

Г.А. Асанова*, к.э.н., доцент¹

М.Б. Сагинбаева, к.с.-х.н., ассоциированный профессор¹

А.Б. Темирова, к.э.н., ассоциированный профессор¹

Ж.Е. Нургалиева, к.э.н., доцент²

НАО «Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина»¹

г. Нур-Султан, Казахстан

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли²

г. Нур-Султан, Казахстан

* – основной автор (автор для корреспонденции)

e-mail: assanga@mail.ru

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ПОВЫШЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Основу данной статьи занимает исследование такой формы хозяйствования на селе как личные подсобные хозяйства. Актуализируется значение ЛПХ как в вопросах социального характера на селе, так и вопросов устойчивого развития целых отраслей экономики. В статье уточнены основные социально – экономические функции личных подсобных хозяйств.

Рассматриваются основы мотивации и целеполагания в сторону предпринимательства. Так же в качестве объекта рассматривается личность предпринимателя, как экономической единицы, с определением характерных ему черт и влиянии этой личности на характер деятельности ЛПХ и ее деловой активности.

И в этой связи приводится модель повышения деловой активности личных подсобных хозяйств на основе мелкотоварного производства мяса птицы. Модель описана с позиции механизмов взаимодействия участников, так и с позиции организации. И поскольку, университет является ключевым звеном модели, опыт Генри Ицковица (Henry Etzkowitz) и Лойета Лейдесдорфа в определении роли учебного заведения в гибридных моделях является актуальной.

Данная статья написана по результатам двух лет исследования в ходе реализации проекта Грантового финансирования Министерства образования Республики Казахстан № АР08053217 «Разработка модели эффективного функционирования личных подсобных хозяйств на примере производства мяса птицы», 2020-2022 г.г

Ключевые слова: деловая активность, мотивация, предпринимательский подход, тройная спираль развития, организационно-экономическая модель, личные подсобные хозяйства (ЛПХ), развитие сельских территорий, механизмы взаимодействия, самозанятость, модель развития личного подсобного хозяйства.

Кілт сөздер: іскерлік белсенділік, ынталандыру, кәсіпкерлік көзқарас, дамудың үштік спиралы, ұйымдастырушылық-экономикалық үлгі, жеке қосалқы шаруашылықтар (ЖҚШ), ауылдық елді мекендердің дамуы, өзара әрекеттесу механизмдері, өзін-өзі жұмыспен қамту, жеке қосалқы шаруашылықтар даму моделі.

Keywords: business activity, motivation, entrepreneurial approach, triple spiral of development, organizational and economic model, personal subsidiary plots, development of rural areas, mechanisms of interaction, self-employment, model of private household plots development.

Введение. Сегодня Республика Казахстан ищет механизмы, через которые можно решать социально экономические проблемы сельского населения, основные из которых: повышение доходов сельских жителей, по-

вышение продуктивной занятости населения, снижение уровня безработицы, как на селе, так и в Республике в целом.

В Казахстане деятельность личных подсобных хозяйств регулируется Земельным ко-

дексом РК [1] и Налоговым Кодексом РК [2].

В сегодняшних реалиях ЛПХ стали существенными производителями как сельскохозяйственной продукции в целом, так и животноводческой продукции в частности.

Так в хозяйствах населения в 2019 году в структуре производства всей сельхозпродукции производится до 79% КРС молочного направления, до 65% лошадей, до 69% овец и коз и до 16% сельскохозяйственной птицы.

Это обусловлено тем, что в 2019 году на селе проживает более 45% населения республики или 7 733,8 1 тыс. человек из 18 157,3 тыс. человек. Из почти 4 млн человек экономически активного сельского населения наемной работой в сельскохозяйственном производстве занято около 500 тыс. человек (по данным Комитета статистики МНЭ РК).

Их средняя заработная плата на конец 2018 года составляла 91 084 тенге, что в 1,7 раза ниже среднего показателя в целом по стране и является самым низким среди всех отраслей.

