистоте, стерильности. Совокупность условий, благоприятных для развития болезнетворных бактерий и инфекций, связанная в основном с распространением помёта живых существ в населённых пунктах и отсутствия средств для его безопасной ассенизации, а также с общей загрязненностью территории. |
| Инфекция | – (позднелат. infectio - заражение, от лат. inficio – вношу, что либо вредное, заражаю) проникновение патогенного паразита в организм человека или животного и состояние заражённости организма ¹ . |

Правовые вопросы о воде, санитарии регулируются на основе водного кодекса, законов, нормативов и стандартов КР. На местном уровне эти вопросы решаются органами местного самоуправления, поставщиками питьевой воды, Сельскими общественными объединениями пользователей питьевой воды.

Информация данного урока взята из следующей литературы:

¹Санитария и Гигиена» для школьных команд, ОФ MSDSP KG г. Ош 2012.

²Материалы областной санэпидстанции г. Жалал-Абад.

³Руководство для учителей «Вода, Санитария и Гигиена» для школьников UNICEF 2012.

⁴Питьевая вода и методы её очистки. Курохтин А.В., Домашов И.А. Бишкек-2008.



Урок 14: Вода, Санитария и Гигиена для школьников

Заметки для учителя

Этот урок предоставляет информацию, необходимую для того, чтобы каждый ученик/ученица знал(а) о Воды, Санитарии и Гигиене (ВСГ). В нём предоставлены инструкции по безопасному ВСГ поведению, которые помогают ученикам, семьям и учителям оставаться здоровыми и избегать угрожающих жизни болезней, используя местные ресурсы и возможности.

Шаг 1: Новые слова. Спросить у учеников о новых словах. Когда спрашиваете, вовлекайте мальчиков и девочек одинаково. Если кто знает, должен объяснить ученикам класса. Дайте возможность ученикам прочесть информацию о ВСГ и задавая вопросы, выясните как они поняли материал.



Безопасная питьевая вода

Питьевая вода – основа здоровья человека. Вода – главный «строительный материал» в теле человека и она составляет -65-70% его массы и чем моложе человек, тем больше в нём доля воды. Для человека требуется 3,5 л в сутки, а в пустыне 7,5 литров. Без пищи человек может существовать – 40 дней, без воды – 8 дней и без воздуха до 5 минут.

И поэтому после воздуха вода является бесценным ресурсом требующей очень бережного отношения и использования.

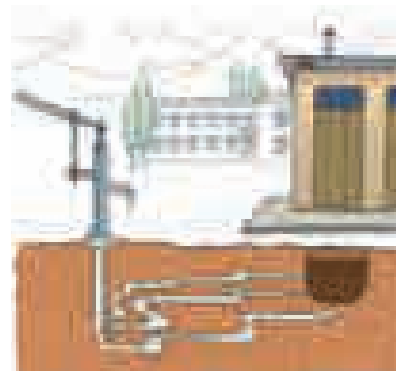
Школьники и учителя нуждаются в воде, которая безопасна, доступна в соответствующем количестве для питья, приготовления пищи и индивидуальной гигиены.¹

По Жалал-Абадской области - 460 школ, из них 307 школ обеспечены централизованной водопроводной водой, а 153 получают воду из открытых водоемов (арыки, каналы, родники и т. д.). Грунтовые воды – это воды находящиеся под землей на глубине около 10 м. (колодцы и воды получаемые с ручной качалкой). Эти воды очень загрязнены и являются основным источником болезни брюшного тифа. Вся накопленная грязь на поверхности почвы - отходы животных, моющие средства, химикаты и др. просачиваются в эти воды. Как правило эти воды жесткие и их употребление в организмах людей постепенно откладывает камень и в конечном итоге приводят к мочекаменной болезни.

Вода из скважины – эта используемая вода, находящаяся на глубине более 25 метров. Она относительно чиста.²

Школьники должны знать:

- ◆ Всегда использовать воду из надежных источников.
- ◆ Следить за тем, чтобы питьевая вода хранилась в безопасных условиях.
- ◆ Набирать, перевозить, хранить и использовать питьевую воду правильно.
- ◆ Всегда помнить, что грязная, зараженная вода может навредить здоровью.
- ◆ Когда трудно достать безопасную питьевую воду, она может быть предоставлена местными поставщиками.



Школьникам нужно 1-2 литра чистой воды для питья каждый день. Эта вода должна храниться в классах или в других помещениях, но так, чтобы ученики имели свободный доступ к ней. Питьевая вода должна храниться в чистых канистрах или других закрытых контейнерах с крышками для предотвращения загрязнения от рук, грязи и насекомых.

По возможности, каждый ребенок должен иметь свою кружку, а лучше бутылку или другой контейнер с питьевой водой для себя.

Вода нужна не только для питья и приготовления пищи. Она также используется для мытья рук, купания, стирки, пойки животных, полива, мойки автомобилей и для других нужд.³

ЗАДАНИЕ



Откуда Вы берете и используете воду для питья и бытовых нужд в семье и в селе?

| Источники воды | Отметьте (+)/(-) | На что используете? |
|----------------|------------------|---------------------|
| Арыки, каналы | | |
| Снег, дождь | | |
| Подземные воды | | |
| Колодец | | |
| Родники | | |
| Водопровод | | |
| Другие | | |



Шаг 2:

Перед тем как начать эту тему спросите у учеников, что такое безопасная питьевая вода. Как они его понимают? Обсудите данную тему с классом.

Задание:

Это задание выполняется совместно со всеми учениками. Все ученики в селе берут воду для питья и бытовых нужд из разных источников. Сначала объясните задание ученикам, а затем приведите пример как заполнять строки таблиц.

Варианты исполнения:

1. Данную в учебнике таблицу заполняет каждый ученик/ученица.
2. Или учитель совместно со всеми в классе спрашивая у учеников, группируя их по источникам заполняет на доске. Обобщенную таблицу всего класса составляет учитель - спросив учеников, группирует по источникам и заполняет на доске.
3. Или другие способы по усмотрению учителя.

| Источники воды | Отметьте (+)/(-) | На что используете? |
|----------------|------------------|-------------------------------------|
| Арыки, каналы | + | Стирка, пойка животных, полив и др. |
| Снег, дождь | | |
| Подземные воды | | |
| Колодец | | |
| Родники | | |
| Водопровод | | |
| Другие | | |

Старайтесь проследить как мальчики и девочки приводят примеры по использованию воды. Если, например, Вы замечаете больше примеров от девочек на использование воды для мытья, то спросите у мальчиков, почему они не приводят такие примеры. Старайтесь преодолеть стереотип, когда распределяете работу между учениками и ученицами.



Риски при сборе питьевой воды

Когда снабжение питьевой водой ограничено, люди вынуждены брать воду с рек, прудов, колодцев, цистерн и водоемов, где она может быть загрязнена. Ученики используя эти знакомые источники, могут не осознавать опасности для своего здоровья.

И дети во время купания механически, спонтанно пьют воду прямо с канала или с места купания не осознавая риски.



Транспортировка и хранение питьевой воды



Контейнеры необходимо держать вне доступа от маленьких учеников. Питьевая вода должна переливаться из контейнера в чистые чашки.³



Вода должна собираться и транспортироваться в чистых закрытых контейнерах.

В домашних условиях вода должна храниться в закрытых контейнерах для предотвращения загрязнения.



При хранении воды в школах должен быть бочок с краником для питьевой воды. Бочок должен быть закрыт крышкой, а сверху накрыт марлей, для сохранения от вторичных загрязнений.²

Шаг 3:

Спросите у учеников, как они думают, загрязняется ли питьевая вода у них в семье, в школе и в селе. Если да, то как?

Задавая вопросы необходимо выяснить, какие риски, как правило происходят при сборе, транспортировки и хранении воды в семье, в школе и в селе?

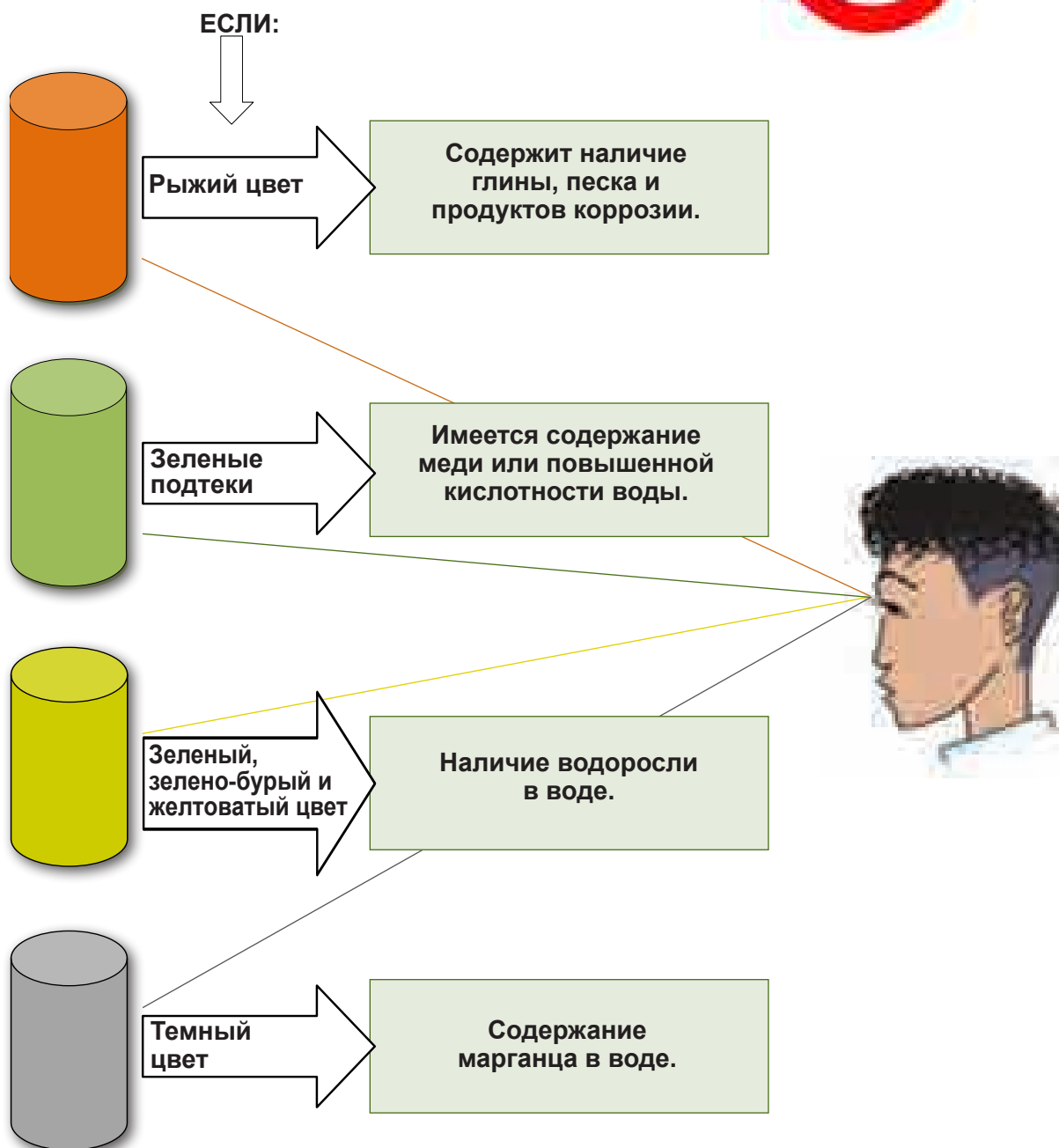


Органолептические (визуальные) методы оценки качества питьевой воды

Запах и вкус – первый показатель возможного отсутствия в воде опасных веществ. В воде с сильным запахом могут находиться гнилостные бактерии, особенно при высокой температуре (около 30-40° и чуть выше).⁴

Налейте воду в стакан и посмотрите через него на цвет воды:

Пить такую воду без предварительной очистки нельзя!



Шаг 4:

Узнайте у учеников, как они определяют качество питьевой воды? Задавая вопросы, необходимо выяснить, какие риски как правило происходят при сборе, транспортировке и хранении воды?

Когда создаете группы, обеспечьте одинаковое количество мальчиков и девочек.

В школах можно организовать органолептическую оценку воды. Для этого в составе команды – учитель биологии и 4-5 учеников периодически при необходимости проводят органолептическую оценку, которую ученики могут использовать у себя дома.

При этом определяется цвет, прозрачность, мутность, взвешенное вещество и запах воды. Результаты отражаются на школьных стендах.

Работа согласованно проводится с санитарным врачом и результаты доводятся до служб водоснабжения села для принятия нужных мер.

Следует узнать используют ли другие органолептические методы определения питьевой воды сельчане? Если да, то необходимо ученикам усвоить это способ и затем сравнить с методом предложенным в данной книге.



Простые методы очистки питьевой воды

Отстаивание используют для удаления из воды хлора и взвешенных твердых частиц.

Как правило, для этого водопроводную воду, налитую в большое ведро, отстаивают несколько часов.

Однако данный метод недостаточен при наличии в воде различных растворенных химических загрязнителей.



Кипячение

Все мы с детства знаем, что лучше пить не сырую воду, а кипяченую. Кипячение используют для уничтожения биологических загрязнителей (вирусов, бактерий, микроорганизмов и пр.), удаления хлора и других низкотемпературных газов (радон, аммиак и др.). Кипячение действительно помогает в некоторой степени очистить воду, но при этом нужно помнить:



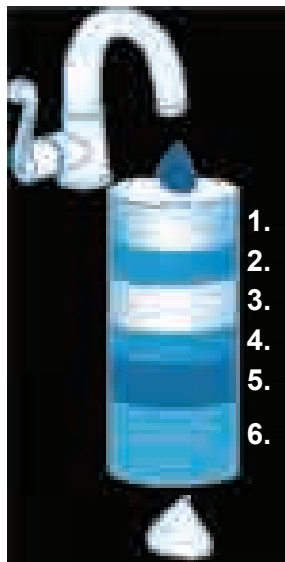
- ♦ воду кипятят не меньше 10-15 минут;
- ♦ кипяченая вода должна храниться в течение до 24 часов в закрытом сосуде во избежание повторного загрязнения;
- ♦ кипячение не очищает воду от минеральных частиц и растворенных в ней химических веществ.

Малое количество воды можно дезинфицировать солнечным светом.

