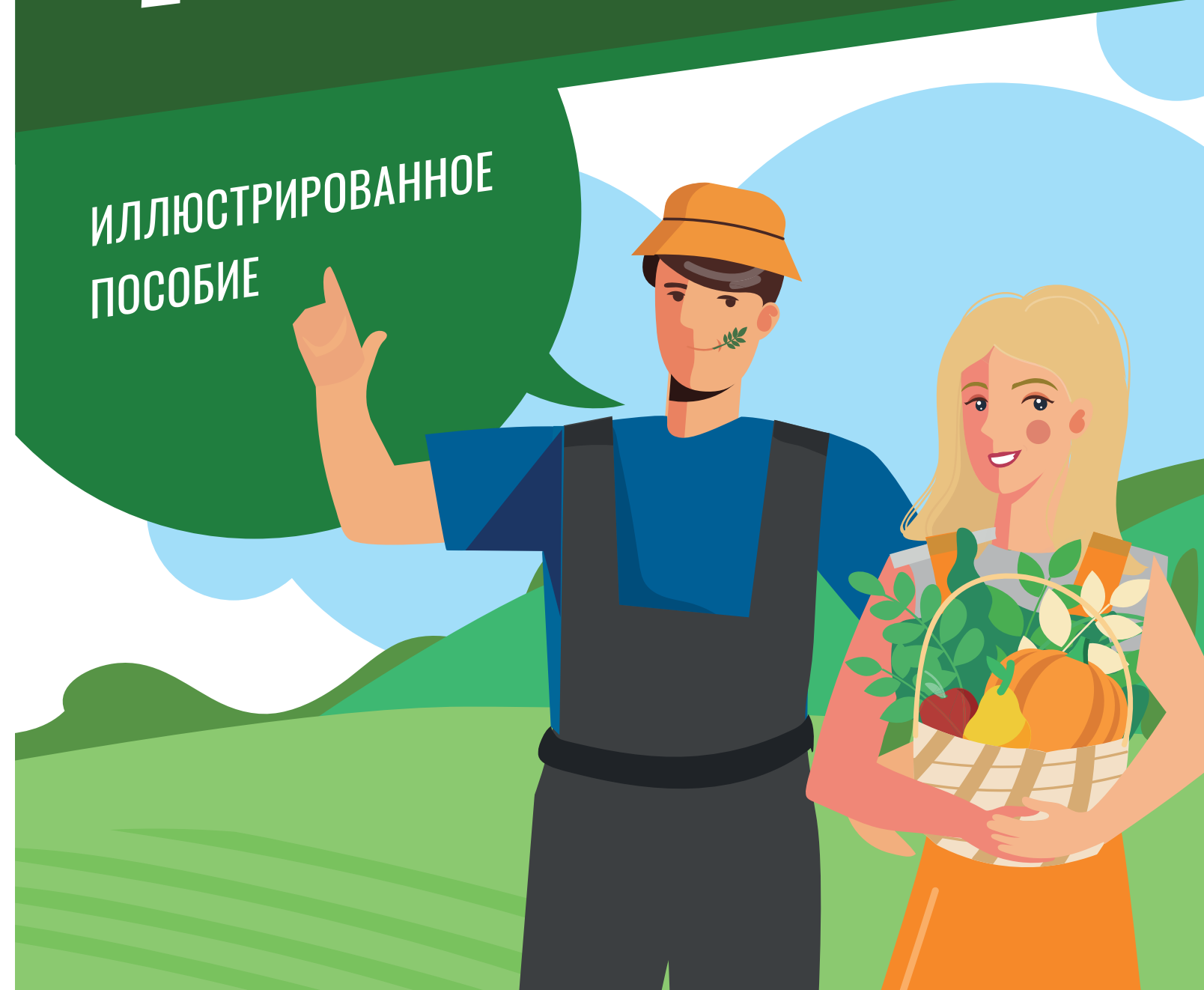


Фермерство для НАЧИНАЮЩИХ

ФЕРМЕРСТВО ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

ИЛЛЮСТРИРОВАННОЕ
ПОСОБИЕ





Своё | Фермерство
от Россельхозбанка



Цифровая экосистема для фермеров

Своё Фермерство это:

- Продавать фермерскую продукцию через мобильное приложение
- Подобрать персонал с помощью сервиса «Работа»
- Покупать товары для сельского хозяйства на одном из крупнейших маркетплейсов агросектора
- Пользоваться десятками агросервисов для вашего бизнеса



РоссельхозБанк



Регистрируйтесь на сайте svoefermerstvo.ru и повышайте эффективность вашего бизнеса вместе с АО «Россельхозбанк»

АО «Россельхозбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3349 (бессрочная) от 12.08.2015. Реклама, не является офертой.



Своё | Родное
от Россельхозбанка



РоссельхозБанк

МАРКЕТПЛЕЙС НАТУРАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ

Скачивайте приложение **Свое.Родное** и заказывайте вкусные натуральные



АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 3349 (БЕССРОЧНАЯ) ОТ 12.08.2015. РЕКЛАМА.

svoe-rodnoe.ru





ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЯМ



Среди тех, кто решил стать фермером, есть и звукорежиссеры, и программисты, и инженеры, и учителя. Меняя город на глубинку, они меняют и свою жизнь, и жизнь страны, иногда даже не подозревая об этом.

Целеустремленные и открытые, трудолюбивые и ищущие, они формируют новый класс – класс людей, влюбленных в землю, создают новые рабочие места, производят натуральную продукцию, которую все больше ценят покупатели. Фермерство становится перспективной, доходной и интересной профессией.

Большинство тех, кто выбирает для себя делом жизни сельское хозяйство, – люди, пришедшие в новую для себя сферу. Но есть и те, кто продолжает семейную традицию земледелия. И все настроены научиться вести бизнес эффективно за счет новых знаний.

Вы держите в руках пособие для начинающих фермеров, для тех, кто решил посвятить себя сельскому хозяйству. Здесь подробная информация о том, как организовать современное фермерское хозяйство, дорожная карта агростартапа и практический опыт реальных фермеров.

Читайте, учитесь, вдохновляйтесь!