В этих условиях личные подсобные хозяйства являются для тех, кто занят наемной работой дополнительным, а для большинства, это около 3 млн человек, считающихся «самозанятыми», по сути дела единственным источником доходов. Среднедушевой доход сельчан от ЛПХ составляет всего 20,1 тыс. тенге в месяц.

Подобные цифры говорят нам о том, что такое явление как ЛПХ следует изучать и строить механизмы взаимодействия с ними, для увеличения доходов сельчан.

Обзор литературы. Многие экономисты рассматривают ЛПХ как самый массовый, экономически устойчивый, можно даже сказать устойчиво выживающий производитель с/х продукции. Этот феномен кроется в экономической природе ЛПХ.

Лаврова А. цитируя мнения многих ученых, утверждает, что «личное подсобное хозяйство – это форма непредпринимательской деятельности по производству

и переработке сельскохозяйственной продукции, осуществляемой личным трудом гражданина и членами его семьи в целях удовлетворения личных потребностей на земельном участке, предоставленном или приобретенном для ведения личного подсобного хозяйства» [3].

Другие экономисты расширяют значимость ЛПХ и дают им определение, как «основным формам экономической активности сельского населения по производству сельскохозяйственной продукции в целях удовлетворения потребностей населения в продуктах питания и выступающая как средство решения задач по обеспечению продовольственной безопасности страны и сохранения и развития сельских территорий, сельского образа жизни, национально-го быта и культурного наследия» [4].

Деловая активность ЛПХ как экономическая категория, также нашла свое отражение в научных трудах ученых Фатхулиной А. и Афанасьевой М. [5, 6].

При рассмотрении деловой активности личных подсобных хозяйств, в ней соединяются понятия деловой активности индивидуума, как владельца и деловой активности предприятия как хозяйства, с одной стороны, а с другой стороны личное подсобное хозяйство не есть индивидуум, но и к полноценному предприятию его отнести нельзя. Так же сельский аспект данного вопроса еще больше усложняет понимание и определение понятия деловой активности ЛПХ.

Однако с развитие общества развивается и деловая активность населения, что приводит к развитию конкуренции в обществе и предпринимательству присваивается более глубокий смысл, заключающийся в самостоятельной, целенаправленной, инновационной деятельности, направленной на получение и постоянное увеличение прибыли путем завоевания конкурентных преимуществ. Являясь предпринимателем, человек обладает особым набором нравственно-моральных качеств, характерных

Менеджмент және маркетинг / Менеджмент и маркетинг

именно данному виду деятельности. Для определения последних важным становится рассмотрение фигуры предпринимателя, как экономической единицы, с определением характерных ему черт, выделяющих его из числа других экономических агентов, не характеризующихся деловой активностью. Рассмотрим подробнее.

В истории экономической мысли можно выделить несколько направлений в исследовании личности предпринимателя и его роли:

1. Меркантилизм (А. Монкретьен (A. Montchrestien), Т. Мэн (T. Mun) и др.). Выступали за большую роль предпринимательства, принимая его в качестве основного источника развития промышленности [7].

2. Физиократы (Ф. Кенэ (F. Quesnay), А. Тюрго (A. Turgot) и др.). Определили фигуру предпринимателя, как «изобретателя и исследователя», отсюда рискованность его действий, приносящая соответствующий доход [8].

3. Классики (Р. Кантильон (R. Cantillon), Ж.Б. Сей (J. B. Say), Д. Рикардо (D. Ricardo), А. Смит (A. Smith) и др.). Помимо труда научный опыт и знания являются составляющими человеческого капитала. Фигура предпринимателя у классиков принимает на себя неопределенность и риск за что получает определенные выгоды, координирует факторы производства [9].

4. Марксизм (К.Маркс (Karl Heinrich Marx)). Экономист высказывает негативное отношение к роли предпринимателя, отражая взаимосвязь цепочки перехода от предпринимателя к капиталисту, далее к эксплуататору [10].

5. Институционализм (Д. Белл (J. Bell), Д. Норт (D. North) и т. д.). Впервые вводят термин «институциональное предпринимательство», формируя его концепцию, согласно которой предприниматель рассматривается, как деятель, который заинтересован в изменении механизмов по реализации институциональной деятельности,

тот, кто привлекает ресурсы с целью создания новых или реструктуризации старых институтов [11].