Для этого бутылки наполняют профильтрованной чистой водой и выставляют на солнце (обычно на крышу) на 6 часов.



Делаем фильтр своими руками



Фильтр своими руками

Очистить воду от химических загрязнителей поможет следующее устройство.

Берем небольшую емкость и слой за слоем укладываем в ней следующие материалы:

1. → Песок или мелкий гравий (10-15 см).
2. → Хлопчатобумажная ткань или марля.
3. → Песок или мелкий гравий (10-15 см).
4. → Хлопчатобумажная ткань или марля.
5. → Активированный или древесный уголь (20-25 см).
6. → Хлопчатобумажная ткань или марля.

Пропустить воду через емкость, затем кипятить ее в течение 10 минут, чтобы обезопасить себя от болезнетворных микроорганизмов, дать воде отстояться 45 минут, после чего ее

можно пить.

Самодельный фильтр позволит качественно очистить 70-100 л воды, после чего эффективность очистки резко падает и нужно собирать новый.⁴

Ученики основываясь на вышеуказанной схеме фильтра, используя простые местные материалы смогут самостоятельно соорудить другие приемлемые варианты фильтра.



Шаг 5:

Объясните ученикам методы очистки воды в данной книге, опросите учеников, знают ли они другие методы очистки питьевой воды, которые применяют их родители, родственники и другие лица? Задание на дом для ребят, где они должны провести хотя бы один метод очистки питьевой воды.

На следующем уроке ученики расскажут и обсудят о своих результатах, проведенных в эксперименте. Что особенного они заметили?

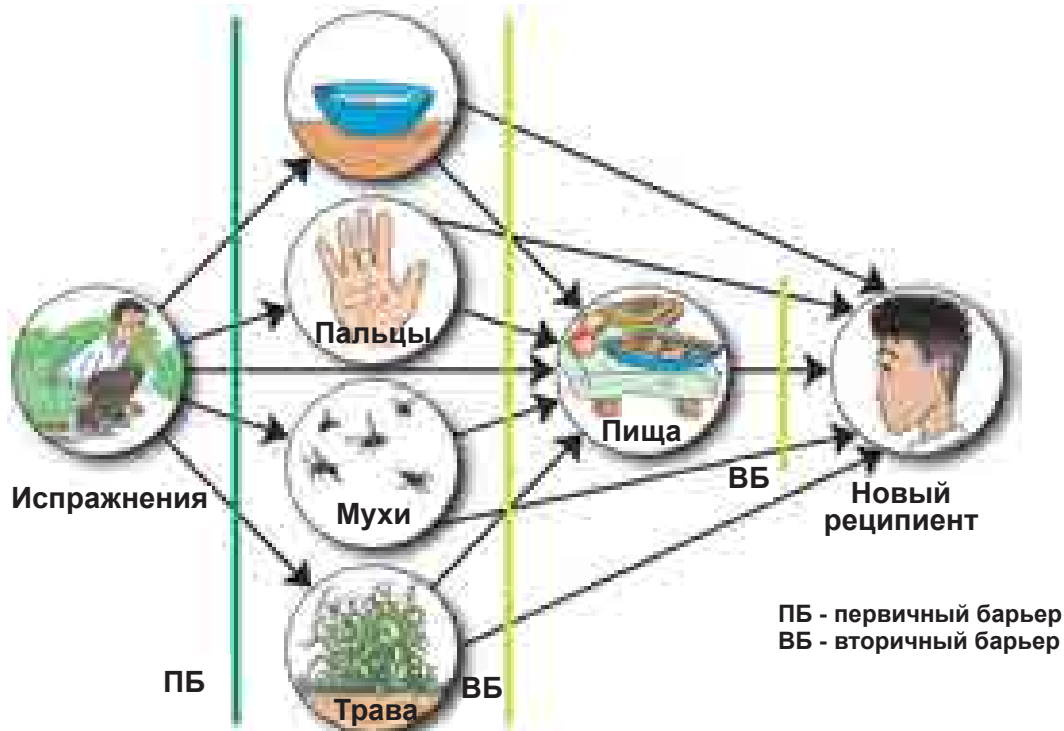
Шаг 6:

В данной книге учитель вместе с учениками знакомится с конструкцией фильтра очистки воды для питья. В зависимости от заинтересованности учеников, можно приготовить фильтр совместно с учениками в классе или самостоятельно дома, внося изменения по своему усмотрению. Но в конечном итоге они должны получить качественную профильтрованную питьевую воду.



Источники загрязнителей воды

Качество воды является важнейшим фактором, влияющим на здоровье и благополучие людей.



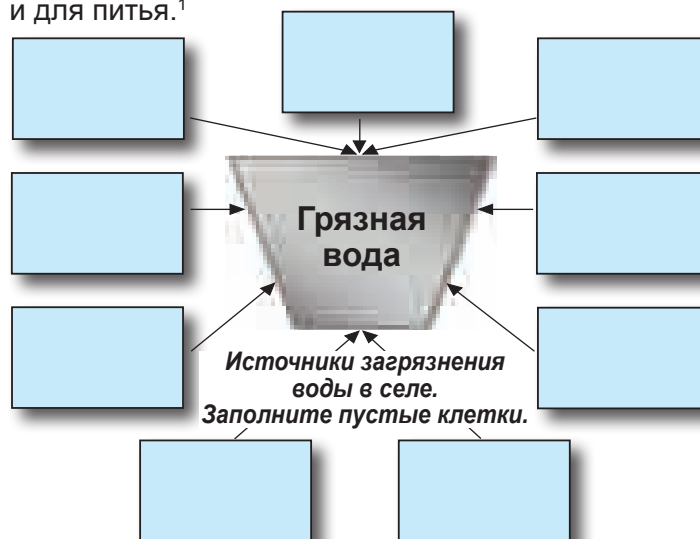
В Кыргызстане на сегодняшний день более 700 сел не имеют доступа к чистой питьевой воде. Для питья и приготовления пищи они берут воду из открытых водоемов - арыков, рек, каналов. Большинство существующих систем сельского водоснабжения устарели и нуждаются в капитальном ремонте или в новом строительстве. В результате этого ежегодно по республике регистрируется до 50 тысяч случаев заболевших различными кишечными инфекциями и паразитарными болезнями. Ежегодно от острых кишечных инфекций в республике умирает более 200 учеников в возрасте до 14 лет.¹

Диаграмма «Фекально-орального» пути передачи заражения



В сельских местностях небезопасные источники воды, такие как водоемы или реки, часто используются для домашних целей, включая мытье кухонной посуды, приготовление еды, а также стирки белья.

Сообществам необходимо осознавать потенциальный риск от использования такой воды, в том числе и для питья.¹



Шаг 7:

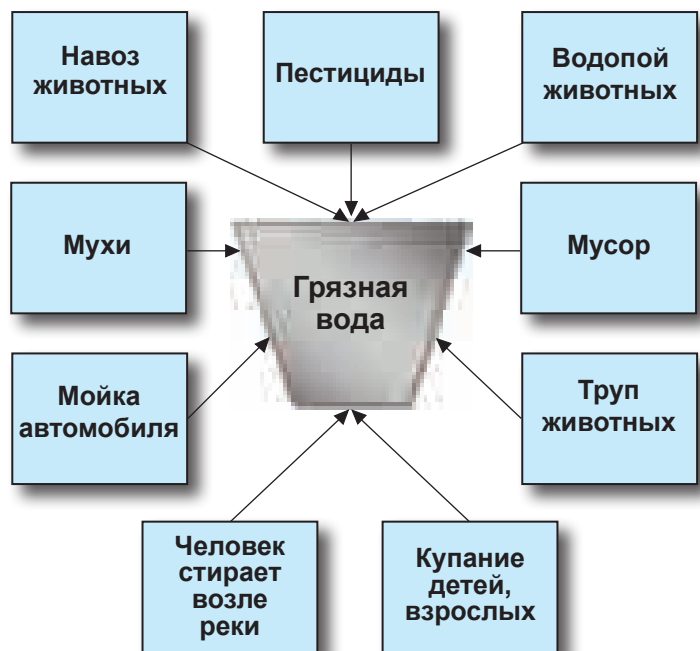
С каждым годом проблема обеспечения людей качественной водой возрастает. Эта тема очень важна и она тесно связана со здоровьем людей и поэтому внимание учеников надо сфокусировать на эту тему.

Шаг 8:

Учитель дает задание ученикам, заполнить клетки схемы «Грязная вода».

Варианты:

- А. Мозговой штурм. Можно обсуждать со всеми в классе.
- Б. Можно разделить на 3-4 группы. Далее дать возможность обсудить в группе около 10 минут. Затем каждая группа делает презентацию.
- В. Индивидуально заполняется с каждым учеником и затем обобщается в классе с учителем. И тем самым ученики узнают источники загрязнения воды как дома, так и в селе.



Инфекционные болезни желудочно-кишечного тракта

Инфекционные кишечные заболевания вызывают вирусы, бактерии, гельминты и другие инфекции. Этими болезнями болеют в основном ученики дошкольного и школьного возраста. Основным путём заражения инфекционными кишечными заболеваниями являются грязные руки.

Продвижение знаний правильного обращения с водой, её хранению в домашних условиях поможет обезопасить людей гораздо быстрее, чем потребуется времени для сооружения, установки и доставки трубопроводного водоснабжения для сообществ. Как показали исследования, продвижение знаний о правильном использовании воды и её хранении могло бы снизить риск кишечных заболеваний на 35-49%.

От загрязнённых вод передаются разные виды инфекций: **Дизентерия, брюшной тиф, Вирусный Гепатит «А», «Е»**, паразитарные болезни **Гельминтоз** (острицы, аскаридоз, лямблез и тд.)¹

Дизентерия

Возбудителем дизентерии являются бактерии рода *Shigella*, поэтому и само заболевание называется «шигеллез». Название «дизентерия» образовалось из двух слов греческого происхождения – «dys» (нарушение) и «enteron» (кишечник).

Как происходит заражение дизентерией

Механизм заражения при дизентерии – фекально-оральный, т.е. бактерия из кишечника больного человека попадает в желудочно-кишечный тракт здорового человека.

Существует несколько путей передачи возбудителя:

- **Это контактно-бытовой путь** – через немытые руки при несоблюдении правил личной гигиены;
- **Пищевой** – при попадании бактерий в продукты питания; а также водный – при употреблении инфицированной воды.
- **При купании в загрязнённых водоёмах.**



Как избежать заражения дизентерией

Предупреждение заражения шигеллами сводится к соблюдению правил личной и коммунальной гигиены:

- ◆ Мытьё рук перед едой и после туалета.
- ◆ Соблюдение правил хранения и приготовления продуктов питания и воды.
- ◆ При уходе за больным очень важна дезинфекция постельного белья, необходимо мыть руки после контакта с больным.
- ◆ Больные ученики не должны посещать школу до получения отрицательных результатов анализа кала.
- ◆ Работники предприятий общественного питания могут приступать к работе только после получения отрицательного результата анализов.²



Шаг 9:**Задание**

1. Какие болезни вы знаете, слышали ли вы от друзей, родителей, родных, одноклассников болезни связанные с использованием воды в школе, селе и в других местах? Послушать рассказы учеников и обсудить их в классе. В конце подвести итоги рассказов девочек/мальчиков и перечислить болезни рассказанные учениками.

Учитель дает задание прочитать заболевания указанные в данной книге для обсуждения их на следующем занятии.

2. Совместно со всеми учениками выработать шаги по профилактике этих болезней в семье, школе и селе.



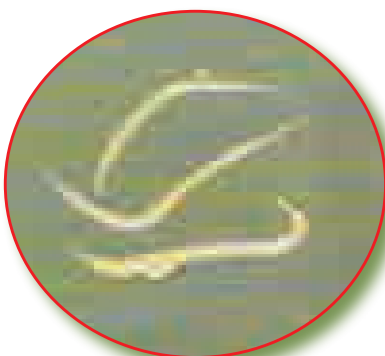
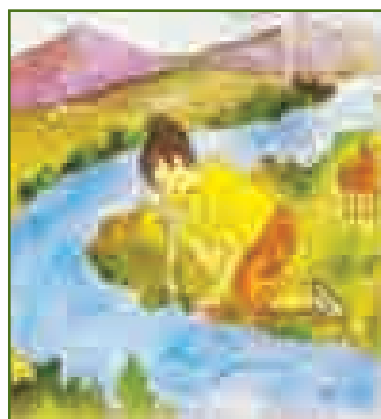
Гельминты

Инфекции, вызываемые кишечными паразитическими червями (геогельминтами) широко распространены по всему миру. Школьники особенно уязвимы к этим инфекциям и обычно в их организме находится огромное количество гельминтов, вызывающих проблемы со здоровьем, инфекции ухудшают самочувствие учеников, негативно влияют на их физическое и умственное развитие, снижают посещаемость школьных занятий и успеваемость.

Эти гельминты живут в кишечнике и их количество растет при повторном заражении. Часто ученики инфицируются более чем одним видом гельминтов.

Однако, при тяжелых инфекциях у учеников, инфицированных одним или несколькими видами гельминтов, наблюдаются общие симптомы:

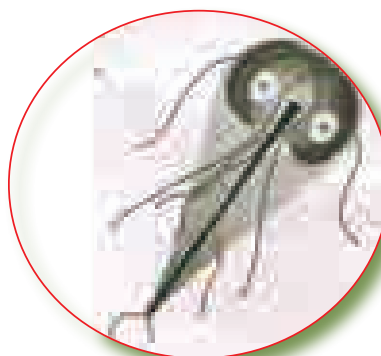
- ◆ потеря аппетита;
- ◆ растянутый живот;
- ◆ боли в животе;
- ◆ кашель;
- ◆ высокая температура;
- ◆ рвота;
- ◆ вялость и общее плохое самочувствие.¹



Острица



Аскарида



Лямблия

Шаг 10: На этом уроке девочки/мальчики рассказывают о гельминтах.

Эта тема обсуждается в классе. Данные обобщаются и подводятся итоги о мерах необходимых для профилактики болезней.



Гигиена

Термин «гигиена» произошел от греческого слова *hygienos*, что означает целебный, приносящий здоровье. Его происхождение связывают еще с именем богини здоровья Гигиены, которая была дочерью бога медицины Эскулапа. Изображалась она в виде девушки, держащей в руках чашу, обвитую змеей, которая у древних греков олицетворяла мудрость. Змея выпивала из чаши жизни яд и, тем самым, обезвреживала ее. Впоследствии чаша со змеей стала символом медицины.