Ваш Россельхозбанк

Дорогие друзья!

Прежде чем познакомить начинающих фермеров с нашим пособием, мы показали его экспертам и законодателям, фермерам и специалистам сельхозпредприятий. Делимся их отзывами.



«Книга «Фермерство для начинающих» – это новые знания и опыт для людей с предпринимательской жилкой, которые решили с нуля начать аграрный бизнес или продолжить развитие и продвижение на рынок своего сельскохозяйственного предприятия.

Это учебное пособие – дорожная карта, а точнее пошаговый план и руководство к действию, всем, кто решил посвятить жизнь сельскому хозяйству, и неважно, сколько тебе лет.

Книга подскажет, какой вид деятельности более подходит для вашего региона и даже района, это могут быть животноводство, растениеводство, пчеловодство, овощеводство, выращивание грибов, производство органической продукции или развитие агротуризма.

В книге предлагаются подсказки по самым разным направлениям, в том числе: как правильно составить бизнес-план, получить грант, найти рынки сбыта и создать свой неповторимый бренд и многое другое.

Отдельно хочу остановиться на разделе, в котором рассказывается о законодательных и производственных требованиях к ведению фермерского хозяйства и, что очень важно, как оформить земельный участок под ведение фермерской деятельности.

Формат обучения по этой книге сопоставим с уровнем профессиональной переподготовки,

«Добрый и мудрым помощником начинающему фермеру станет эта книга, подготовленная в АО «Россельхозбанк». В ней каждый найдет ответы на множество вопросов, советы и рекомендации, как правильно поступить в тех или иных ситуациях, как избежать ошибок в принятии решений.

Россельхозбанк уже много лет – ключевой и надежный партнер АККОР. Нами вместе пройден огромный путь, накоплен уникальный опыт сотрудничества, тысячи фермеров являются клиентами Банка, прошли обучение в школах фермера, которые по инициативе РСХБ

когда происходит закрепление теоретических знаний с практикой на своем сельхозпредприятии с учетом климатических и географических особенностей региона.

Имея аграрный бизнес, непросто заявить о себе и своей продукции на рынке, а главное, завоевать доверие потребителей. И в этом направлении авторы рассказывают, как профессионально создать сильный бренд, а также выстроить эффективную стратегию продвижения фермерской продукции.

Особое внимание заслуживает приложение, в котором начинающие фермеры получают много полезных советов, в том числе:

- как грамотно оформить заявку и получить грант;
- какие кредитные программы работают на аграрном рынке;
- как выращивать экологически чистые продукты;
- как развивать аграрный туризм и другое.

Выражаю слова благодарности Россельхозбанку и авторскому коллективу, который в интересной и познавательной форме доступно рассказывает, как запустить агробизнес с нуля или вывести фермерское хозяйство на новый уровень.

Уверен, что книга «Фермерство для начинающих» станет настольной книгой для фермеров!

ВЛАДИМИР ИВАНОВИЧ КАШИН,
председатель Комитета Государственной Думы по аграрным вопросам

работают во многих регионах страны. Книга «Фермерство для начинающих» подводит определенный итог проделанной работы, в котором главное – практический крестьянский опыт.

Книга написана простым и понятным языком, в ней много иллюстраций. Уверен, она будет полезна тем людям, кто принял решение связать свою судьбу с селом, с жизнью на земле и принесет реальную пользу становлению новых крепких фермерских хозяйств.

ВЛАДИМИР НИКОЛАЕВИЧ ПЛОТНИКОВ,
президент АККОР, первый заместитель председателя Комитета Государственной Думы по аграрным вопросам

«Пособие очень интересное, очень нужное и очень своевременное. С ним новый класс фермеров будет натуральный, добрый, отзывчивый и патриотичный, а мы молодых всегда готовы поддержать чем можем.

В добрый путь, друзья! За работу, фермеры-крестьяне!

ГРИГОРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ ПЕТРОВ-ЧОТКАР, председатель АККОР Республики Марий Эл

«Фермерство для начинающих» – отличный инструмент для новых фермеров. Даже мне, человеку с большим опытом в сельском хозяйстве, было интересно с ним ознакомиться. Хочу обратить внимание на один момент. Сельское хозяйство – высокорисковый бизнес. В главе, посвященной выбору направления, приведены цифры, и нужно понимать, что они в большинстве своем усредненные. На наш доход влияет много факторов, в том числе и внешних, – например, погодные условия. Это нужно учитывать. В целом пособие написано хорошим и понятным языком, буду рекомендовать всем начинающим фермерам.

МАКСИМ ВАЛЕРЬЕВИЧ ГРИДНЕВ, глава КФХ, председатель ассоциации «Фермеры Московской области»

«Пчеловод – тоже фермер! Это часто забывают. Действительно от всей души хочу поблагодарить создателей книги за то, что в выборе ниш не забыли и про нашу отрасль. Получилась крутая инструкция для новичка. Жалко, что у меня такой не было в начале пути! Я как преподаватель в «Школе фермера» уверен: нашим слушателям пособие будет очень кстати!

ВЛАДИМИР АЛЕКСАНДРОВИЧ ГОЛИЧКОВ, глава КФХ «Пчела»

«Получилась отличная дорожная карта для начинающего фермера. От себя я бы посоветовал обратить внимание на выбор структуры и направления деятельности. Изучить вопрос по наличию земли, ее форме собственности и возможности увеличения в перспективе. Проработать возможность получения регионального гектара в аренду, а затем в собственность.

ИВАН ИВАНОВИЧ ПИРЕЕВ, председатель некоммерческого партнерства КФХ, СК и ЛПХ Новгородской области «Вече», глава КХ

«Отличное пособие для тех, кто только заходит в сельскохозяйственную отрасль. Материал изложен доступно, указаны интересные статистические данные, и главное – приведен опыт реальных фермеров. Со всей уверенностью заявляю, что это пособие может стать достойным настольным руководством для начинающих фермеров.