6. Эволюционный подход (Й.Шумпетер (J. Schumpeter), Н.Д.Кондратьев и др.). В данном направлении экономической мысли предприниматель занимает ключевую роль в развитии экономики, так как является новатором. Шумпетер выделяет предпринимательство, как новый, четвертый фактор производства наравне с трудом, землей и капиталом [12].

Основная часть. Рассмотрим и определим, на наш взгляд основные, социально-экономические функции ЛПХ в РК:

1) производство и переработка сельскохозяйственной продукции в малых объемах для самообеспечения;

2) повышение дохода семей сельских жителей и их материального обеспечения путем реализации излишков произведенной продукции;

3) решение проблем занятости сельского населения связанного с сезонным характером основной работы;

4) снижение социальных обострений и безработицы через возможность самозанятости и независимости от работодателя;

5) увеличение продуктивной занятости;

6) решение проблем продовольственной безопасности населения;

7) введение в оборот малопригодных и труднодоступных участков земли;

8) трудовое воспитание и профессиональная ориентация сельской молодежи;

9) уход и поддержка старших поколений;

10) формирование качеств деловой активности;

11) потребление свежей, высококачественной и экологически чистой продукции;

12) сохранение сельских территорий, ландшафта и биоразнообразия видов;

13) сохранение самобытности и традиций народной культуры.

Таким образом, личные подсобные хозяйства не являются предприятиями и, сле-

довательно, не преследуют цель - получение прибыли от своей деятельности, их целью является лишь закрытие потребности в продуктах питания и существенная экономия на них. Еще одной целью ведения ЛПХ является получение излишков с/х продукции для реализации и приобретения материальных ценностей, жилья, учебы детей и т.д

С другой стороны, владельцы ЛПХ все свои убытки по ведению подсобного хозяйства и реализации продукции при необходимости покрывают из своих заработных плат, которые те получают на своей основной работе. Именно такой уклад ЛПХ сформированный десятилетиями наиболее устойчив сегодня.

Надо понимать, что сегодня происходит деление сельчан на имеющих основную работу и не имеющих ее, т.е. самозанятых.

Для первой категории ведение ЛПХ для их владельцев является не основной, а вспомогательной деятельностью и осуществ-

ляется в свободное от основной работы время. Зная о сезонном характере основной деятельности сельских жителей, ведение ЛПХ является хорошим подспорьем в общем доходе сельчан.

Для второй категории ведение ЛПХ является основной деятельностью и реализация продукции ЛПХ – основным источником существования.

Такая классификация ЛПХ дает повод для дальнейшего развития их самозанятых владельцев в индивидуальные предприниматели или в трансформацию их в крестьянские фермерские хозяйства.

Основой такой трансформации может служить развитие деловой активности сельского населения. Ученые, экономисты, социологи, психологи акцентируют внимание на том, что деловую активность можно развивать только через создание условий.

Рассмотрим процесс мотивации к развитию ЛПХ (рис. 1).



Рисунок 1. Модель процесса принятия решения развития ЛПХ

На этот процесс влияют две движущие силы: потребности и возможности, каждая

из которых имеет внутренний и внешние источники.

Менеджмент және маркетинг / Менеджмент и маркетинг

Главной внутренней потребностью человека, является потребность в самореализации, реализации духовных ценностей и личностный рост, а так же общение.

Внешней потребностью человека выступает получение денежных и материальных ценностей, закрытие потребностей в еде, жилье и безопасности.

Вторая движущая сила возможности также делится на внутренние возможности и внешние условия.

Внутренние возможности человека складываются из его жилищно-бытовых, материально-бытовых условий, профессиональной квалификации и знаний, из его социальных навыков и умений, его культурных и национальных традиций, ментальных установок и здоровья.