Сегодня около 2,6 миллиардов людей, в том числе около одного миллиарда школьников, живут в антисанитарных условиях. В результате плохих санитарных условий каждые 20 секунд умирает один ребенок. Это означает полтора миллиона смертей в год - смертей, которые можно было предотвратить.

Гигиенические требования к питьевой воде

Воду необходимо хранить только в эмалированной, закрытой посуде. Срок хранения воды должен быть коротким (до 24 часов), так как чем дольше она хранится, тем меньше в ней полезны для человека природные физико-химические свойства.

- ◆ Емкости для воды должны быть чистыми и закрытыми.
- ◆ Во время набора воды и ее хранения не позволяйте никому лезть руками в воду, а также пить прямо из емкости для хранения воды.
- ◆ По возможности емкости для хранения посуды должны иметь узкую горловину и пробку во избежание контакта воды с руками.
- ◆ Если таковое отсутствует, то воду необходимо брать из сосуда при помощи поварешки или кружки.
- ◆ Не наполняйте сосуд, в котором ещё есть вода.
- ◆ Необходимо до конца использовать имеющуюся воду, затем хорошо ополоснуть емкость чистой водой перед ее следующим наполнением.
- ◆ Емкости для хранения воды необходимо регулярно мыть и дезинфицировать.
- ◆ Держите животных подальше от мест хранения воды.



Вода для бытовых целей в сосудах должна стоять как можно меньше по времени.¹

ВНИМАНИЕ!

Каждый школьник/школьница должен (-на) иметь свою индивидуальную кружку или принести из дома с собой кипяченую воду в баклажках. Пить необходимо из горлышка только своей баклажки. Запрещается использовать или пить воду несколькими ученикам из одной баклажки.²



Какие гигиенические требования предъявляются к питьевой воде?

| Мнение учеников | Требования нормативов |
|-----------------|-----------------------|
| | |
| | |
| | |



Шаг 11:

Перед началом урока необходимо узнать уровень знания учеников в классе о гигиене.

Обсудить и обобщить понятие о гигиене и придти к единному и понятному определению.

Шаг 12:

В классе обсуждаются гигиенические требования к питьевой воде.

Гигиенические требования к питьевой воде высказанные учениками записываются на доске учителем.

Затем сравнивают различия и сходства понятий.

| По данным мальчиков/девочек | Нормативы |
|-----------------------------|-----------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |



Общая гигиена в школе

По норме в одном классе должно быть до 25 учеников. При возрастании количества учеников до 35-40 приводит к переутомлению учеников, теснота негативно влияет на осанку учеников. И все это снижает успеваемость учеников.

По норме на 8-10 учеников должен быть 1 умывальник. Зачастую в школах на 500-700 учеников бывает всего несколько умывальников или даже 1 или 2.

После мытья рук нельзя использовать одно полотенце для всех.

Освещение – низкое освещение приводит к глазным заболеваниям учеников.

Воздухообмен – недостаточный воздухообмен приводит к утомлению учеников, низкой успеваемости и усталости.²

Домашняя гигиена

Для каждого школьника должно быть учебное место (стол, стул и хорошее освещение. Освещение должно быть с левой стороны).

Напишите какие конкретные гигиенические мероприятия Вы проводите дома?

| Внутри дома | Во дворе | Туалет | Ванна/душ | Сарай |
|-------------|----------|--------|-----------|-------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

Дом - это место, где происходит вся деятельность людей. Практика домашней гигиены это сумма всех практик, которые предпринимаются для обеспечения защиты семьи от болезней, связанных с неадекватной санитарией и включает следующее:

- ◆ Гигиена пищи – безопасное приготовление, хранение пищи и утилизация пищевых отходов.
- ◆ Личная гигиена, включая мытье рук.
- ◆ Общая гигиена (поддержание чистоты в туалетах, в ванных комнатах и т.д., уборка помещений, стирка белья).
- ◆ Забота о членах своей семьи, особенно о пожилых и детях.
- ◆ Забота о домашних животных.
- ◆ Контроль за насекомыми.



Для сообществ, в которых нет водопровода и/или центральной канализации, необходимо следующее:

- ◆ Безопасная утилизация человеческих экскрементов;
- ◆ Правильное обращение с водой в домохозяйстве и ее хранение.¹



Во дворе:

Двор должен быть чистым, засажен деревьями и декоративными цветами.

Туалет и сарай должны быть на расстоянии 25 метров от дома. Ветер должен уносить запах дальше от дома.²

В сарае должна быть отдельная спецодежда (халат, перчатки и резиновые сапоги).²



Шаг 13:

Совместно с учениками в классе обсудите понятие «Общая гигиена».

Каждый ученик заполняет в таблице гигиенические мероприятия, которые проводит дома. Для начала приведите пример, заполнив одну строчку на доске.

| Внутри дома | Во дворе | Туалет | Ванна/душ | Сарай |
|-------------------------------|-------------------------|-------------------------------------------------|---------------|----------------------------------------------------|
| Безопасное приготовление пищи | Безопасная уборка двора | Безопасная утилизация человеческих экскрементов | Принятие душа | Уход за домашними животными используя спец. одежды |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |





Соблюдаете ли Вы личную гигиену? Если да, то как?

| Что? | Как проводите? | Как часто? | Что используете? |
|------|----------------|------------|------------------|
| Зубы | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Личная гигиена учащихся

У каждого ученика должен быть индивидуальный гигиенический набор, содержащий зубную пасту, зубную щетку, ногтестрижку, мыло, полотенце и расческу.

Все ученики должны научиться, как:

- ◆ Содержать ногти на руках и ногах подстриженными и чистыми.
- ◆ Чистить зубы как минимум 2 раза в день.
- ◆ Содержать волосы чистыми, причесанными и подобранными назад для предотвращения заражения вшами или клещами (которые вызывают чесотку).

Гигиена кожи

Гигиена кожи - это основа личной гигиены. Чтобы кожа была молодой и красивой, нужно правильно и регулярно ухаживать за ней.

Гигиена тела

Гигиена тела – первый индикатор культуры человека. Если вы не ухаживаете за собой или уделяете вопросам гигиены недостаточно внимания, это сразу становится заметным. Наше тело – это хорошо отлаженный механизм, но без умелого обращения оно неизбежно выходит из строя: человек заболевает. Перед отходом ко сну нужно обязательно вымыть лицо, шею, уши, ноги или принять душ. Холодная вода не смывает кожный жир, не удаляет омертвевшие чешуйки кожи, плохо очищает поры на коже, поэтому при мытье нужно пользоваться тёплой водой, мылом и мочалкой.

Гигиена одежды

Одежда (гигиенические требования) должна обеспечивать тепловое равновесие организма при любой погоде, а также защищать тело от механических повреждений и загрязнений.

Гигиена зубов

Полость рта требует большого внимания, потому что проблемы с зубами приносят много боли и расходов. Зубы нужно чистить два раза в день, желательно – после каждого приема пищи. Чистить зубы следует после завтрака и перед сном, затрачивая на эту процедуру не менее 1,5-2 минут. После каждого приема пищи рот прополаскивают. Зубы чистят в горизонтальной и вертикальной плоскостях (в направлении от десны к зубу) с наружной и внутренней сторон.¹

Шаг 14:

Задайте вопросы ученикам. Соблюдают ли они личную гигиену?

Ученикам дается задание заполнить нижеследующую таблицу. Приведя один пример, заполните первую строчку таблицы. Далее вместе с классом заполните таблицу на доске.

| Что? | Как проводите? | Как часто? | Что используете? |
|--------|----------------|---------------|---------------------|
| Зубы | Чистка | 2 раза в день | Зубную щетку, пасту |
| Руки | | | |
| Тело | | | |
| Волосы | | | |
| Одежда | | | |



Навыки и уход во время менструаций в школе

У учениц старших классов достигших половой зрелости, естественным и здоровым способом будет выделяться секреция, кровь и ткани из матки. Этот процесс называется менструальным кровотечением.

В дополнение к продвижению основных навыков по гигиене, школы должны постараться предоставить для девочек:

- ◆ Туалеты с дверями, которые могут закрываться изнутри.
- ◆ Гигиенические прокладки или санитарные прокладки для использования во время менструаций.
- ◆ Мыло и воду для мытья рук.
- ◆ Мыло и воду для подмывания наружных половых органов.
- ◆ Возможность уединения в специальном месте для восстановления от временной боли и спазмов.
- ◆ Желательно пользоваться одноразовыми гигиеническими прокладками, которые необходимо менять через каждые 3-4 часа.
- ◆ Во время замены гигиенических прокладок или санитарных прокладки нужно подмыть наружные половые органы водой с мылом.
- ◆ Использованные гигиенические прокладки нужно сложить в целлофановый пакетик и выбросить в мусорное ведро.
- ◆ Туалеты для девочек должны использоваться только девочками. Каждая девочка имеет право на уединение, чтобы не смущаться и избежать насмешек.



Мытье рук с мылом

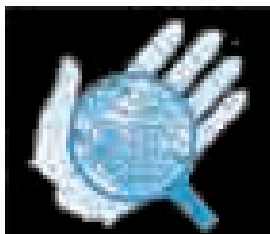
Мытье рук с мылом спасает жизни. Это один из наиболее важных посланий, потому что это самый простой и самый эффективный способ для предотвращения дизентерии, диареи и острых респираторных инфекций.³

Ученики должны знать, что:

- ▶ Мытье рук только водой не достаточно – всегда нужно использовать мыло.

Критические моменты для мытья рук с мылом:

- После использования туалета.
- После замены детских подгузников.
- Перед приготовлением пищи.
- Перед едой или кормлением учеников.
- Сразу после обработки сырых продуктов (курица, мясо, рыба, яйца, невымытые овощи и фрукты).
- После контакта с загрязненной поверхностью (мусорные баки, тряпки для уборки).
- После контакта с домашними животными.
- После контакта с кровью или других жидкостей организма (человеческие отходы, рвота и т.д.).
- До и после обработки ран, а также после ухода за больными.
- После сморкания.



Шаг 15:

Эту тему обсудите совместно с ученицами.

Спросите у девочек знают ли они о гигиенических требованиях при менструальном цикле?

Далее дайте возможность для чтения (10 минут), где с данного учебника они самостоятельно прочитают и узнают как ухаживать за собой во время менструаций. Затем совместно обсудите как ухаживать за собой во время менструаций в школе, а также дома.

Шаг 16:

Хотя мы знаем, что надо мыть руки после многих дел, но ученики/ученицы не всегда моют руки, из-за отсутствия воды, умывальников и т.д. А также из-за не информированности о том, что невытье рук приводит к различным болезням, поэтому внимание учеников надо сфокусировать на этот важный момент.

Логическая задача - Реально как часто Вы моете руки в течении дня, если да, то как моете? Обсудите в классе и послушайте учеников.

Прочитав из этой книги данные, перечислите совместно с учениками критические моменты мытья руки с мылом.

Каждый ученик/ученица сравнивают шаги критического момента из книги по мытью рук с личными фактическими поступками и обязательно должны для себя принять меры по сохранению здоровья.





Шаг 17:

Для конкретного убеждения объясните ученикам правила игры «Пожми мою руку!». Дайте им время для исполнения этой игры, наблюдая за ними.

ИГРА «Пожми мою руку!»

Цель: Показать, как бактерии и глисты переходят от одного человека к другому.

Структура: Игра с 10-12 детьми.

Время: 15 минут.

Материал: Пепел, уголь или пыль от мела, сосуд с водой и мыло для мытья рук.

Заметки: Правильное мытье рук с мылом важно для избавления от грязи, которой не видно.

Описание:

- ◆ Посыпьте ладони одного ученика пеплом, углем или пылью от мела. Попросите учеников встать в длинную линию.
- ◆ Ученик с «грязными руками» пожимает руку первого одноклассника и затем просит его пожать руку следующего. Попросите продолжить пожимать руки по очереди вдоль линии.
- ◆ Сколько учеников имеют пепел, уголь или пыль от мела на их руках? Считается даже маленькое пятно.
- ◆ Объясните, что это то, что происходит, когда мы забываем помыть руки с мылом после туалета.
- ◆ Как мы можем остановить это? Послушайте предложения учеников.
- ◆ Попросите первого ученика с «грязными руками» помыть их с мылом и показать их всем. Пусть все увидят, что «грязь» теперь ушла.³



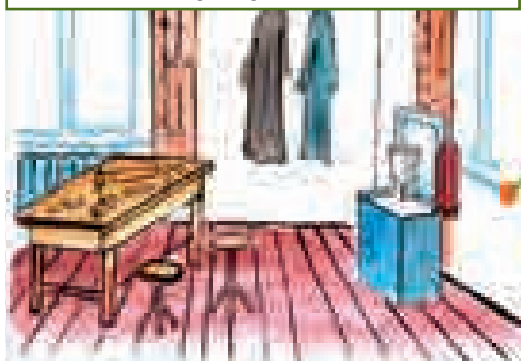
Санитария

Санитария - комплекс практических мероприятий, направленных на соблюдение требований гигиены, т.е. санитария это - практическое осуществление гигиенических норм и требований.

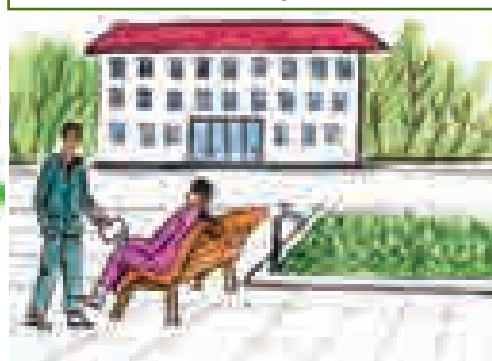
Главная цель санитарии – это защита здоровья и благополучия людей. Медико-санитарные меры по обеспечению надлежащей санитарии в повседневной жизни позволяют предотвращать распространение болезней и спасать человеческие жизни. Они повышают качество жизни многих людей, особенно тех, которые часто занимаются домашним хозяйством и могут лично подвергаться опасности.¹

Виды санитарии

Производственно-санитарные мероприятия



Жилищно-коммунальная санитария



Бытовая санитария



- ◆ **Производственно-санитарные мероприятия** – это меры, направленные на предотвращение или уменьшение воздействия вредных производственных факторов на работающих (на заводе, фабрике в школьной мастерской и швейном цехе).
- ◆ **Жилищно-коммунальная санитария** – включает мероприятия по санитарному благоустройству населённых мест, жилых и общественных зданий сёл, городов и общежитий, школ, интернатов.
- ◆ **Бытовая санитария** – обеспечивает потребности населения, связанные с личной гигиеной в школьных раздевалках, комнатах отдыха и питания, в школьных мастерских и швейных цехах на уроке труда.²

ЗАДАНИЕ



Разделитесь на 3 группы. Определите, какие вышеперечисленные виды санитарии в вашей школе и селе встречаются. Обсудите в группе, покажите на доске всему классу.