КОНСТАНТИН СТАНИСЛАВОВИЧ ЮРОВ, замглавы КФХ «Возрождение», член рабочей группы по «регуляторной гильотине» при Правительстве РФ в области растениеводства и животноводства, сопредседатель Краснодарского регионального отделения «Деловой России»

«Каждый день мне пишут десятки фермеров с просьбой рассказать, как открыть свою сыроварню или ферму. Теперь у меня есть помощник – пособие «Фермерство для начинающих»! Книга получилась простой и понятной, доступной и для студентов аграрных колледжей. Молодые люди мечтают о своем деле, но не все реализуют себя в профессии. А бизнес в сельском хозяйстве – это реальность. Моя мечта – тысяча новых фермерских хозяйств по всей стране! Хочу пожелать всем читателям успеха! Вместе придем к нашей общей цели, и в России не останется невспаханных полей.

ОЛЕГ АЛЕКСАНДРОВИЧ СИРОТА, председатель совета ассоциации «Народный фермер», фермер-сыровар

«Авторы представили концентрированную информацию об основах органического производства в России – вопросы законодательного регулирования органики, отличия от интенсивного сельского хозяйства. Надеюсь, что после прочтения данного пособия число сторонников органического сельского хозяйства в нашей стране возрастет, ведь за органикой – будущее!

СЕМЬЯ ШАРЕЦ, ягодное хозяйство «Доктор Шарец»

«Пособие написано доступным языком, легко читается, а дорожная карта позволяет читателю быстро сориентироваться, какие шаги он должен сделать в начале своего фермерского пути. Отдельного внимания заслуживает раздел про органику. Авторы отразили максимально важные моменты ведения органического хозяйства – это очень ценно.

МИХАИЛ ВАЛЕРЬЕВИЧ ШКЛЯР, глава КФХ, производитель органической продукции, Свердловская область

Дорожная карта

Для тех, кто решил связать свою жизнь с сельским хозяйством, мы составили пошаговый план – руководство к действию.

1

Выбираем направление

Самый главный и самый сложный вопрос для начинающего фермера: как правильно выбрать нишу? Чем заняться – животноводством или выращиванием овощей? Что прибыльнее и на что есть спрос?

Сориентироваться в актуальных направлениях сельхозбизнеса поможет информация на стр. 8

Создаем фермерское хозяйство и выбираем земельный участок

Какие принципы лежат в основе деятельности агробизнеса? Каким законодательным и производственным требованиям должен соответствовать земельный участок под фермерство?

Ответы на важные вопросы – на стр. 22

Регистрируем агробизнес

Какую организационно-правовую форму выбрать? Нужна ли лицензия для выбранного вида сельскохозяйственной деятельности?

Подробности – на стр. 30

Осваиваем бухгалтерский учет и выбираем систему налогообложения

Изучите этот раздел внимательно – речь идет об основах бухгалтерского учета и о различных режимах налогообложения, что напрямую влияет на финансовый результат бизнеса.

Подробности – на стр. 40

5

Составляем бизнес-план

Бизнес-план – важная часть агростартапа, поскольку на его основе можно просчитать затраты на создание хозяйства, срок окупаемости и доходность.

Какие параметры необходимо включить в этот важный документ, по какой схеме его составить – читайте на стр. 60

Учимся менеджменту

Любое сельхозпредприятие, будь то мелкое хозяйство или крупный агропромышленный комплекс, не способно работать без грамотного управления. Фермер, даже начинающий, – это уже менеджер-управленец, который должен рассматривать свое дело как бизнес, требующий вдумчивого планирования.

О методах и инструментах управления, в том числе и кадрового, – на стр. 76

7

Разбираемся в маркетинге и создаем бренд

Заявить о себе на рынке и завоевать доверие потребителей, создать сильный бренд, выстроить стратегию продвижения – основные задачи маркетинга, которые предстоит решить начинающему фермеру.

Чтобы все сделать грамотно, изучайте материал на стр. 82

Находим рынки сбыта

Где продавать свою продукцию начинающему фермеру? Какие каналы использовать? Какими офлайн- и онлайн-возможностями можно воспользоваться сразу и с нулевым бюджетом?

Проверенные инструменты и каналы – на стр. 88

9

Готовимся к тому, что все пойдет не так 😊

И что все поправимо, если постоянно учиться, прислушиваться к советам практиков и опираться на ценный опыт других аграриев. Как это сделали самые настоящие фермеры! С чего они начинали и к каким результатам пришли – об этом их реальные истории и дорожные карты по трем направлениям агробизнеса:

- ✓ Выращивание ягод – на стр. 98
- ✓ Семейная ферма – на стр. 108
- ✓ Пчеловодство – на стр. 118

Подробности – дальше



6



8



Новые фермеры, или Почему сельское хозяйство?

Экономика России претерпевает огромные изменения: появляются новые профессии и новые сектора, а действующие – преобразуются и получают мощный стимул для развития.

Одна из таких перспективных отраслей – сельское хозяйство, где сейчас начинающему фермеру можно стартовать с минимальными вложениями. Подтверждение тому – растущее количество предприятий малого и среднего агробизнеса. В России активно формируется новый социальный слой – фермеры. Наше издание – для тех, кто решил открыть собственное дело в агропромышленной отрасли.



Жить в деревне

Восемь из 10 россиян рассматривают возможность переезда из города в село, а больше половины готовы заняться сельским хозяйством – такие данные следуют из опроса, проведенного Россельхозбанком. Пандемия изменила представления о жизни за городом. У многих горожан есть осознанное желание сменить городскую суету на тишину и неспешность сельской жизни, поработать на новом месте, найти себя в другой профессии – например, стать фермером. Тем более благодаря государственной политике на сельских территориях действительно создаются условия для комфортной жизни и работы. Неудивительно, что почти половина опрошенных (47%) хотела бы приобрести недвижимость в деревне.

Спрос на деурбанизацию заметили до того, как в наш лексикон прочно вошло слово «пандемия». Жители мегаполисов стали больше уставать, а выходные на даче для многих оказались спасением. 17% владельцев загородной недвижимости инвестировали в то, чтобы сделать ее пригодной для круглогодичного проживания. Никакой статистики по масштабам деурбанизации нет, но косвенным показателем популярности этого движения могут являться набирающие популярность блоги новых «деревенщиков».