Внешние условия - это среда в которой живет и работает человек, в которой реализуются целевые установки тоже делится на природно- климатические, географические, на социально-экономические и правовые. И именно через внешние создаваемые условия мы можем создать среду, в которой владелец ЛПХ примет решение и придет к осознанному предпринимательству.

Исходя из данной модели, можно сказать, что можно разработать систему и механизм влияния на развитие деловой активности ЛПХ. На наш взгляд, основными направлениями такой поддержки должны быть:

Развитие инфраструктуры для предпринимательской деятельности

Создание экономических условий для предпринимательства

Формирование социальных условий и поддержание стимулов для дальнейшего роста микробизнесов в сельской местности.

Все эти направления успешно реализуются в рамках пилотных и долгосрочных программ развития АПК Казахстана.

Основываясь на данных проведенного анкетирования, мы в данной статье предлагаем модель повышения деловой

активности ЛПХ на примере мелкотоварного производства мяса птицы на подворьях (Данная модель проходит трехлетнюю апробацию в рамках грантового финансирования МОН РК) [13].

Исходя из данной модели, можно сказать, что можно разработать систему и механизм влияния на развитие деловой активности ЛПХ. На наш взгляд, основными направлениями такой поддержки должны быть:

1. Развитие инфраструктуры для предпринимательской деятельности

2. Создание экономических условий для предпринимательства

3. Формирование социальных условий и поддержание стимулов для дальнейшего роста микробизнесов в сельской местности.

Все эти направления успешно реализуются в рамках пилотных и долгосрочных программ развития АПК Казахстана.

Основываясь на данных проведенного анкетирования, мы в данной статье предлагаем модель повышения деловой активности ЛПХ на примере мелкотоварного производства мяса птицы на подворьях (Данная модель проходит трехлетнюю апробацию в рамках грантового финансирования МОН РК) [13].

Данная модель как и в основной концепции тройной спирали, которая впервые представлена Генри Ицковицем (Henry Etzkowitz) и Лойетом Лейдесдорфом в начале XXI века, основывается на университетах как основных источниках инновационных знаний и движущей силе предпринимательства [14].

Свое название модель получила в результате нелинейного взаимодействия науки, государства и бизнеса, и приобретения формы «ДНК», обладая ее преимуществом в сцеплении структур. Тройная спираль фокусируется на «инновациях в инновациях» и динамичном развитии инновационной экосистемы через различные гибридные организации, такие как офисы передачи

технологий, фирмы венчурного капитала, инкубаторы, акселераторы и научные парки.

Суть данной модели заключается в том, чтобы создать площадку и механизм, который напрямую будет связывать заинтересованные стороны (рис. 2). А их в нашей модели четыре.

Первая сторона - это ЛПХ (в рамках апробации были отобраны ЛПХ поселка Ахметаул Нуринаского района Карагандинской области), которые хотят: повысить свои доходы, в пилотном режиме открыть свой бизнес, получить помощь и консультацию ученых, попробовать новый

вид бизнеса, выйти со своей продукцией на городской рынок.

Вторая группа участников - это городские жители, инвесторы (в рамках проекта это сотрудники и преподаватели КазАТУ им. С. Сейфуллина, г. Нур-Султан), они преследуют следующие цели: получить проверенных поставщиков свежей экологически чистой продукции, сэкономить на маркетинговых уловках и накрученных ценах посредников, получить свежую экологическую продукцию мяса птицы, видеть, как выращивается для них продукция, поддержать сельчан.