Шаг 18:

Дайте возможность ученикам прочесть и осмыслить понятие санитарии.

Шаг 19:

Обсудите со всеми учениками какие виды санитарии знаете в доме, в школе и в данном селе, где они проживают?

ЗАДАНИЕ

Разделите учеников на 3 группы. Пусть они определяют, какие вышеперечисленные виды санитарии есть в семье, в школе и в селе. Далее они обсуждают в группах и презентуют на флипчартах всему классу.



Безопасное избавление от экскрементов

Правильное избавление от экскрементов (испражнения и моча) создает барьер против распространения дизентерии и диареи. По этой причине все должны использовать туалет. Открытое испражнение – на улице, а не в туалете – является неправильным избавлением от экскрементов. Каждый школьник/школьница должен знать, что:

- ◆Испражняться в открытом месте нельзя – всегда необходимо использовать туалет или специально отведенное место;
- ◆Правильное избавление от испражнений снижает риск болезней;
- ◆Туалеты должны содержаться в чистоте.

Во всех школах должны быть туалеты. Если его нет, то родители, местное сообщество и местная власть должны помочь в строительстве школьного туалета.



Использование туалетов

В школах и семьях, где есть ямочные туалеты, надо научить учеников использовать их. Некоторые ученики могут не знать как пользоваться предоставленным типом туалета, а другие могут не знать для чего он. Поэтому необходимо, чтобы кто-нибудь потратил свое время и показал им как его использовать.



Специальную информацию о разных типах туалетов, как они работают и как удостовериться в том, что они доступны всем школьникам, можно получить от местных органов (сельские общественные объединения потребителей питьевой воды /СООППВ/, сельских комитетов здоровья /СКЗ/) и международных организаций (**представительство ЮНИСЕФ в регионах**).³

Шаг 20:

Данную тему (безопасное избавление от экскрементов) учитель разъясняет ученикам и затем все обсуждают о том, как безопасно избавиться от экскрементов.

Шаг 21:

Практическое задание. Учитель вместе с учениками оценивают, в каком состоянии школьный туалет. Ученики делятся на группы и описывают на доске. Затем в классе каждая группа презентует и вместе с учителем и другими учениками обсуждают.



Содержание туалетов

Туалет, скорее всего, будет использоваться, если он чистый. Ежедневные задания по поддержке туалета в чистоте включают:

- Чистка плит и стен щеткой, подметание и мытье пола.
- Вынос мусора.
- Восполнение чистящих средств.
- Добавление пепла в яму для экосантуалетов.
- Проверка и замена мыла и воды для мытья рук.
- Проверка, что двери и замки работают надлежащим образом.
- Содержание территории вокруг туалета чистым: без луж и мусора.



ЗАДАНИЕ



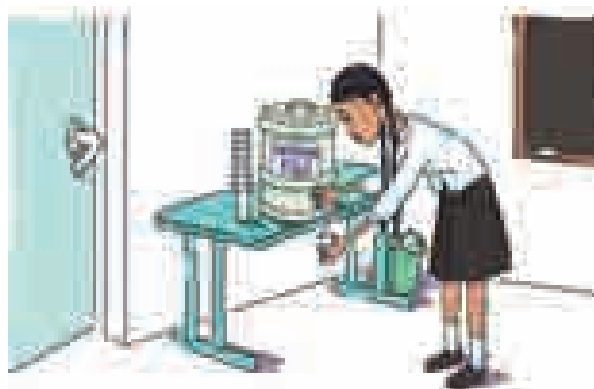
Заполните таблицу оценив состояние туалета в школе.

| Проблема | Пути улучшения | Когда? | Кто? |
|----------|----------------|--------|------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Содержание нашей школы в чистоте

Школьники должны знать, что:

Мы храним нашу очищенную питьевую воду в специальных местах, над землей и вне доступа животных.



Мы не практикуем открытое испражнение – мы используем наши туалеты и моем руки с мылом.³

Шаг 22:

Обсудите с учениками о правильном использовании туалета, а также содержание его в чистоте в соответствии с гигиеническими требованиями.

Шаг 23:**ЗАДАНИЕ**

Ученики оценивают состояние школьного туалета и в этих же группах обсуждают пути по улучшению состояния школьного туалета. Затем в классе ученики презентуют и обсуждают вместе с другими учениками, учителями школы (директором, завучем, лидерами и др.) о реальных, оптимальных способах использования и улучшения школьного туалета.

Шаг 24:**ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ**

Каждый ученик/ученица должен (-на) оценить состояние туалета в своем доме. Затем по полученным знаниям в школе провести необходимые очистительные мероприятия по использованию туалета вместе в родителями/членами семьи.



Мы следим за правильным использованием наших туалетов и чистим их регулярно.

Мы имеем безопасное место для игр, свободное от мусора и грязной воды.

Мы вовлекаем более широкое сообщество к содержанию санитарных объектов в надлежащем состоянии, независимо от того, делят они их с нами или нет.



Вода, Санитария и Гигиена (ВСГ) вне школы

Школьники являются важными членами семьи, сообщества и социальной группы. Как отличные коммуникаторы, школьники способны передавать жизнесохраняющие послания за пределы школы более широкому сообществу. Ученики должны знать, что ВСГ имеет значение для каждого и мы все ответственны за свое здоровье и место, где мы живем.

- ◆ Мероприятия по предупреждению и снижению болезней означают, что все в сообществе должны перенять хорошее поведение и практику по гигиене и санитарии.

Поддержка учеников в роли воспитателя

Поддержка учеников в роли воспитателей развивает самооценку и укрепляет здоровое поведение.

Нужно обеспечивать учеников точной информацией и удостовериться, что они используют материалы, которые понятны, интересны и важны для людей. Помощь ученикам необходима в решении вопроса, какое поведение может повлиять и изменить окружение и нахождении способов для обмена детьми их историями успеха.³



Шаг 25:

Обсудите совместно с учениками, что могут практически исполнить ученики, класс и школа для вовлечения жителей сёл для улучшения санитарии.

Разработайте реальный план мероприятий для класса и исполните их. Например: можно подготовить визуальные информационные листки и вывесить их на общественных местах.



ОСНОВЫ БЕРЕЖНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОДЫ В ОГОРОДАХ

УРОК 15

Новые слова

| | |
|------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| АВП | –Ассоциация водопользователей - это общественное объединение, учрежденное для обеспечения поливной водой фермеров в селах. |
| БУВХ | –Бассейновое управление водным хозяйством - это государственная структура управляющая воду на уровне областей. |
| РУВХ | –Районное управление водным хозяйством – это районная структура управлений на уровне района. |
| МСУ | –Местное самоуправление. |
| ОП АВП | –Отдел поддержки и развития АВП на областных и районных уровнях. |
| ПИУ | –Плата за ирригационные услуги АВП. |
| Природные ресурсы | –это естественные ресурсы, необходимые для существования человеческого общества и используемые в хозяйственной деятельности. |
| Важные естественные ресурсы | –это - земля, вода, леса, пастбища, природная среда, уголь, ценные руды и др. |
| Ресурс | –это запасы, источники средств, деньги, капитал, технологии, приемы, способы действий и другие. |
| Стратегический ресурс | –Вода. Она ценна для развития страны для блага людей и для решения глобальных проблем человечества. |
| СКО | –Система капельного орошения – набор оборудования и средств обеспечивающий капельный полив культур. |



Урок 15: Основы бережного использования воды в огородах

Заметки для учителя

Вода – это важный стратегический ресурс. В связи с изменением климата, потеплением, с ростом численности населения потребность в ней возрастает. Из-за воды возникают споры между людьми, сёлами, регионами и странами. Поэтому ученикам очень важно знать о ситуации воды в мире, Кыргызстане, в селе, в огороде и в каждой семье.

На данном уроке ученики узнают о проблемах связанные с водой и практических способах рационального использования воды в огородах.

Шаг 1: Новые слова.

Дайте возможность ученикам прочесть новые слова и понять их смысл. Возможно ученики изучали некоторые из этих терминов во время урока биологии или географии. Чтобы удостовериться, что они поняли каждые представленные термины задайте вопросы и послушайте ответы. Затем проведите обсуждение с учениками.



Шаг 2:

Обсудите со школьниками рисунки на тему: «Глобальные водоёмы и циклы». Задайте ученикам вопросы:

- Какие циклы имеются в селе, где они проживают?
- И каких нет? Сравните с рисунком?
- Роль людей и школьников в вводимом цикле села где они проживают.



Проблемы с водными ресурсами в мире и в Кыргызстане

Вода уже становится стратегическим ресурсом. Изменения климата породили новый термин – охрана воды. Из-за дефицита питьевой воды за год свыше 20 млн человек в мире покидают свои дома. Согласно данным ООН, **около 700 млн человек в 43 странах** постоянно находятся в условиях «**водного стресса**» и **дефицита**. Если сегодня в мире одной из главных глобальных проблем считается сохранение энергии, то в условиях изменения климата на первый план выйдет охрана воды.

По подсчетам экспертов в ближайшем будущем воды будет недостаточно во многих регионах мира, в основном, в Африке, на Ближнем и Среднем Востоке и в Центральной Азии.

Изменение климата

В Кыргызстане за последние 50 лет температура воздуха повысилась на 0,3-1,2°C. Ожидается, что в перспективе повышение температуры может привести к усилению засушливости климата.

Вода в Кыргызстане. Кыргызстан по запасу водных ресурсов занимает второе место в Средней Азии. На горных хребтах Кыргызстана формируется сток многочисленных рек и речушек, 4,2% территории страны составляет площадь оледенения, имеется более 5 237 ледников. Ледники являются аккумуляторами пресной воды, одним из источников питания рек. Запасы пресной воды в горных ледниках оцениваются в 650 куб км, в озерах- 1745 куб. км. Качество водных ресурсов рек Кыргызстана – хорошее.

94–96% водных ресурсов в республике используется на орошение и сельскохозяйственное водопотребление. Площади орошаемых земель составляют около **1,1 млн га**. На 1 га орошаемых сельхозугодий в среднем по республике приходится **6500–8000 м³ поливной воды**.

В Кыргызстане дефицит воды ощущается из-за роста потребления и огромных безвозвратных потерь, загрязнения поверхностных и подземных вод, последствий глобального изменения климата вследствие увеличения концентрации CO₂ в атмосфере из-за выбросов от производственной деятельности. Только за последние 30 лет площадь ледников уменьшилась на 15%. К 2100 году усиленное таяние ледников может привести к сокращению общего поверхностного стока рек более чем в 2 раза и станет серьезнейшей проблемой для энергетики и сельского хозяйства.

Помимо климатических факторов, на уменьшение запасов воды влияют неэффективное управление водными ресурсами. В стране в последние годы всё более возрастает дефицит поливной воды и конфликты из-за воды на различных уровнях.

Есть споры по воде с соседними странами, между регионами, районами, селами особенно в засушливые годы.

На местном уровне, т.е. в селах основными причинами дефицита поливной воды являются следующие:

- Низкая обеспеченность дренажной системой – только 20% от общей поливной зоны,
- Неравномерное распределение воды – в начале канала люди обеспечены в избытке, а в конце в дефиците.
- Во многих АВП учет воды не ведется, вследствие чего происходят различные конфликты между мурабами АВП и фермерами, между соседствующими фермерами.
- Фермеры не знают и не используют простые водосберегающие технологии полива, как капельное орошение, полив с короткими бороздами, полив через вторую борозду и не соблюдают режимы орошения (сроки, нормы и продолжительность полива) различных сельхозкультур.
- Потери поливной воды из-за неудовлетворительного **технического состояния оросительных и водораспределительных систем**, износа оборудования.



Шаг 3:

Спросите у учеников почему вода является стратегическим ресурсом?

Шаг 4:

Перед этим дайте ученикам задание, как в селах и в семье дедушки и бабушки и родители знают ли о изменении климата? Если да, то обсудите причины изменения климата. Запишите основные мысли, высказывания и предложения их для обсуждения в классе.

Совместно со всеми учениками обсудите об изменении климата в ближайших расположенных селах и городах. В конце приводим общие выводы по изменению климата по данному сёлу.