Все блоги – рассказы о повседневной жизни, событиях дня или решении некой житейской проблемы. Как выбрать дом в деревне, если хотите переехать в него жить? Как выращивать бройлеров? Какую подстилку делать кроликам? Как проходит день сельского труженика?

За 10 лет, с 2010 по 2020 г., производство в РФ фермерской продукции выросло в 5 раз, до 873,4 млрд рублей, а вклад фермеров в общий объем производства – в 2 раза, с 7 до 14%

81% россиян рассматривает возможность проживания в сельской местности, больше половины из них – люди от 35 до 50 лет. Мужчины решительнее – именно на них приходится больше половины желающих переехать в село навсегда. Женщины осторожнее – только 28% готовы сменить город на деревню

Такие вопросы вызывают неподдельный интерес. В комментариях задают уточняющие вопросы, рассказывают про свой опыт решения проблем, дают советы. Получается, что переезд из города в деревню – серьезная альтернатива, которую рассматривают для себя сотни тысяч москвичей и жителей других больших городов.

Отметим, что не все думают о возможности приобретения загородной недвижимости для отдыха или краткосрочного пребывания. Для многих создание собственной фермы – потенциально прибыльный бизнес-проект. Такие ожидания вполне оправданны, если вспомнить высокий спрос на натуральные, органические, фермерские продукты. Люди хотят покупать у производителя, которого знают в лицо.





РоссельхозБанк

ШКОЛА
ФЕРМЕРА

1 шаг

ВЫБИРАЕМ НАПРАВЛЕНИЕ

Самый главный и самый сложный вопрос для начинающего фермера: как правильно выбрать нишу? Чем заняться – животноводством или выращиванием овощей? Что прибыльнее и на что есть спрос?



В этом разделе вы научитесь:

- ✓ определять спрос на сельскохозяйственную продукцию с помощью статистики
- ✓ анализировать отрасли с точки зрения ключевых бизнес-показателей



Сервисы для исследования спроса

Сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации – первый и главный ресурс, к которому нужно обратиться начинающему фермеру. Это сайт федерального органа исполнительной власти, который управляет единой агропромышленной политикой государства. Именно Минсельхоз разрабатывает правила работы всего агропромышленного комплекса.



КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ? На главной странице сайта публикуются новости и анонсы событий. В меню наверху есть разделы, где можно посмотреть данные о министерстве, господдержке, документах и т. д. Советуем зайти в раздел «Аналитика», где представлена актуальная и комплексная информация о состоянии АПК. Здесь – комментарии о ситуации на различных рынках – пищевой промышленности, птицеводства, молочном рынке и других. В этом же разделе – прогнозы производственных показателей и цен, анализ импорта и экспорта продукции, экспертные оценки конъюнктуры рынков.

Если вы решили открыть собственное фермерское дело с нуля, важно ответить себе на самый главный и самый сложный вопрос для начинающего сельхозпроизводителя: как правильно выбрать сферу деятельности? На что ориентироваться в этом вопросе? Как оценить актуальность товара на рынке и выбрать нишу, то есть вектор развития вашего бизнеса? Все эти вопросы, по сути, об одном: как определить спрос на продукцию, которую планируете производить.

СПРОС – это показатель, «говорящий» о заинтересованности покупателей в продукте. Величина эта изменчивая и зависит в первую очередь от сезонности и цены. Существует несколько способов ее определить.



Обязательно воспользуйтесь еще одним источником информации для выбора ниши – **сайтом регионального органа АПК**. Региональное министерство сельского хозяйства (МСХ) дает полноценный «портрет» региона и информацию о том, какие направления сельскохозяйственной деятельности здесь больше всего ценятся. Именно здесь узнаете, какая продукция производится и в каком количестве, а также величину спроса на нее.



КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ? На сайтах региональных МСХ в первую очередь изучаем аналитику, рейтинги, мониторинг агропродовольственного рынка. Помимо этого, советуем внимательно ознакомиться с программами развития сельхозпроизводителей – здесь дается информация и о государственных, и об областных программах поддержки. Отдельного внимания заслуживает раздел «Ярмарки выходного дня», где указаны адреса мини-рынков, на которых фермеры и владельцы личного подсобного хозяйства могут продавать свою продукцию.



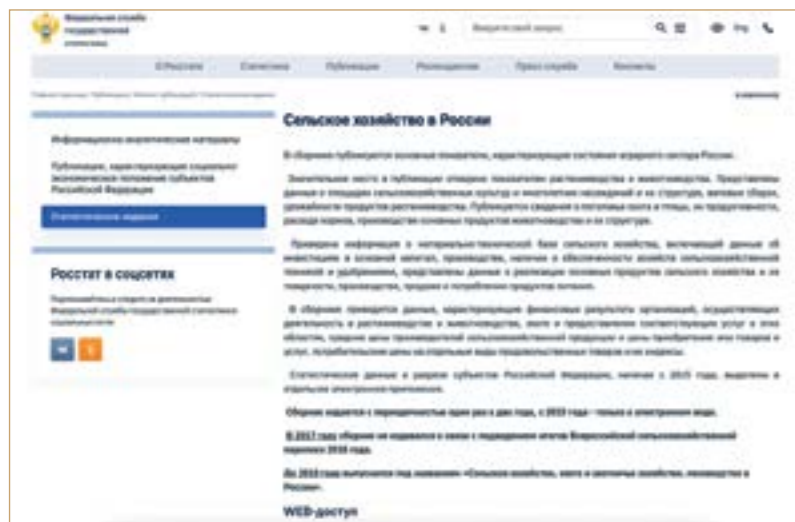
Еще один источник информации – **сайты региональных центров компетенций**, главная задача которых – предоставить сельхозтоваропроизводителям и предприятиям в сфере АПК системную поддержку. Поддержка выражается в конкретных действиях – здесь консультируют по вопросам создания и развития КФХ и ЛПХ, помогают правильно подготовить документацию, сопровождают микро-, малых и средних сельскохозяйственных товаропроизводителей с точки зрения ветеринарного, зоотехнического, агрономического, бухгалтерского, юридического, маркетингового обслуживания и др.



КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ? Эти ресурсы советуем изучить досконально – здесь есть и «База знаний», и «Образцы готовых решений» – с бизнес-планами по различным рынкам для агростартапа, формы и документы. Здесь можно задать вопросы по всем интересующим вопросам – центры компетенций для того и созданы, чтобы помогать фермерам разбираться со всеми сложными вопросами и развивать бизнес грамотно.



Бесплатные сервисы по исследованию потребительского спроса на базе крупнейших поисковых сетей



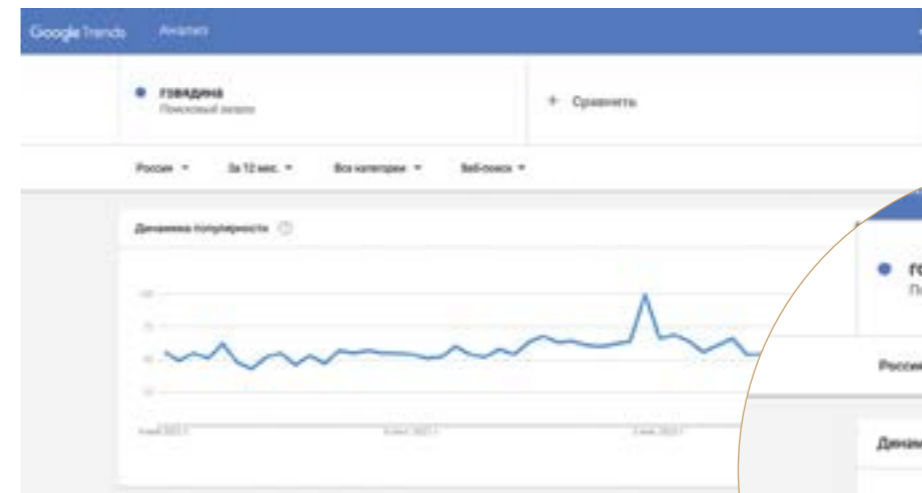
Росстат – известный и популярный ресурс статистических данных федерального уровня. Начинающим сельхозпредпринимателям дает возможность сориентироваться в реальной ситуации по разным рынкам и отследить динамику общеотраслевых показателей.

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ? Сайт федеральной службы статистики РФ прост в использовании. На главной странице можно увидеть новости и популярные документы, а также список разделов, который можно найти в меню Росстата. Выбирайте нужный и изучайте.

Wordstat.yandex.ru – сервис статистики поисковых запросов от «Яндекса». С его помощью можно оценить спрос на ваш продукт, а также провести экспресс-анализ интересов покупателей (вашей целевой аудитории).

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ? Заведите аккаунт в системе, после этого вы получите доступ к статистике поисковых запросов пользователей. Перед тем как начинать исследование, выберите регион, где планируете продажи своей продукции. Это позволит адекватно оценить интерес к вашей продукции. Затем вводите в поисковую строку наименование продукта, спрос на который хотите изучить, и нажимаете кнопку «подобрать». После этого вы получаете доступ к данным о том, насколько популярен ваш продукт, его сезонности, географии спроса и т. д. Учтите, что «Яндекс.Вордстат» дает статистику по популярным запросам, которые ищут регулярно большое количество пользователей.

Словосочетание	Показы в месяц	Словосочетание	Показы в месяц
говядина	1 879 134	говядина	388 872
говядина, говядины	404 888	говядина	11 914
мясо говядины	121 982	говядина	469 940
говядина, говядины	102 982	говядина	3 792
говядина, говядины	102 982	говядина	98 901
говядина, говядины	101 748	говядина	1 943
говядина, говядины	94 188	говядина	904 812
говядина, говядины	92 922	говядина	4 828
говядина, говядины	89 442	говядина	28 882
говядина, говядины	84 471	говядина	28 882
говядина, говядины	79 104	говядина	8 907
говядина, говядины	68 877	говядина	48 882
говядина, говядины	58 808	говядина	913
говядина, говядины	57 982	говядина	1 488
говядина, говядины	56 884	говядина	3 888
говядина, говядины	54 712	говядина	154 882
говядина, говядины	53 288	говядина	8 808
говядина, говядины	52 888	говядина	52 812
говядина, говядины	52 882	говядина	308
говядина, говядины	50 224	говядина	794 842
говядина, говядины	48 888		
говядина, говядины	44 912		
говядина, говядины	44 727		
говядина, говядины	44 184		
говядина, говядины	42 888		



Google trends – удобный и бесплатный сервис, который помогает узнать о трендах по определенным запросам, то есть понять, растет интерес потребителей к определенному продукту или, наоборот, падает. Дает более сжатые данные, нежели подбор слов «Яндекса», однако вполне показателен.

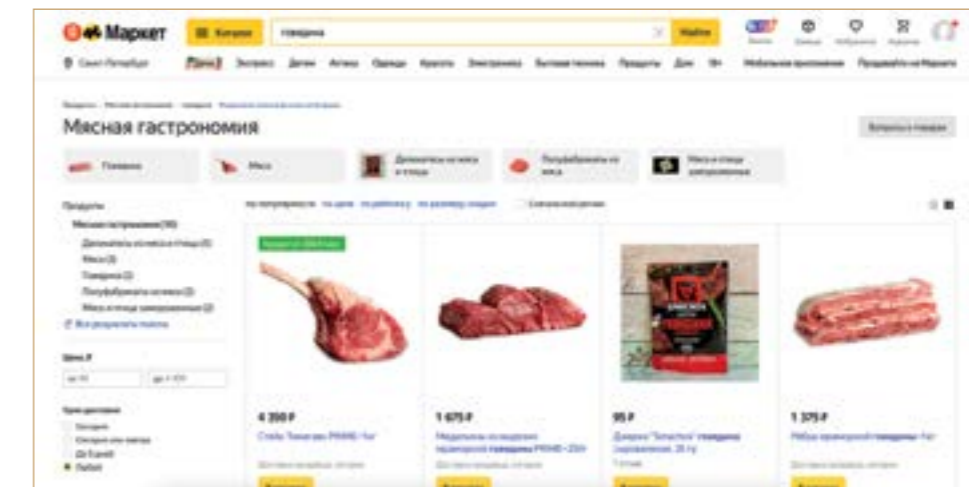
КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ? У вас должен быть аккаунт в Google. Заходите в раздел «Анализ» прямо с главной страницы и вводите поисковое слово в окно поиска. Например, оценим популярность все того же поискового запроса «говядина». Для этого выставим соответствующий регион для анализа и оцениваем результаты на графике.