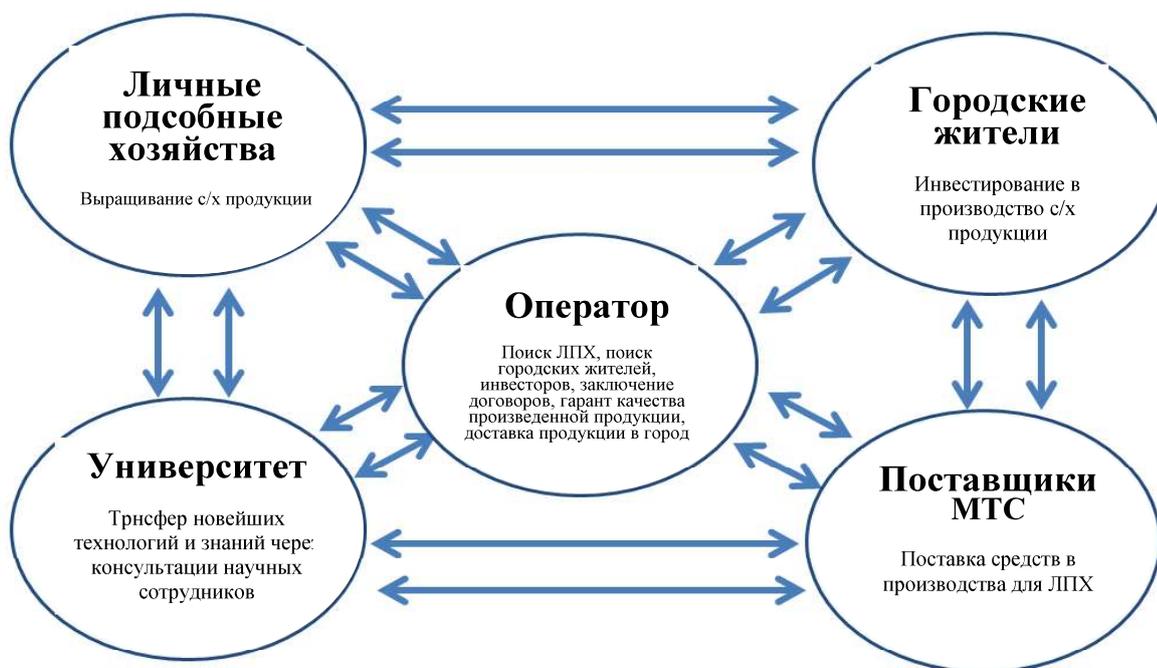


Рисунок 5. Механизмы взаимодействия сторон в модели создания

Третья группа участников – поставщики материально технических средств (ТОО «Астана-Кус» - поставщик цыплят, ТОО «Аликс»-поставщик кормов, Ветеринарная аптека №1, г.Нур-Султан) Для этой группы важно: новые партнеры для реализации своих товаров, расширение рынков сбыта, исполнение договорных обязательств партнерами.

Четвертая группа – университет

(Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина, г. Нур-Султан) Для этой группы важно: апробация новейших научных достижений в технологии, апробация механизмов взаимодействия сторон модели, получение прототипа модели развития деловой активности ЛПХ

Основным звеном данной модели является ОПЕРАТОР, который выполняет все ключевые роли данной модели:

Менеджмент және маркетинг / Менеджмент и маркетинг

- отбирает ЛПХ для работы;
- ищет заинтересованных поставщиков МТС;
- ищет заинтересованных городских жителей-инвесторов;
- подбирает ученых консультантов для научного сопровождения проекта;
- заключает договора со всеми сторонами проекта;
- является основным гарантом выполнения условий договоров;
- организует транспортировку готовой продукции и средств производства на места;
- делает все расчеты по модели и по проекту в целом;
- организует обучение и трансфер знаний и технологий в целом;
- ведет контроль исполнения обязательств всех участников проекта;
- ведет финансовый сбор инвестиций и делает закуп материалов и средств производства для всех сторон проекта.

Заключение

1. Личные подсобные хозяйства, не являясь предприятиями, стали основным и самыми массовыми формами экономической активности сельского населения республики. Они ориентированы на производство сельскохозяйственной продукции в целях удовлетворения потребностей населения в продуктах питания. Деловая активность ЛПХ выступает как средство решения задач по обеспечению продовольственной безопасности республики и, сохранения и развития сельских территорий, сельского

образа жизни, национального быта и культурного наследия в целом.

2. Для ориентации ЛПХ к предпринимательской деятельности необходимо создавать необходимые условия для этого. И в качестве примера в статье приводится разработанная авторами действующая ныне модель повышения деловой активности личных подсобных хозяйств, в основе которой лежит мелкотоварное производство мяса птицы. Вслед за ней в статье приведена финансовая модель проекта.