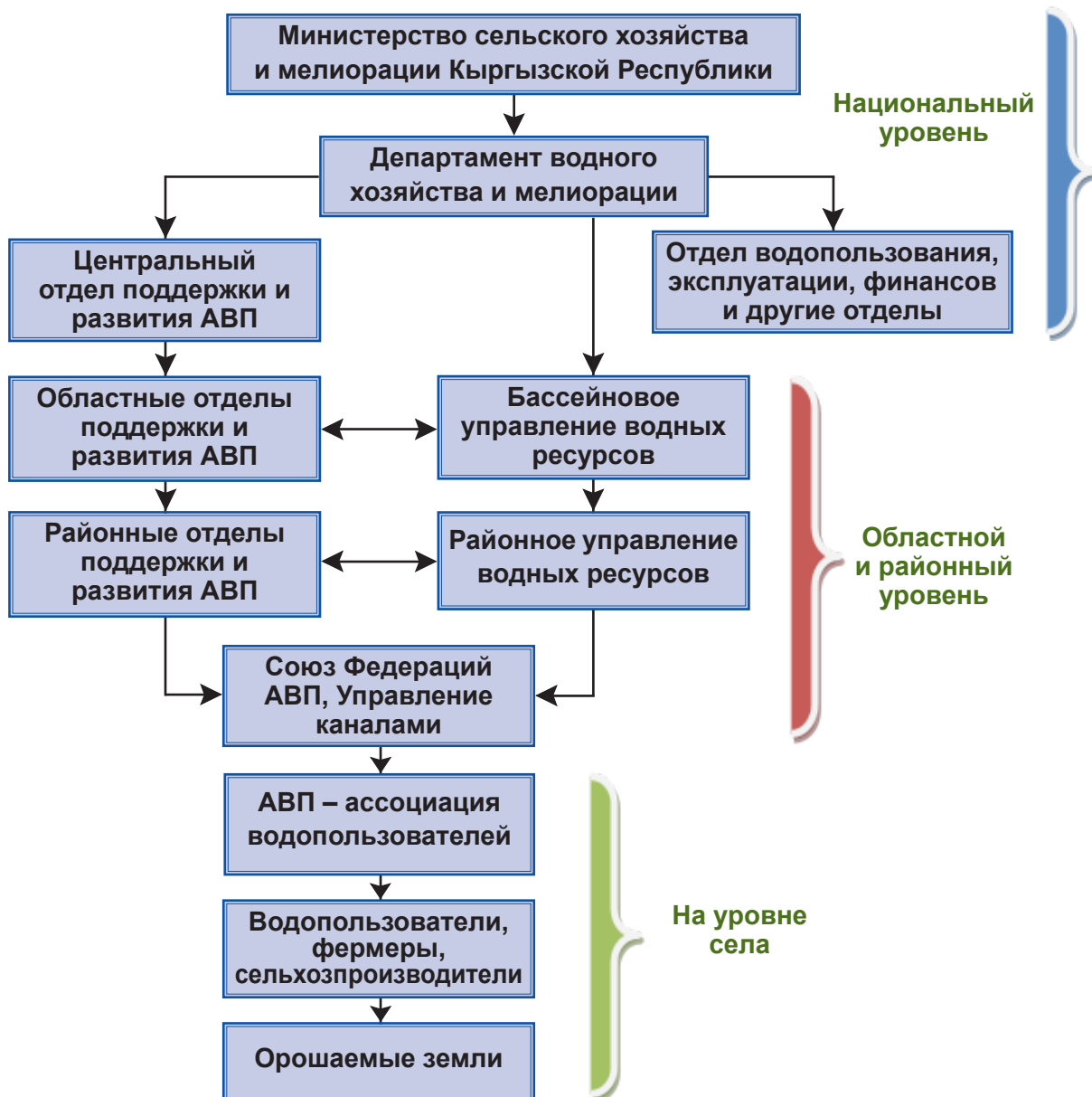
Пути решения проблем

Основными мерами по улучшению управления водными ресурсами являются:

- ◆ улучшение работы Ассоциации водопользователей (АВП), включая сбалансированное представление женщин и мужчин на всех уровнях решений;
- ◆ строительство, ремонт и очистка оросительных систем;
- ◆ для предотвращения конфликтов между АВП и фермерами необходимо обеспечить АВП водоизмерительным оборудованием;
- ◆ повышение потенциала специалистов АВП по методам водоучета, эффективному распределению и использованию водных ресурсов;
- ◆ во всех АВП оплату за ирригационные услуги производить за полученный объем воды;
- ◆ более рациональное использование воды на полях, с применением различных водосберегающих методов полива.

Система управления и водораспределения в Кыргызстане

В настоящее время в Кыргызской Республике используется многоступенчатая, отраслевая система управления водным фондом, согласно которой функции и ответственность в сфере водных отношений распределены между различными министерствами и ведомствами. В нижеследующей схеме представлено регулирование поливной воды:



Шаг 5:

Обсудите с учениками о проблемах с поливной водой в селе.

- Какие есть проблемы у вас насчёт воды?
- Были ли споры или конфликты из-за воды между людьми, соседями, улицами и селами?
- Как были решены эти споры или конфликты в данном селе?

Шаг 6:

Необходимо обсудить пути решения проблем в классе. Послушать варианты предложений нескольких учеников. Затем сравнить их с данными предложенными в учебнике, далее прийти к общему единому мнению.

Шаг 7:

Обсудите систему управления и водораспределения в Кыргызстане, объясните непонятные позиции ученикам. Спросите – знают ли они специалистов, работающих в этой системе в их селе. Если есть, то можно заранее пригласить его в класс и услышать от него о работе поливной системы в селе. Или 2-3 ученика могут взять у него интервью и затем рассказать всему классу.



АВП – Ассоциация Вода Пользователей

АВП организует водоподачу фермерским и крестьянским хозяйствам – членам АВП, с учетом их потребностей.

Структура АВП



Женщины и мужчины будут представлены на всех уровнях.



Шаг 8:

Обсудите совместно с учениками об АВП в данном селе или МСУ.

Задайте вопросы такие как:

- Как называется структура исполнительной власти?
- Какова оплата за услуги?
- Проблемы связанные с водопользованием и как они решаются?



Кто может стать членом АВП:

Членами АВП могут быть любая женщина или любой мужчина, которые проживают в зоне обслуживания АВП, имеющие участок с правом на его использование на срок более чем 3 года.

| Органы АВП | | Функции и обязанности |
|------------------------------|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Органы управления ассоциации | Общее собрание /Собрание представителей | Участвуют в разработке устава, в процессе планирования мероприятий АВП. Утверждают отчеты, бухгалтерские балансы и годовой бюджет. Разрабатывают правила отбора представителей Совета и ревизионной комиссии. |
| | Зональные представители | С каждой зоны села отбирается зональный представитель. Эти представители участвуют в утверждении годовых бюджетов, отчетов и балансов, планов работ, правила членства, размеров взносов, штрафов. |
| | Совет АВП | Состав Совета не менее 5 человек. Совет проводит общий контроль деятельности и исполнительного органа АВП. |
| | Комиссия по решению конфликтов | Состоит из 3-5 членов. Регулируют решение конфликтов и споров на разных уровнях АВП. |
| | Ревизионная комиссия | Проводит контроль за финансовой и экономической деятельностью АВП и председателя. |
| Исполнительный орган | Директор АВП | Осуществляет текущее управление деятельностью АВП согласно уставу. |
| | Бухгалтер и кассир | Финансовый учет деятельности АВП. |
| | Инженер | Проводит учет объема поставки воды и распределения воды мурабами, разрабатывает график орошения для сел совместно с директором и водопользователями. |
| | Мурабы | Проводят распределение воды на поля фермеров. |
| | Водопользователи | Ответственны за правильное/рациональное водопользование на своих участках и своевременную оплату за услуги АВП. |



Шаг 9:

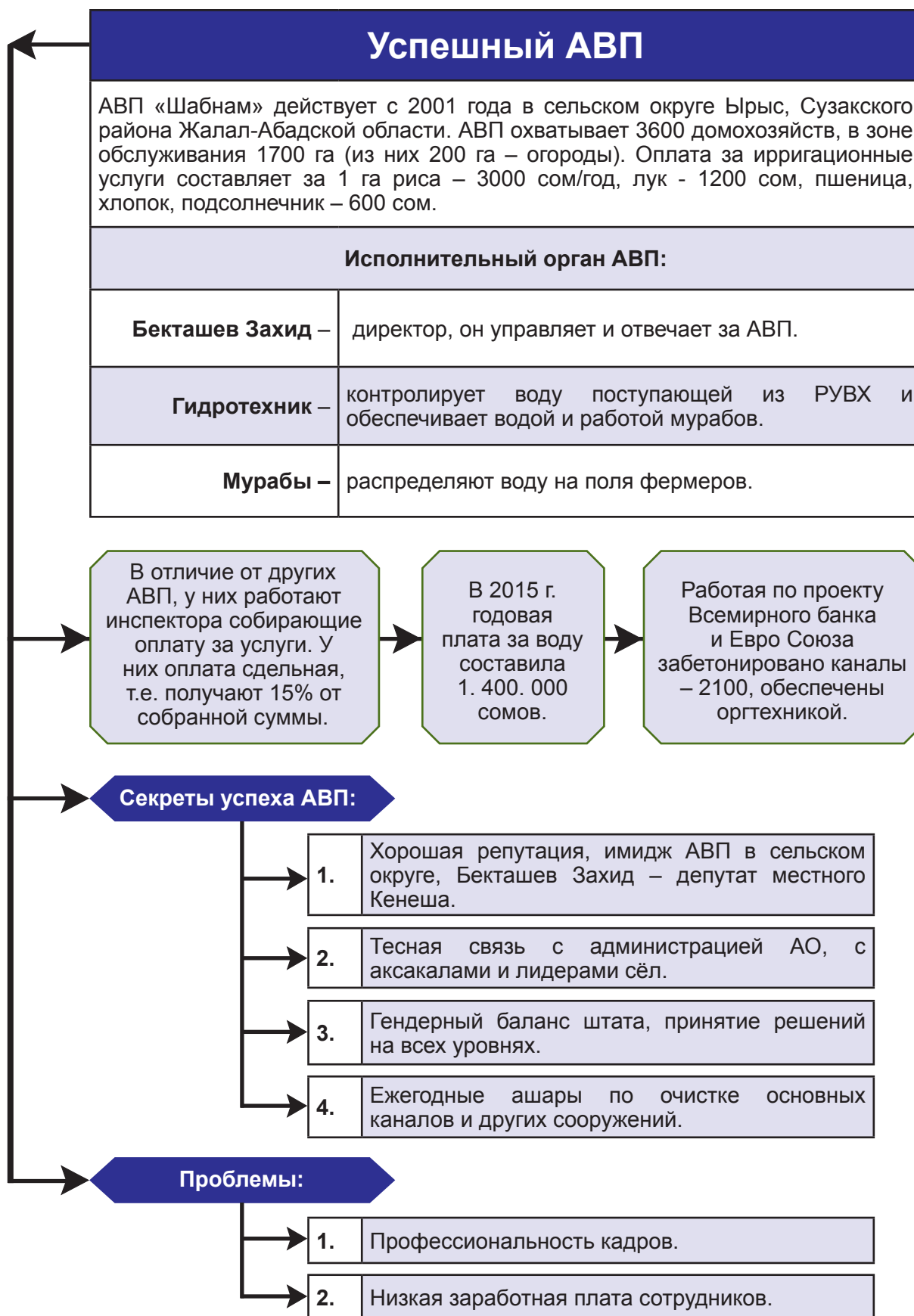
Если есть возможность необходимо пригласить одного из сотрудников АВП, либо человека которое, знает об местном АВП, чтобы он участвовал во время обсуждения учеников.

Попросить местного сотрудника рассказать о работе АВП.



Схема подачи воды в селах

Откуда поступает вода на наши огороды? Технически система орошения состоит из **источника воды** (река или водохранилище), **системы магистральных и распределительных каналов**, которая обеспечивает доставку воды в села и к фермерам, **поливных и сбросных арыков**.



Шаг 10:

Дать задание ученикам, чтобы они обсудили эту тему среди родителей и родных. Перед этим согласуйте с классом на какие вопросы нужно обсудит и получить ответы.

Шаг 11:

Важно, чтобы ученики знали откуда поступает вода для полива на посевные поля сёл и огородов, где они сами проживают. Для этого вместе с учениками составьте схему подачи воды в свое село, в огород и на поля.

Укажите источники воды, а также магистральные и распределительные каналы.

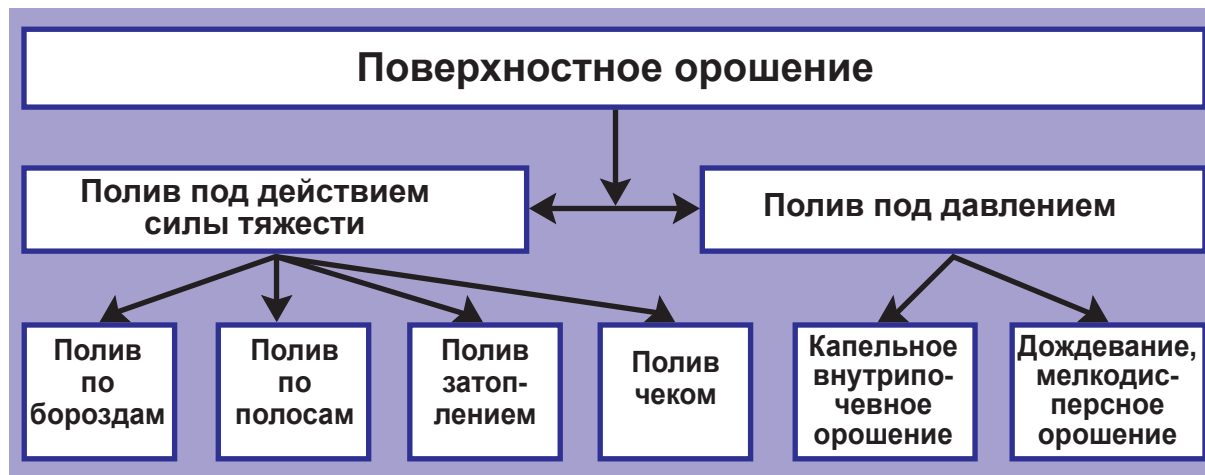


Способы орошения

Различные способы орошения:

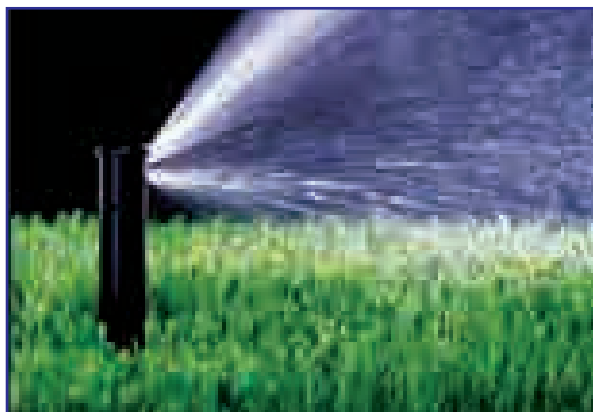
- Поверхностный полив (по полосам и бороздам);
- Дождевание;
- Капельное орошение;
- Мелкодисперсное орошение;
- Внутрпочвенное увлажнение или подземное орошение;
- Полив затоплением.

В Кыргызстане полив 90% орошаемых земель проводится поверхностным способом.



ДОЖДЕВАНИЕ – способ полива, при котором оросительная вода под напором рассеивается дождевальным аппаратом в воздух, дробится на капли и падает на растения и почву в виду дождя.

Это энергоемкий способ и используют только состоятельные фермеры на полях. Кроме того чаще используются на дому, в огородах, газонах и в санаториях.



ПОЛИВ ЗАТОПЛЕНИЕМ ЧЕКОВ – наиболее древний способ орошения, применяют для возделывания тех культур, которые способны выносить кратковременное затопление слоем воды. Кроме того, такой полив используют для влагозарядки, промывки почв от солей, при орошении риса.