В Google Trends есть интересный инструмент, который позволяет сравнивать тренды по смежным запросам. Например, по мясной тематике, но отдельно: «говядина», «баранина». Также здесь есть фильтры «регион», «период», «категория», «тип поиска», с помощью которых вы сможете сделать запрос более точным.

«Яндекс.Маркет» – онлайн-площадка для продажи различных товаров. Здесь вы можете проанализировать спрос – на каждый продукт здесь заводится карточка с описанием и ценой. Причем один и тот же товар отображается в разных онлайн-магазинах. По месту размещения карточек в выдаче можно легко определить популярность вашей продукции. Все товары можно сортировать по критериям: стоимость, популярность, рейтинг, отзывы.

ВАЖНО: не забудьте удостовериться, что география поиска выставлена верно.



Анализируя аудиторию подобных сайтов, вы фактически видите потребителей, готовых к покупке вашей продукции. Ведь на этих ресурсах подсчитывается количество пользователей, которые пришли на сайт с конкретной целью: купить нужный продукт (в нашем случае – говядину). Таким образом можно узнать спрос на любые товары и услуги, а также определить собственную ассортиментную и ценовую политику.



Выбираем перспективные ниши для фермерского бизнеса



Прежде чем подробно рассмотреть возможности для агростарта на конкретных рынках, разберемся, на какие две большие подотрасли делится сельское хозяйство и какие направления сельхоздеятельности к ним относятся.

РАСТЕНИЕВОДСТВО (что можно выращивать)

- ✓ зерновые культуры: рожь, пшеница, ячмень, кукуруза, рис и др.
- ✓ технические культуры: сахарная свекла, подсолнечник, лен-долгунец
- ✓ овощные культуры: картофель, лук, морковь и др.
- ✓ бахчевые культуры: дыни, арбузы

Определились с отраслью? Пойдём дальше – проанализируем популярные ниши с точки зрения ключевых параметров:

ЖИВОТНОВОДСТВО (кого можно разводить)

- ✓ скотоводство (разведение коров, свиней)
- ✓ овцеводство
- ✓ птицеводство
- ✓ коневодство
- ✓ рыболовство
- ✓ пчеловодство
- ✓ пушное звероводство

- ✓ размер первоначального капитала
- ✓ срок окупаемости
- ✓ перспективы роста

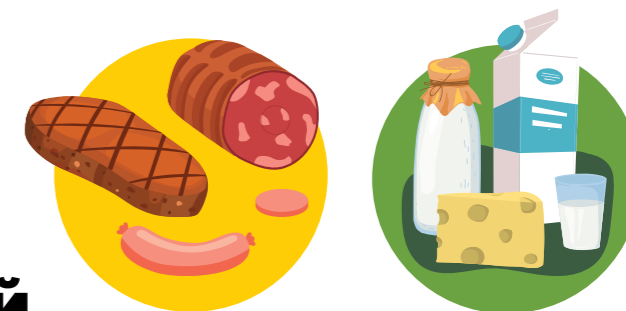
* Данные по первоначальному капиталу, сроку окупаемости, прибыли и рентабельности представлены на основании данных, опубликованных на портале начинающих предпринимателей orepbusiness.ru. Редакция не проводила экспертную оценку и не несет ответственности за корректность приведенных данных.

Разведение коров

ОСОБЕННОСТЬ БИЗНЕСА: производство говядины отличает долгий цикл и трудоемкость, но возможность параллельно заниматься молочным скотоводством и получать доход от продукции этого направления делают этот бизнес привлекательным и перспективным.

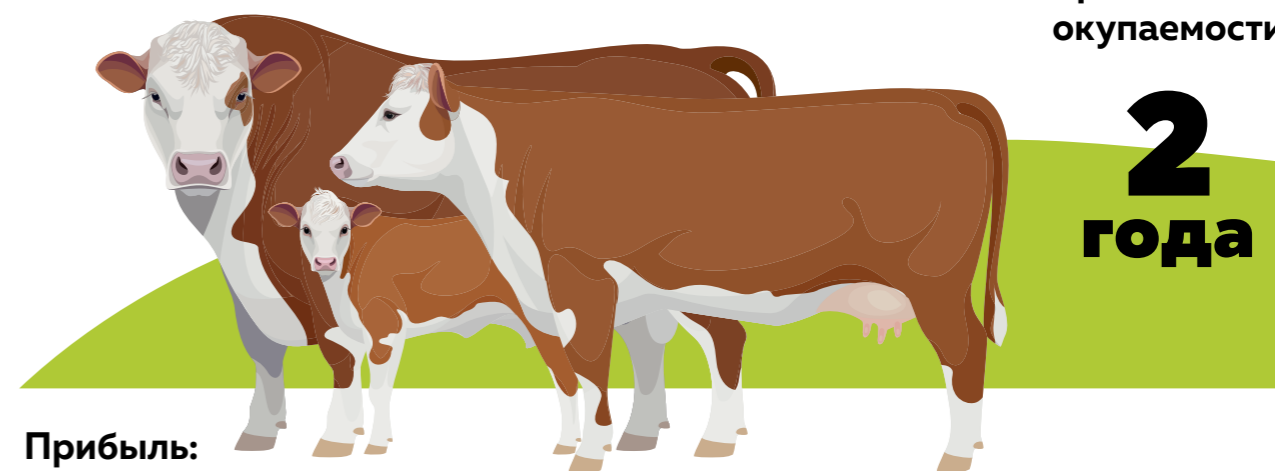
Размер первоначального капитала:

от **1 млн рублей**



Срок окупаемости:

2 года



Прибыль:

от **150 тыс. рублей в месяц**

ФЕРМЕРАМ ВЫГОДНЕЕ ВСЕГО ЗАНИМАТЬСЯ:

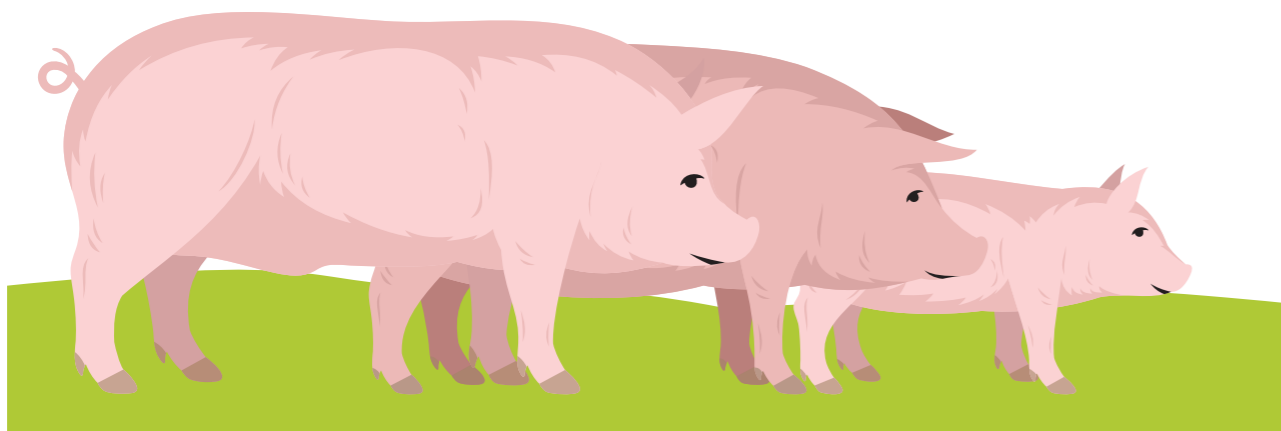
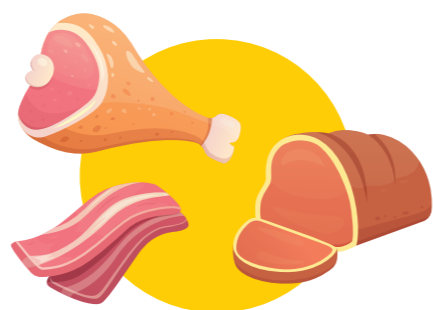
- ✓ молочным производством (рентабельность – до 35%)
- ✓ растениеводством (31%)
- ✓ мясным скотоводством (29%)

Разведение свиной

ОСОБЕННОСТЬ БИЗНЕСА: аналитики в числе первых отраслей по рентабельности называют свиноводство. Свины увеличивают массу тела быстро, и если фермер не экономит на корме и правильно подбирает рацион, то уже к полугоду молодняк достигает веса 100 кг и может идти на убой. Свины славятся своей плодовитостью (по длительности цикла выращивания свины идут на втором месте после птицы), относительной неприхотливостью и устойчивостью к различным болезням.

Размер первоначального капитала:

от **8 млн рублей**



Рентабельность:

28%

Срок окупаемости:

3,5–4 года

Разведение кроликов

ОСОБЕННОСТЬ БИЗНЕСА: разведение и выращивание кроликов считается быстроокупаемым, прибыльным и подходящим бизнесом – даже для начинающих фермеров, которые не имеют большого опыта в этой сфере. Прежде всего ценится мясо этих животных. Из преимуществ бизнеса: нет необходимости в больших площадях земли (для фермы производительностью до 1 000 кроликов в год потребуется меньше одной сотки земли) и низкий уровень конкуренции на этом рынке.

Размер первоначального капитала:

от **600 тыс. рублей**



Срок окупаемости:

от **1 года**



Чистая прибыль:

1 млн рублей в год (с 10 шедов*)

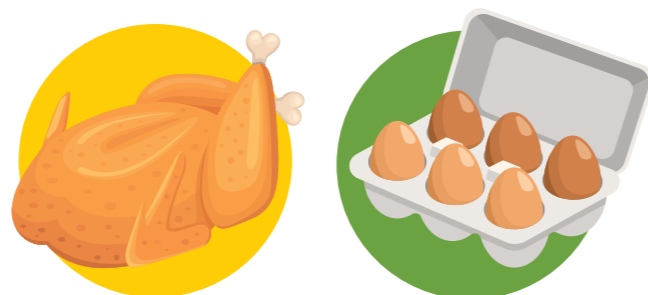
* Шед – навес, под которым располагаются клетки с кроликами в один – три яруса.

Птицеводство

ОСОБЕННОСТЬ БИЗНЕСА: разведение птиц предполагает доход не только от мяса и яиц, но и от продажи пуха, субпродуктов и даже помета для удобрения. Чтобы открыть птицефабрику, необходимо будет организовать помещение, оформить нужную документацию и изучить правила содержания домашней птицы.