3. Основной движущей силой данной модели является ОПЕРАТОР – проектная группа которая ведет всю координационную деятельность проекта, предоставляя основным участникам проекта заниматься своей основной деятельностью.

4. Особый интерес привлекает финансовая модель данного проекта, которая разработана авторами проекта и апробирована в течении трех лет. Данная модель позволяет снижать цену готовой продукции и держать ее на 15% ниже рыночной.

5. Проект показал, что личные подсобные хозяйства без специальных условий массово не смогут трансформироваться в индивидуальных предпринимателей или в крестьянские хозяйства. Для этого государству на местах необходимо организовать прототипы таких операторов, которые все посреднические функции начнут исполнять для улучшения предпринимательской среды каждого сельского населенного пункта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Земельный кодекс РК. <https://online.zakon.kz/document/>
2. Налоговый кодекс РК. <http://lem.kz/publishing-house/nalogovy-kodeks-2021/1955>
3. https://spbgau.ru/files/nid/1512/avtoreferat_lavrova_alevtina_petrovna.pdf
4. <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-lichnyh-podsobnyh-hozyaystv-selskogo-naseleniya-v-prodovolstvennom-obespechenii>
5. Фатхуллина А.А. Деловая активность как многоуровневая категория // Актуальные проблемы экономики и права. – 2014. – № 1(29). – С. 166-172.
6. Афанасьева М.В. Сравнительный анализ основных подходов к понятию деловая активность // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2010.

7. Wallerstein I. The Modern World-System II. Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy. – New-York – London, 1980. – P. 233, 266.
8. Ina Baghdiantz McCabe. Orientalism in Early Modern France: Eurasian Trade, Exoticism and the Ancien Regime (англ.). – Berg Publishers (англ.) русск., 2008. – P. 271-272.
9. Cantillon R. Essai sur la nature du commerce en general / Ed. with an English tr. H. C. B. Higgs. – London: F. Cass, 1959. – 394 p.
10. Marx K. Capital. – Vol. 3. – P. 23-27.
11. Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth. – Cambridge, 1971. – P. 6.
12. Schumpeter J.A. The theory of economic development. – Cambridge, MA: Harvard U. P., 1934. – 255 p.
13. Отчет о научно-исследовательской работе «Разработка модели эффективного функционирования личных подсобных хозяйств на примере производства мяса птицы», УДК 338.2, № гос.регистрации 0120PK 00085. – Нур-Султан, 2020. – 75 с.
14. Henry E., Chunyan Zh. The Triple Helix. University-Industry-Government Innovation and Entrepreneurship. SBN 9781138659490. – Published September 25, 2017 by Routledge. 342. – P. 22.

REFERENCES

1. Zemel'nyj kodeks RK. <https://online.zakon.kz/document/>
2. Nalogovyj kodeks RK. <http://lem.kz/publishing-house/nalogovy-kodeks-2021/1955>
3. https://spbgau.ru/files/nid/1512/avtoreferat_lavrova_alevtina_petrovna.pdf
4. <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-lichnyh-podsobnyh-hozyaystv-selskogo-naseleniya-v-prodovolstvennom-obespechenii>
5. Fathullina A.A. Delovaja aktivnost' kak mnogourovnevaja kategorija // Aktual'nye problemy jekonomiki i prava. – 2014. – № 1(29). – S. 166-172.
6. Afanas'eva M. V. Sravnitel'nyj analiz osnovnyh podhodov k ponjatiju delovaja aktivnost' // Izvestija TulGU. Jekonomicheskie i juridicheskie nauki. – 2010.
7. Wallerstein I. The Modern World-System II. Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy. – New-York – London, 1980. – P. 233, 266.
8. Ina Baghdiantz McCabe. Orientalism in Early Modern France: Eurasian Trade, Exoticism and the Ancien Regime (англ.). – Berg Publishers (англ.) russk., 2008. – P. 271-272.
9. Cantillon R. Essai sur la nature du commerce en general / Ed. with an English tr. H. C. B. Higgs. – London: F. Cass, 1959. – 394 p.
10. Marx K. Capital. – Vol. 3. – P. 23-27.
11. Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth. – Cambridge, 1971. – P. 6.
12. Schumpeter J.A. The theory of economic development. – Cambridge, MA: Harvard U. P., 1934. – 255 p.
13. Отчет о научно-исследовательской работе «Разработка модели эффективного функционирования личных подсобных хозяйств на примере производства мяса птицы», УДК 338.2, № гос.регистрации 0120RK 00085. – Нур-Султан, 2020. – 75 с.
14. Henry E., Chunyan Zh. The Triple Helix. University-Industry-Government Innovation and Entrepreneurship. SBN 9781138659490. – Published September 25, 2017 by Routledge. 342. – P. 22.