БОРОЗДКОВЫЙ ПОЛИВ – наиболее широко распространенный метод полива в Кыргызстане, а также наиболее обещающая технология на данный момент и на ближайшее будущее, так как она не новость для фермеров, но должна быть усовершенствована.



Шаг 12:

Обсудите с учениками как проводится полив на огородах и полях в данном селе?

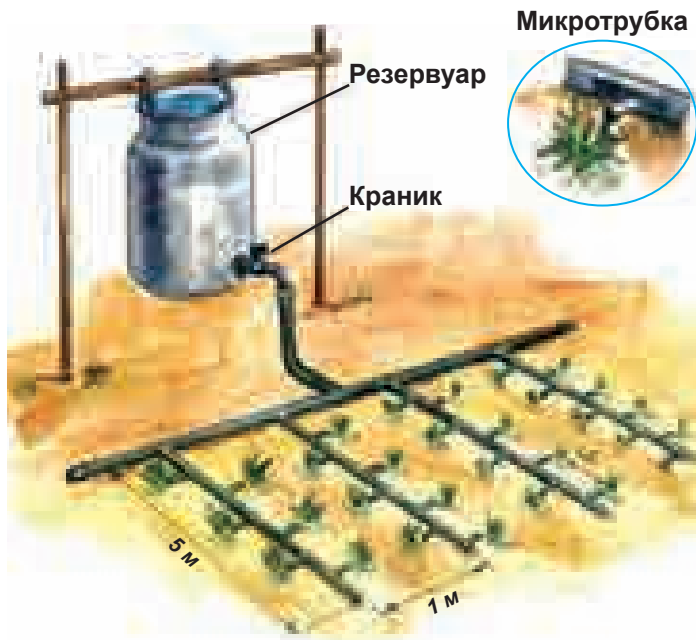
Какие способы полива чаще всего используют?



Капельное орошение

Капельный полив – это способ в котором подача воды растению осуществляется путем непрерывной подачи воды специальной капельницей.

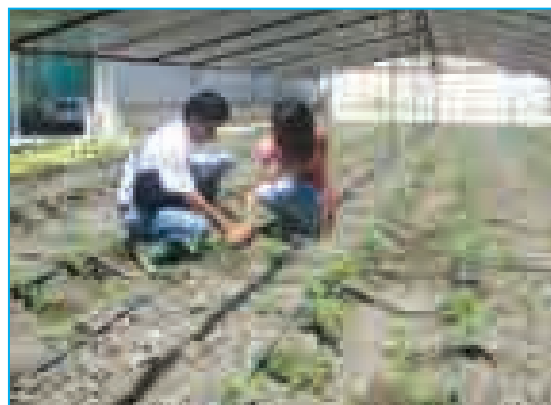
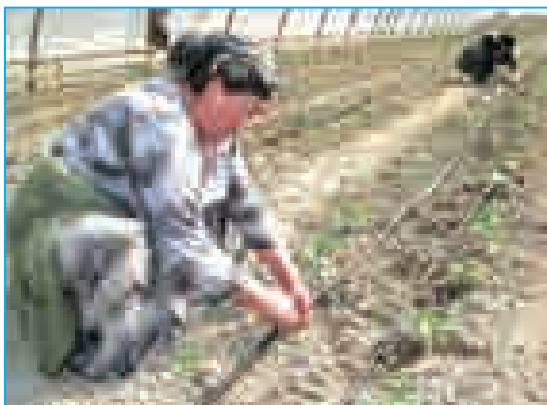
Капельные системы орошения применяются в местах дефицита поливной воды, на неорошаемых склоновых, неровных и предгорных участках; на высоко водопроницаемых почвах (каменистые, песчаные, гравийные и т.д.); участках, где другие способы орошения (полив по бороздам и полосам, дождевание и т.д.) не приемлемы и неэффективны.



Для каких культур используется система?

- ◆ Садоводство: абрикоса, яблони, персика, черешни, виноградника,
- ◆ Овощеводство на открытом грунте: томата, перца, огурца, клубники, арбуза, дыни и других высокодоходных сельскохозяйственных культур,
- ◆ Овощеводство в теплицах.

Практика использования СКО в Кыргызстане



Питомник в Баткенской области



Сад в Иссык-Кульской области



Шаг 13:

Узнайте, используется ли в данном селе капельная система?

- Если да, пусть ученики расскажут об этом.

Может быть перед этим надо дать ученикам задание, чтобы узнать о применении в огородах системы капельного орошения – (СКО) и затем обсудить с учениками в классе.



Адреса поставщиков системы капельного орошения

| № | Организация | Адрес | Номер телефона |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|
| 1 | Сельскохозяйственный сервисный кооператив «Агро Базар» - Тарбизоглы Ильгиз | г. Ош, ул. Ленина, 428 | 0773 11 9529 |
| 2 | Сельскохозяйственный сервисный кооператив «Капля Плюс» - Жошов Паязидин | г. Бишкек, Ак-Босого, Чуй 55/21 | 0555 32 44 60 0705 32 44 60 |
| 3 | Сельская Консультационная Служба Жалал-Абад - Осмонов Нургазы | г. Жалал-Абад, ул. Курманбек 10 | 0770 87 01 02 0553 17 87 92 |
| 4 | Кушбак Абдраимов | г. Ош | 0553 00 65 96 |
| 5 | Рахманберди Бурханов | г. Ош | 0550 28 60 62 |

Возможный ущерб при неправильном поливе

При поливе часто допускаются ошибки, так, часто фермеры не соблюдают оптимальные нормы, сроки и продолжительность полива. К чему приводят эти ошибки?

| | |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Засолению почвы - интенсивный и чрезмерный полив в равнинных зонах приводит к подъему уровня подземных вод и стать причиной вторичного засоления почвы. |
| 2. | Эрозии почв - интенсивный полив склоновых земель приводит к вымыванию верхнего слоя почвы. |
| 3. | Излишняя трата воды происходит при чрезмерном поливе. |
| 4. | Снижение плодородия почвы – происходит из-за чрезмерного полива приводящий к выщелачиванию питательных веществ и удобрений. |
| 5. | Затвердение почвы - дождевальная полив или полив путем затопления ухудшает структуру поверхности почвы и в итоге формируется твердая корка, которая уменьшает аэрацию в почве и затрудняет инфильтрацию воды. |
| 6. | Повышение болезней растений – из-за чрезмерного полива. Повреждаются корни растений из-за перенасыщения водой и тем самым создаются благоприятные условия для развития болезней. |
| 7. | При недостаточном поливе снижаются рост, развитие и урожайность, а также увеличиваются заболевания и заражения вредителями. |



Шаг 14:

Спросите учеников, правильно ли проводится полив в их огородах и на полях.

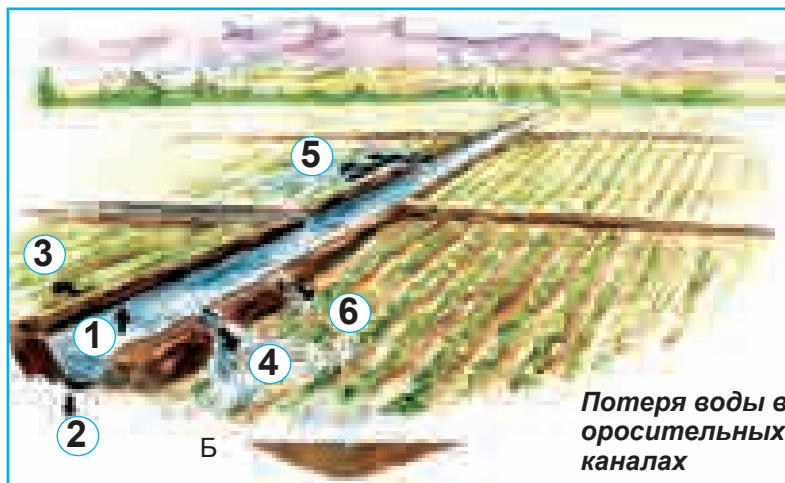
При неправильном поливе какому ущербу подвергаются люди проживающие в данном селе?



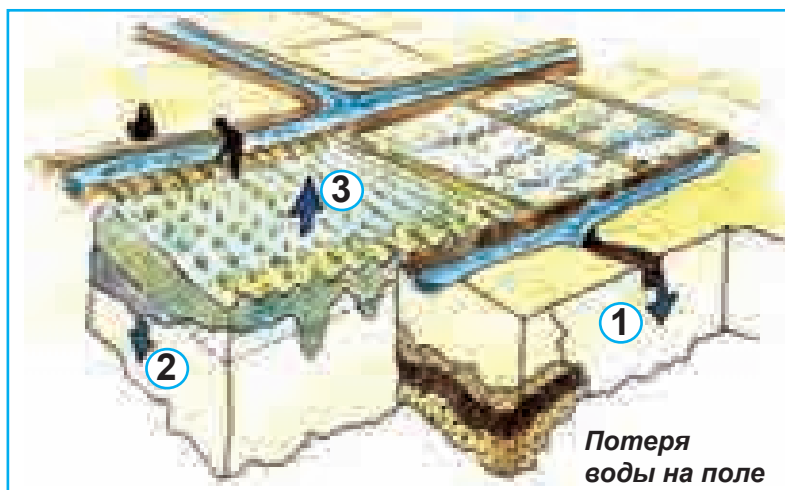


Потери воды

До 30% воды теряется на пути от каналов до полей фермеров. Причиной потери является то, что каналы не отремонтированы, заполнены, засорены и выполнены в земляном русле. Потери воды также случаются и на поле при чрезмерных поливах. В таких случаях большая часть воды просачивается в почву и вбирает в себя воду как «губка». Доля потери воды на поле может составлять до 50% от подаваемой воды.



Потеря воды в оросительных каналах



Потеря воды на поле

Шаг 15:

Сравнивая с рисунками, обсудите с учениками о возможных потерях воды в селах и в огородах. Какие меры надо предпринять в селе, чтобы снизить потерю воды в огородах и в данном селе?



Факторы орошения

Нормы, сроки и интенсивность полива зависят от таких факторов как – **климат, вода и почва.**

1. Климат.

Это температура, атмосферные осадки, влажность воздуха, ветер являются основными факторами, которые влияют на потребность сельскохозяйственных культур в воде и, следовательно, в поливе. Тем самым они создают условия какие сельскохозяйственные культуры необходимо выращивать для определенных климатических условий.

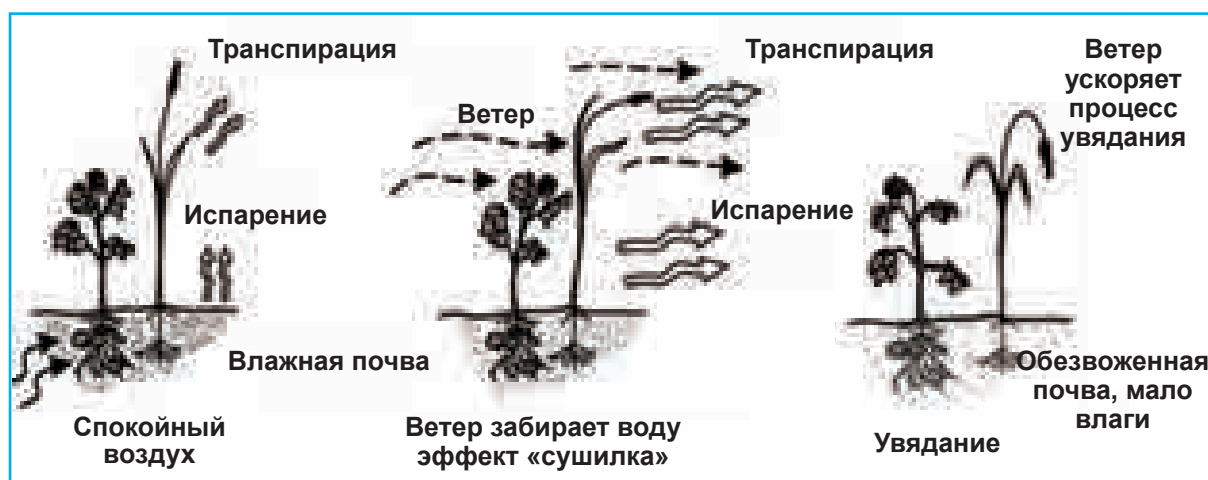
ТЕМПЕРАТУРА. При жаркой погоде человек потребляет больше жидкости, так как теряется много воды из-за потения. Также и с растениями, у которых при высокой температуре увеличивается испарение воды с поверхности растений и, следовательно, требуют большего потребления воды.

АТМОСФЕРНЫЕ ОСАДКИ. Недостаток влаги является причиной полива растений. Приблизительные подсчеты показывают, что для выращивания сельскохозяйственных культур необходимо минимально 400 мм (4000 м³/га) осадков в год, с учетом тех осадков, которые выпадают во время вегетационного периода, а не за весь период года.

ВЛАЖНОСТЬ ВОЗДУХА. Влажность воздуха определяет, до какой степени воздух поглощает воду. Это движущая сила потери воды. Если влажность воздуха низкая, то испаряется много воды.

ВЕТЕР. Чем сильнее дует ветер, тем влажность воздуха будет ниже возле испаряемой поверхности, воздух и почва становятся сухими и у растений повышается потребность в орошении.

Влияние ветра на потребление воды



Источник: Helen Vukusin et al.: Production without destruction. Natural Farming Network ZW

2. Почвенные факторы орошения – в зависимости от состава, структуры и других свойств почв, различают их типы (супесчаная, песчаная, суглинок, тяжелый суглинок и глина) для которых определяются соответствующие нормы полива.

3. Сельскохозяйственные культуры (растения) – тоже являются факторами орошения. В зависимости от фазы развития определяется их водопотребление. При этом важными условиями, описывающими сельхозкультуру, являются **корневая система, фаза развития, испарения из листьев растений и почвы.** Они отличаются в разных культурах и определяют потребность в воде.



Шаг 16:

Узнайте насколько информированы ученики об факторах орошения. Были ли обсуждения этих факторов ранее на других основных предметах в школе. Обсудите в классе о каждых факторах (климатические, почвенные, сельскохозяйственные культуры и др.). Как эти факторы действуют в селе, где они проживают?

Необходимо обсудить возможности рационального способа использования воды с учетом 3-х факторов и совместно выработать реальные конкретные шаги.





Транспирация: Корни растений извлекают воду из почвы, чтобы жить и расти. Основная часть этой воды выходит в атмосферу в виде паров через листья и стебли растений. Этот процесс называется *транспирацией* (испарение из листьев растений). Это, в основном, случается в дневное время.

Испарение: Вода из открытой водной поверхности испаряется в атмосферу в течение дня в виде паров. То же самое случается с водой, находящейся на поверхности почвы. Этот процесс называется *эвапорацией* (испарение с поверхности почвы).

Эвапотранспирация: Водопотребление сельхозкультур состоит из суммы транспирации и эвапорации, которая называется *эвапотранспирацией*.

Простые методы определения сроков полива растений

Распределение срока полива является настолько же важным, насколько и использование норм полива: одно – знать, сколько воды необходимо дать сельхозкультуре, и другое – знать, когда надо поливать. Мы предлагаем следующие простые методы определения срока полива в полевых условиях:

Метод по признакам физиологического состояния растений (органалептический)

Метод ощупывания листьев растений

Содержание влаги в листьях растений можно определить на ощупь пальцами. Если листья ощущаются упругими и относительно холодными, темно-зеленого цвета, ломкие (состояние тургора), а при изгибе имеют характерный хрустящий звук ломкости, то это означает, что растению полив не требуется. Если наблюдается слабое подвядание концов листьев, это означает, что необходимо проводить полив не позднее, чем в двух-, трехдневный срок.

- ◆ Подвядшие листья до середины пластинок, с сизоватым оттенком, означают, что полив необходимо провести через 1 день.
- ◆ При опущенных (сникших) подвядших листьях требуется немедленный полив.
- ◆ Совершенно вялые (как тряпка) и теплые на ощупь листья указывают, что наступило «водное голодание» растений, при этом уже возможна потеря урожая до 15...30 % даже при немедленном поливе. Это также указывает и на то, что ни в коем случае нельзя иссушать почву до критического состояния.

При этом надо помнить, что лучше всего этот метод применять **с 6–7 до 9–10 часов утра или с 17–18 до 20–21 часов вечера**. Кроме того, следует помнить, что в дневные часы (июле – августе) возможно временное подвядание листьев, из-за высокой транспирации растений во время дневной жары.

Метод пластичности почвы

1. С глубины 20 - 30 см берут в руки ком земли, сжимают его и бросают с высоты 1 м. Если сжатая в комок почва при ударе о землю не распадается на отдельные мелкие комочки, а сплющивается с растрескиванием лепешки, то она содержит достаточную влагу и полив не требуется. Если этот комок при ударе о землю полностью рассыпается на мельчайшие комочки – то требуется очередной полив.
2. Приготовить земляные шарики диаметром 1 см, затем эти шарики раскатывают на шнуры диаметром 3 мм. Если шнур не крошится на кусочки длиной в 1...2 мм, то это признак наличия достаточного количества воды в почве. А если шнур крошится на мелкие кусочки, то это признак недостаточного наличия воды в почве и требуется проведение очередного полива.



Шаг 17:

Узнайте насколько знакомы ученики с определениями – транспирация, эвопорация, эвапотранспирация? Проходили ли они эти темы по биологии и другим предметам?

Совместно обсудите вышеуказанные три определения, чтобы ученики четко уяснили их.

Шаг 18:

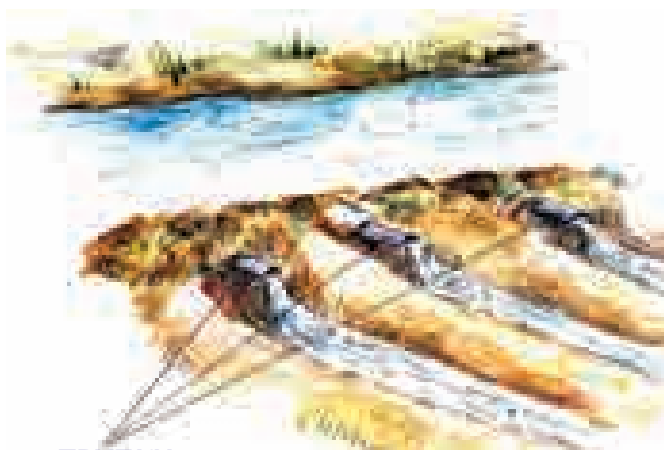
Заранее в семейном кругу ученики должны спросить у родителей, как они определяют потребность растений в воде. Затем на следующем уроке необходимо обсудить их информацию совместно со всеми учениками. В конце обобщить, о том, какие есть простые методы определения потребности в воде у растений в селе, где они проживают.



Простые подручные средства для улучшения полива в огородах

Для снижения потерь воды на полях и огородах можно из простых подручных средств соорудить приспособления.

Полимерные трубки разного диаметра (от 15 до 60 мм), длиной – 50–60 см. Полимерные трубки устанавливаются в оголовки поливных борозд путем вкапывания их в дамбочку борозды так, чтобы они были на 2 см выше дна борозды и на 3–5 см ниже уровня воды в выводной борозде. После заложения трубки прокоп засыпается землей и тщательно утрамбовывается во избежание просачивания воды вдоль трубки.



ТРУБКИ

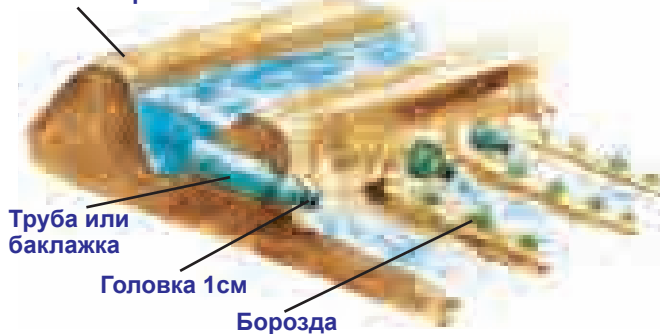


БАКЛАЖКИ

Пластиковые бутылки из-под минеральной воды, с диаметром горлышка – 20 мм, пропускающие 0,15 л/с. Монтаж в оголовки поливных борозд полиэтиленовых бутылок из-под минеральной воды такой же как при установке полимерных трубок.

Однако, поскольку длина одной бутылки является недостаточной ширины дамбочки борозды, рекомендуется соединить 2 бутылки путем среза доньшка одной бутылки и выреза отверстия в доньшке – другой и соединить их. Плотные соединенные бутылки (длина будет 55 см) можно вкапывать в оголовки поливной борозды. Армирование поливной борозды бутылками обходится гораздо дешевле, нежели полимерной трубки.

Полевой арык



ПЛЕНКА

Полиэтиленовая пленка – салфетка. Полиэтиленовая салфетка изготовлена из полимерной пленки путем выреза полотна размером 50×50 см и укладки его в голове борозды.



Шаг 19:

Надо спросить у учеников какие простые подручные средства для улучшения полива в огородах используют их родители или другие люди в данном селе.

Из них какие средства чаще используют родители?



ВОДОСБЕРЕГАЮЩИЕ МЕТОДЫ ПОЛИВА

С учетом возрастания температуры и засухи и проблем с доступом к поливной воде, настало время более эффективно использовать поливную воду применяя инновационные водосберегающие технологии полива.

Водосберегающие методы полива позволяют более эффективно и экономно использовать имеющуюся поливную воду, равномерно распределять воду на полях, соблюдать нормы полива, сохраняя плодородие почвы и повышая урожайность. Также в местах с большим дефицитом или даже отсутствия поливной воды применять адаптированные низкочастотные эффективные технологии.

Водосберегающие методы поверхностного полива:

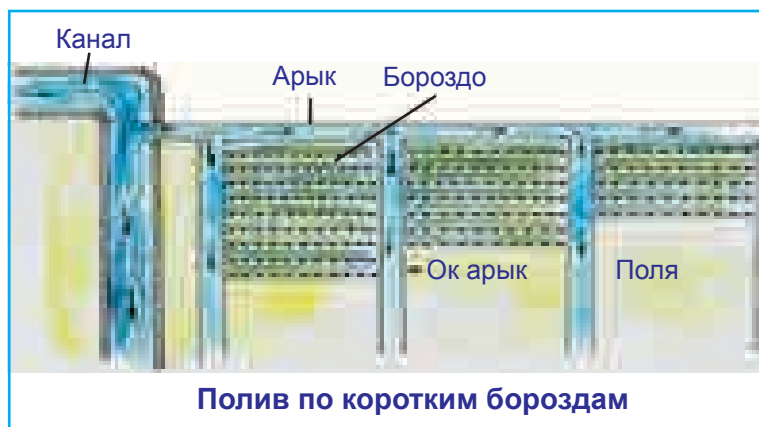
- ◆ Полив по коротким бороздам;
- ◆ Полив через вторую борозду;
- ◆ Полив переменной струей;
- ◆ Импульсный полив;
- ◆ Метод «Шербет суу»;
- ◆ Контурное орошение.

Полив по коротким бороздам

Многие фермеры на своих полях для экономии своего времени используют длинные борозды (от 200 до 700 м). Однако, при орошении длинными бороздами в начале борозды происходит переполив, а в конце борозды не дополивают. А при поливе с короткими бороздами нарезаются короткие борозды в зависимости от типа водопроницаемости почвы и уклона местности. Это особенно подходит для легкой почвы.

Польза:

Полив осуществляется значительно быстрее и качественнее, равномерно увлажняется почва и растения растут равномерно; экономится время полива и оросительная вода. Данная технология полива требует не больших физических затрат и времени, зато увлажнение почвы по длине борозды будет равномерным.



Практика фермера по использованию короткой борозды

Фермер Касымов А. имеет 0,5 га земли хлопчатника. Раньше поливал обычным методом – длинной борозды: длина поля была 640 м, а длина борозды – 160 м. Оросительная норма полива на 1 га была 5184 м³. В 2012 году он применял метод полива по коротким бороздам, длина борозды была - 80 м. Оросительная норма снизилась до 3456 м³/га, а повышение урожайности хлопчатника составило 20% по сравнению с методом «длинная борозда».

Мнение и наблюдение фермера по использованию короткой борозды

- ◆ Влага распределяется в почве более равномерно по длине борозды.
- ◆ Меньше смывается плодородный слой почвы.
- ◆ Экономится вода и затраченное время на полив, повышается урожай.



Шаг 20:

Для точного объяснения ученикам об интервале полива растений и типов почв, проведите нижеследующие эксперименты. После проведения эксперимента совместно с учениками обсудите полученные результаты в классе.

Тип почвы играет важную роль для определения сроков полива.

Возьмите два одинаковых мешочка из обычного матерчатого материала.

Положите в первый мешок 200 гр серозема (почва серого цвета); во второй мешок 200 гр чернозема (почва черного цвета) с добавлением навоза или компоста.

Затем, оба мешка погрузите в воду и держите 2 минуты. После этого выньте мешки из емкости и повесьте их так, чтобы стекала вода. После этого взвесьте оба мешочка отдельно и запишите в тетрадь.

Разделитесь на 2 группы, обсудите и выясните причины разницы весов между ними.



Полив через вторую борозду

При поливе вода подается в каждую вторую борозду, а первая борозда остается сухой, т.е. подачу воды по бороздам можно чередовать: в первом поливе вода подается по бороздам 1-3-5-7, а во втором поливе – по бороздам 2-4-6-8. Данный метод очень легкий в применении, но требует подходящей почвы, чтобы вода двигалась больше горизонтально, чем вертикально. Этот метод невозможно применить на песчаных почвах. Требуется большой поток воды по сравнению с поливом по каждой борозде.



Польза: До 30% экономится вода; уменьшаются сорняки; снижение засоления почвы и повреждение растения; можно провести неглубокий полив (например, для овощей). Можно поливать практически все культуры, кроме зерновых и многолетних трав.

Импульсный полив

Поток воды в борозды подается порционно, т.е. сначала вода подается до 1/3 части борозды с минимальным расходом и прекращается, через 20 мин вода подается со средним расходом до 2/3 части борозды и прерывается, еще через 20 мин подается максимальный расход, и когда вода доходит до конца борозды – расход уменьшается на величину сброса.



Польза

- ◆ Высокая эффективность использования воды.
- ◆ Равномерное увлажнение почвы по всей длине и глубине борозды.
- ◆ Урожай более равномерный и выше.
- ◆ Меньше сброса воды, экономия воды.

Риск

- Данный метод сложный и требует обучения и экспериментирования.
- На песчаных и каменистых почвах продолжительность полива может быть ускорена.
- Данный метод нужно адаптировать отдельно для каждого поля.



Шаг 21:

Ученики ознакомились с несколькими приемами рационального использования поливной воды. Чтобы убедиться об эффективности этих способов полива, пусть каждый ученик испытает один из приёмов у себя в огороде.

В течение 2 месяцев проверяйте учеников, ведут ли они наблюдения за проведенными экспериментами.

Для проведения эксперимента возьмите 4 грядки овощей.

1-2 грядку поливайте, как обычно, ранее как вы поливали.

На 3-4 грядке проведите мульчирование с остатками растений.

Далее сравните полученные результаты 4 - х грядок в течении 2- х месяцев. Сколько раз поливали грядки? Данные о наблюдениях напишите в дневнике. При этом обратите внимание на различия и особенности в эксперименте.

| Овощи на обычном грядке | Овощи на мульчированном грядке |
|-------------------------|--------------------------------|
| | |
| | |
| | |
| | |

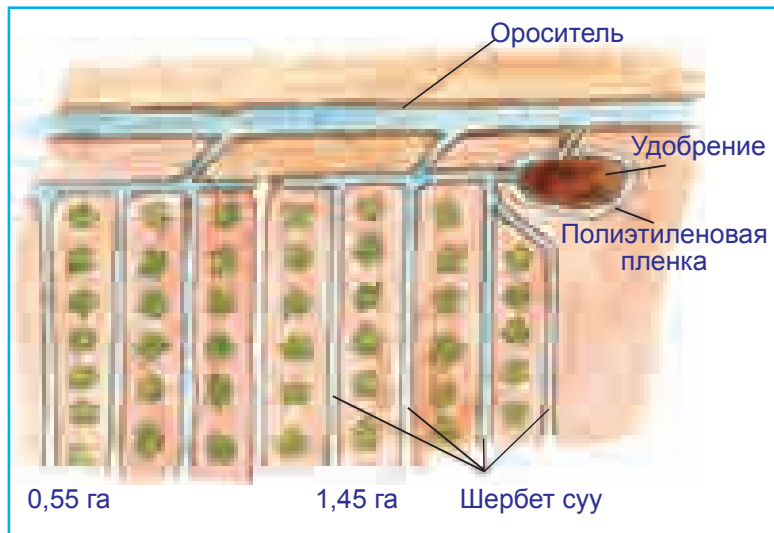
В результате эксперимента, определите на каких грядках больше израсходовалась вода.