Г.А. Асанова, М.Б. Сагинбаева, А.Б. Темирова, Ж.Е. Нурғалиева

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖЕКЕ ҚОСАЛҚЫ ШАРУАШЫЛЫҚТАРДЫҢ ІСКЕРЛІК БЕЛСЕНДІЛІГІН
АРТТЫРУ МОДЕЛІ ТАРАПТАРЫНЫҢ ӨЗАРА ІС-ҚИМЫЛ ТЕТІГІН ӨЗІРЛЕУ**

Аннотация

Бұл мақаланың зерттеу негізіне ауылда жеке қосалқы шаруашылық ретінде шаруашылық жүргізудің осындай нысандары алынды. Жеке қосалқы шаруашылықтың мәні ауылдағы әлеуметтік сипаттағы мәселелерде де, экономиканың барлық салаларын тұрақты дамыту мәселелерінде де өзекті болып отыр. Мақалада жеке қосалқы шаруашылықтардың негізгі әлеуметтік-экономикалық функциялары нақтыланды.

Кәсіпкерлік бағытта ынталандыру мен мақсат қою негіздері қарастырылады. Кәсіпкердің жеке басы, экономикалық бірлік ретінде оның сипаттамалық ерекшеліктерін анықтау және жеке тұлғаның жеке үй учаскелері қызметінің сипатына және оның іскерлік белсенділігі қалай әсер ететіндігі объект ретінде қарастырылады. Университет модельдің негізгі буыны болғандықтан, Генри Эцковиц пен Лоит Лейдесдорфтың гибриді модельдердегі мекеменің рөлін анықтаудағы тәжірибесі өзекті болып табылады.

Бұл мақала Қазақстан Республикасы Білім министрлігінің № АР08053217 2020-2022 ж. ж. «Күс етін өндіру мысалында жеке қосалқы шаруашылықтардың тиімді қызмет ету үлгісін әзірлеу» гранттық қаржыландыру жобасын іске асыру барысындағы екі жылдық зерттеу нәтижелері бойынша жазылған.

G. Assanova, M. Saginbayeva, A. Temirova, Zh. Nurgaliyeva

**DEVELOPMENT OF A MECHANISM FOR INTERACTION BETWEEN THE PARTIES OF
A MODEL FOR INCREASING THE BUSINESS ACTIVITY OF PERSONAL
SUBSIDIARY FARMS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

Annotation

The basis of this article is the study of such form of farming in rural areas as personal subsidiary farms. The importance of private farming is actualized both in matters of a social nature in rural areas, and issues of sustainable development of entire sectors of the economy. The article clarifies the main socio-economic functions of personal subsidiary farms.

The basics of motivation and goal-setting in the direction of entrepreneurship are considered. The personality of the entrepreneur, as an economic unit, is also considered as an object, with the definition of his characteristic features and the influence of this personality on the nature of the activity of private household plots and its business activity.. And since the university is a key link in the model, the experience of Henry Etzkowitz and Loiet Leidesdorff in defining the role of the institution in hybrid models is relevant.

This article is written based on the results of two years of research during the implementation of the Grant financing project of the Ministry of Education of the Republic of Kazakhstan No. AR08053217 «Development of a model for the effective functioning of personal subsidiary farms on the example of poultry meat production», 2020-2022.