Метод «Шербет суу»

При данной технологии готовится яма в начале поля шириной 2 м, длиной 5 м и глубиной 0,5 м. Застилается пленкой и яма засыпается заранее подготовленными органическими удобрениями, заливается водой и оставляют для брожения на 3–5 дней.

Поливная вода, идущая из подводящего канала, направляется на «шербетную яму» которая находится в начале поля. Вода автоматически смешивается с шербетом, питательными веществами и вся эта масса впитывается в борозды и в глубину почвы. И оттуда растворяясь в воде, напрямую усваивается корнями растений.



В итоге, дольше сохраняется влага в почве за счет созданного тонкого мульчирующего слоя. Почва обогащается гумусом, улучшается питательный режим в почве.

Необходимые материалы, их нормы для удобрения и количество поливов:

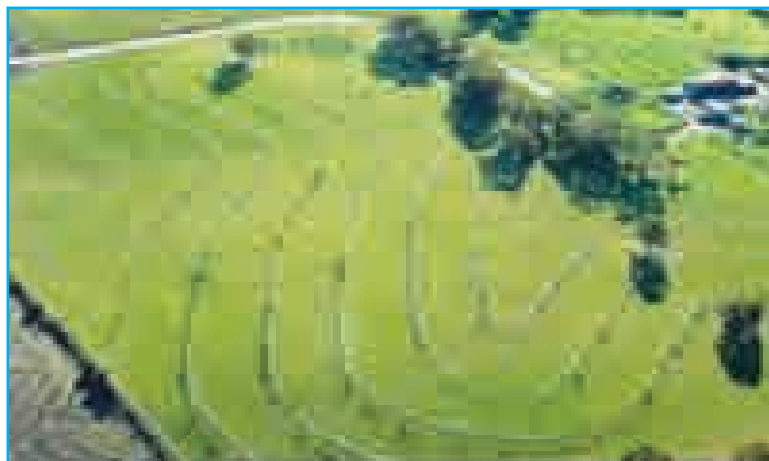
- ◆ Полуперепревший навоз – 500-600 кг/га.
- ◆ Куриный помет – 100-120 кг/га.
- ◆ Зерновые колосовые – 2-3- вегетационного полива в фазе начала трубкавания и в начале налива зерна с поливной нормой 1000-1300 м³/га.
- ◆ Кукуруза на зерно – 2-4 полива с «шербетом» в период от фазы 8-10 листа до начала молочно-восковой спелости.
- ◆ Картофель 2-3 полива в период цветения, формирование клубней.

Риски:

- Применение свежего навоза может привести к увеличению засоренности полей.
- Необходимость предварительной подготовки органических удобрений для «Шербет суу» (навоз – полуперепревший, птичий помет – после сбраживания).
- Нельзя применять «Шербет суу» на участках с близким залеганием грунтовых вод.

Контурное орошение

Контурные борозды могут использоваться на прямых участках, с уклоном более 25% (0,25), для уменьшения риска эрозии почвы. Конструкция контурных борозд требует некоторых трудозатрат, но усилия оправдываются – можно получить дополнительный доход с земли, которую невозможно возделывать иным образом.



Шаг 22:

Обсудите в классе каким способом проводится полив в огородах и на полях в вашем селе.

Какие методы полива используют большинство сельчан?

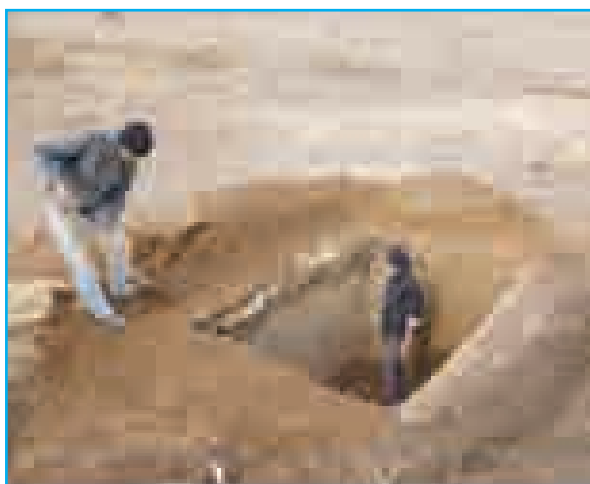
Сравните преимущество и недостатки этих методов.



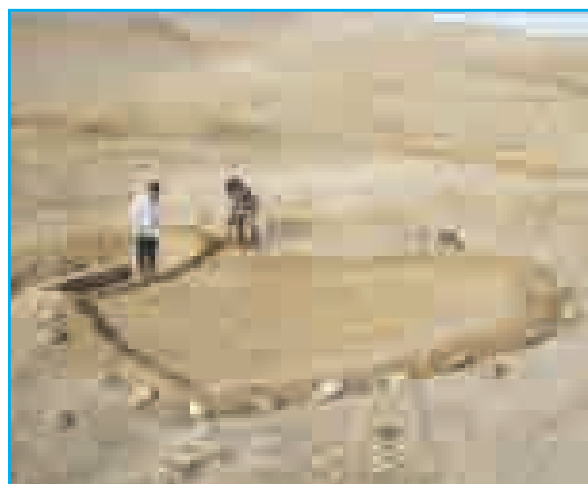
Сбор дождевой воды на адырах

На участках с трудным доступом к поливной воде, а также для освоения богарных (неорошаемых) склонов для выращивания сада рекомендуется использование технологии сбора дождевой воды. На участках со склоном выкапывается яма, и изнутри её стенки и дно разравниваются глиняным раствором. Яма застилается пленкой и вокруг ямы готовится место для накопления дождевой воды. Далее яма сверху закрывают и оставляют место для набора воды ведром. Эти резервуары при наличии достаточных средств можно бетонировать, что позволит продлить их срок службы. Использование пленки более экономичный способ, но срок эксплуатации конечно меньше, чем бетонный и надо будет заменять пленку по мере износа. В течении зимних и весенних осадков в резервуаре накапливается вода, которую во время сезона фермер может использовать для полива плодовых деревьев и огородов.

Во многих засушливых и полусухих зонах сбор дождевой воды имеет большой потенциал и является огромным ресурсом - хотя зачастую на практике в поддержке восстановления земель и продуктивного использования богарных земель остается практически не использованным.



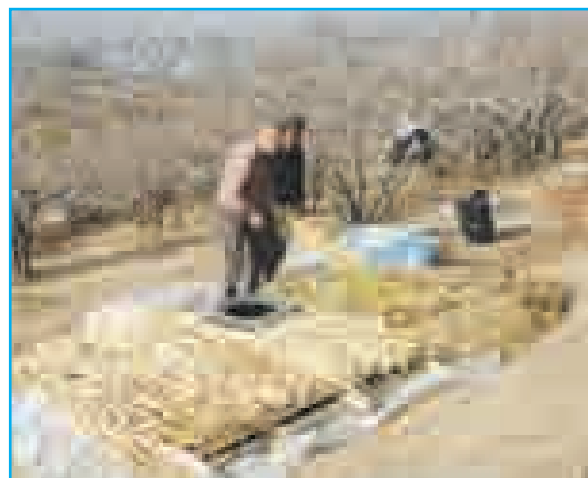
Подравнивание высоты и штукатурка стен.



Подготовка места для сбора воды.



Размещение пленки внутри резервуара.



Закрытие резервуара.

Шаг 23:

Уясните насколько знают ученики о водосберегающих технологиях?

Есть ли в селе практические опыты по их использованию.

Если да, то обсудите результаты в классе.

Если нет, обсудите, как практически можно использовать технологию указанную в данной книге.





Демо-участок по сбору дождевой воды для садоводства на богарном склоне. Размер сада - 0,30 га.

Выращиваемые культуры: абрикос, виноград, миндаль, яблоня.

с. Падек, Ала-Букинский район, демо-фермер Туранов Холмурад. (рис справа)

Сбор дождевой воды с крыш домов

Техника сбора дождевой воды с крыш домов не является новинкой, эта практика применялась среди отдельных сельчан со времен Советского Союза. С помощью сточных труб с крыш дождевая вода набиралась в небольшие емкости (железные баки). Однако эти практики не распространены в достаточном объеме среди сельчан. Во многих селах в разгар агро-сезона сельчане и особенно жители новостроек не могут поливать свой огород, из-за большой очереди на воду или отсутствия воды в арыках и люди не могут выращивать овощи для своих семей. Для таких проблем практика использования технологии сбора дождевой воды с крыш домов могло бы стать доступным и простым решением, так как Кыргызстан имеет достаточное количество осадков и хороший потенциал.

В зависимости от регионов, в Кыргызстане ежегодно выпадает осадков около 300-600 мм/год., что эквивалентно 300-600 литрам дождевой воды в год и м². Если мы возьмем в расчет 400 мм и то что участок домохозяйства фермера покрывает в среднем около 80 м² (хотя большинство домов в Кыргызстане больше) годовое количество дождевой воды выпадающей на крыши составляет около 32 000 литров или 32 м³.

Если собрать только 50% дождевой воды, способность сбора дождевой воды крыш домов около 16 м³, или 16000 литров – т.е. достаточно много воды для выращивания овощей в огородах.

Необходимые шаги для сбора дождевой воды с крыш включают в себя установку водосточных труб на краях крыш, в которые будет стекать дождевая вода с крыш и также общей трубы или шланг, конец которого установлен в собирающую емкость – пластиковые бочки, железные баки, бетонные или простые пленочные колодцы.

Сейчас многие сельчане строят бетонные колодцы, которые являются прочными и могут использоваться довольно долго. Но это достаточно затратно. Более дешевым вариантом могут быть пленочные колодцы, при котором подготовленная яма для колодца покрывается целой, обычно двухслойной пленкой и сверху колодец покрывается крышкой. В колодцах устанавливается отверстие из которого набирается вода для полива. Можно установить электрический насос для прямой подачи воды на грядки в огородах.



Шаг 24:

Совместно с учениками необходимо выработать механизмы бережного использования воды в огородах и на полях данного села.



Таким образом, сельчане могут обеспечить себе поливную воду используя технологию сбора дождевой воды с крыш домов или сараев и выращивать овощи в своих огородах, теплицах и тем самым снизить конфликты из-за поливной воды, а также быть готовыми к последствиям изменения климата, таким как засуха.



Система водоснабжения при сборе дождевой воды для домашнего хозяйства (www.emas-international.de)

Этот фермер в Таджикистане построил простой пленочный колодец для сбора дождевой воды с крыши дома.



Фото: Франк Ловен

Шаг 25:

Спросите у учеников, используют ли они технологии сбора дождевой воды?

Если да, то сравните с материалами данной книги и обратите внимание на их отличия. Далее обсудите с классом о преимуществах технологии сбора дождевой воды.

Если в данном селе не используются технологии сбора дождевой воды, то необходимо запланировать, что можно сделать для использования их на практике.



Мульчирование

Во время летнего сезона, солнечные лучи и радиация повышают температуру незащищенных поверхностей почв до разных уровней, вплоть до нанесения повреждений растениям, особенно молодым саженцам, а также почвенным организмам.

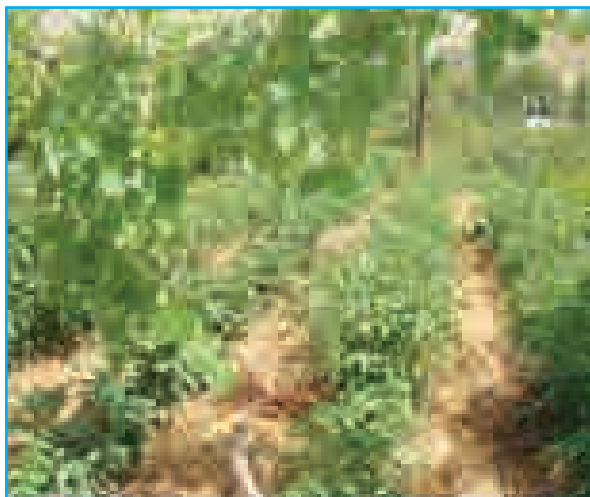
Для снижения потерь воды из-за эвапорации а также для создания благоприятных условий жизни для почвенных организмов и молодым растениям, использование мульчи является простым, но в то же время очень полезным методом.

Влияние мульчирования на рост растений

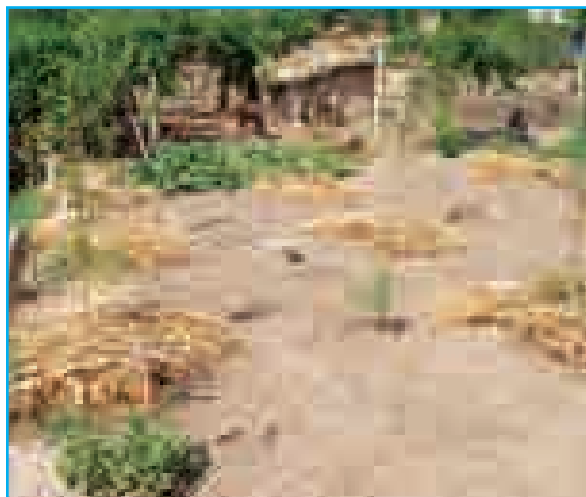


Источник: Helen Vukusin et al.: Production without destruction. Natural Farming Network ZW

Разные виды мульчи могут применяться для мульчирования вокруг саженцев деревьев или для покрытия поверхности почвы на грядках различных видов сельхоз культур. Зачастую используются органические материалы – листья, ветки, солома. Однако материалы такие как - бумага, песок, графий не могут быть использованы для мульчирования.



Мульчирование овощей на бороздах.



Мульчирование плодовых деревьев.

Фото: Франк Ловен

Шаг 26:

Каждый ученик/ученица согласовав с родителями составляет план внедрения одного водосберегающего метода у себя в огороде.

Затем в конце сезона ученики обсудят результаты использования водосберегающих методов в классе и выявят какие методы были лучшими в данном селе.