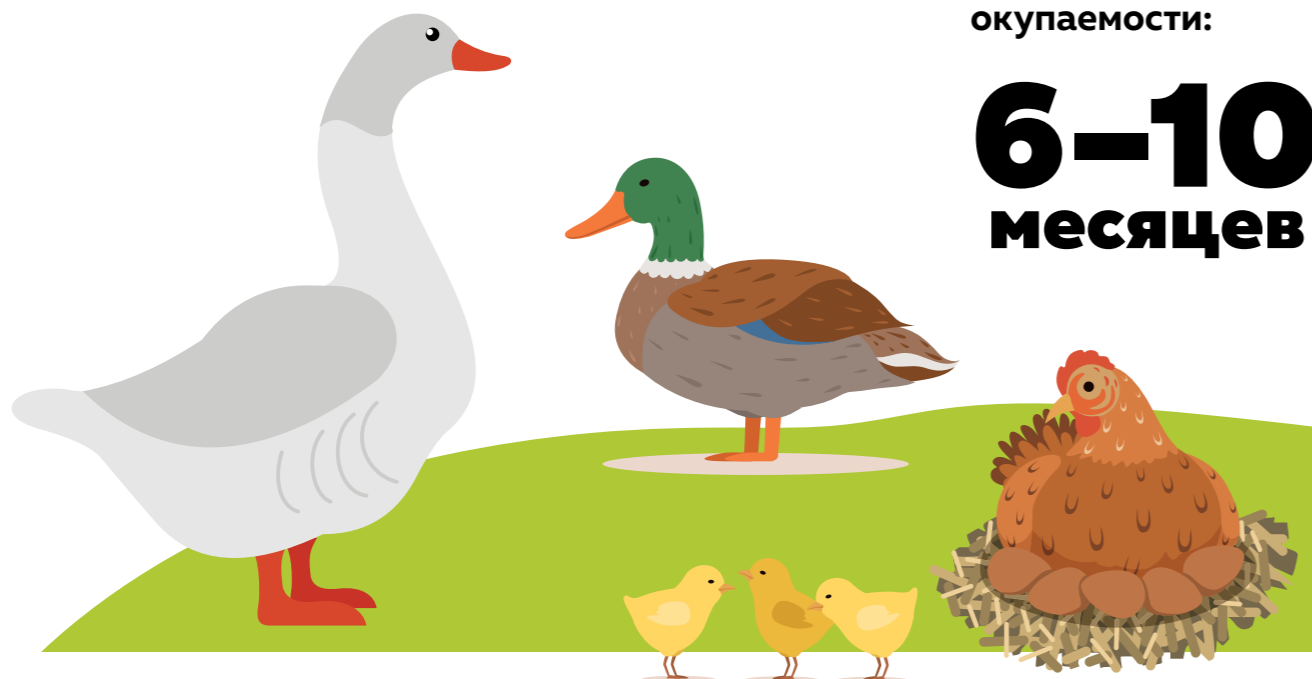
Размер первоначального капитала:

от **700**
тыс. рублей



Срок окупаемости:

6–10
месяцев



Прибыль:

от **140 ТЫС.** рублей в месяц

Пчеловодство

ОСОБЕННОСТЬ БИЗНЕСА: пчеловодство – многогранный бизнес: помимо традиционного сбыта меда, пасека дает и другие способы монетизации (продажа воска, прополиса, перги). Важно наладить технологию ухода за пчелами и постоянный сбыт продукции – тогда проект может быстро выйти на срок окупаемости и приносить стабильный доход в дальнейшем.

Размер первоначального капитала:

700
тыс. рублей



Срок окупаемости:

от **6**
месяцев



Средняя стоимость меда:

300
рублей за кг

Выручка за сезон:

360
тыс. рублей

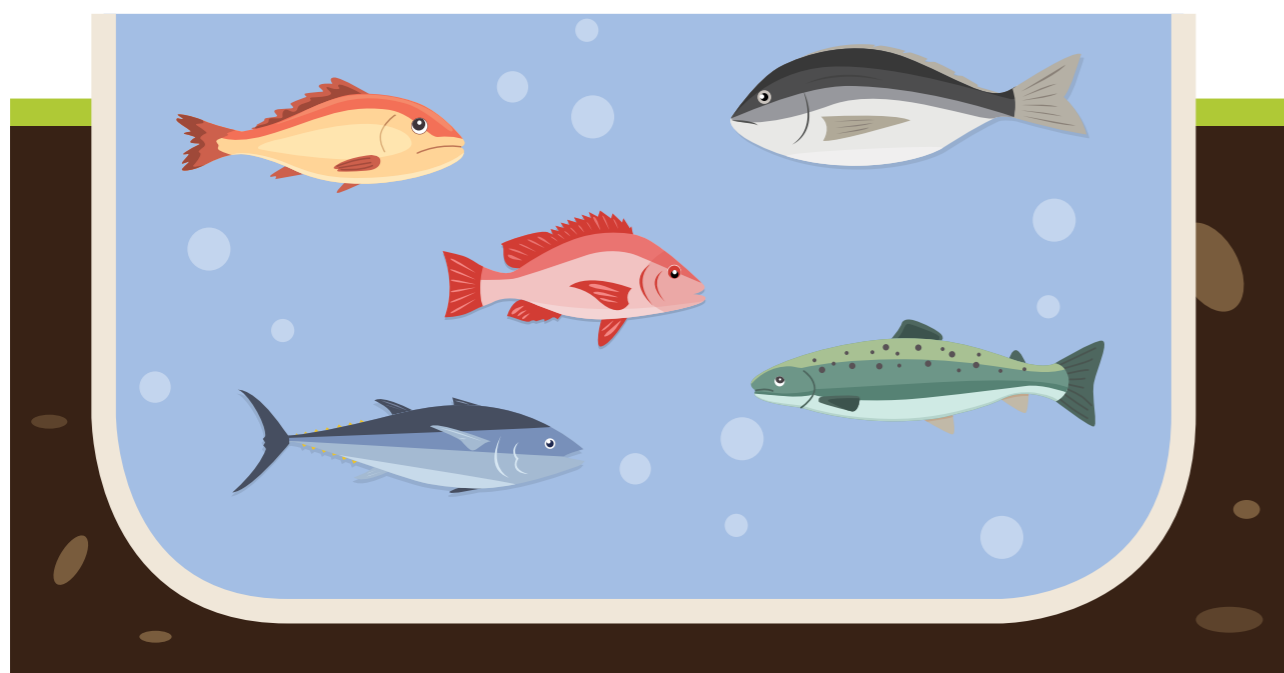
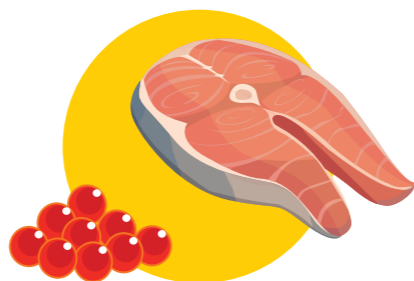


Рыбоводство

ОСОБЕННОСТЬ БИЗНЕСА: разведение рыбы – интересный бизнес, однако он требует немалых вложений. Большая часть средств пойдет на обустройство водоема (от 3 млн рублей), приобретение корма (для получения у карпа привеса в 1 кг требуется 4 кг корма) и мальков.

Размер первоначального капитала:

от **4** млн рублей



Рентабельность:

25%

Срок окупаемости:

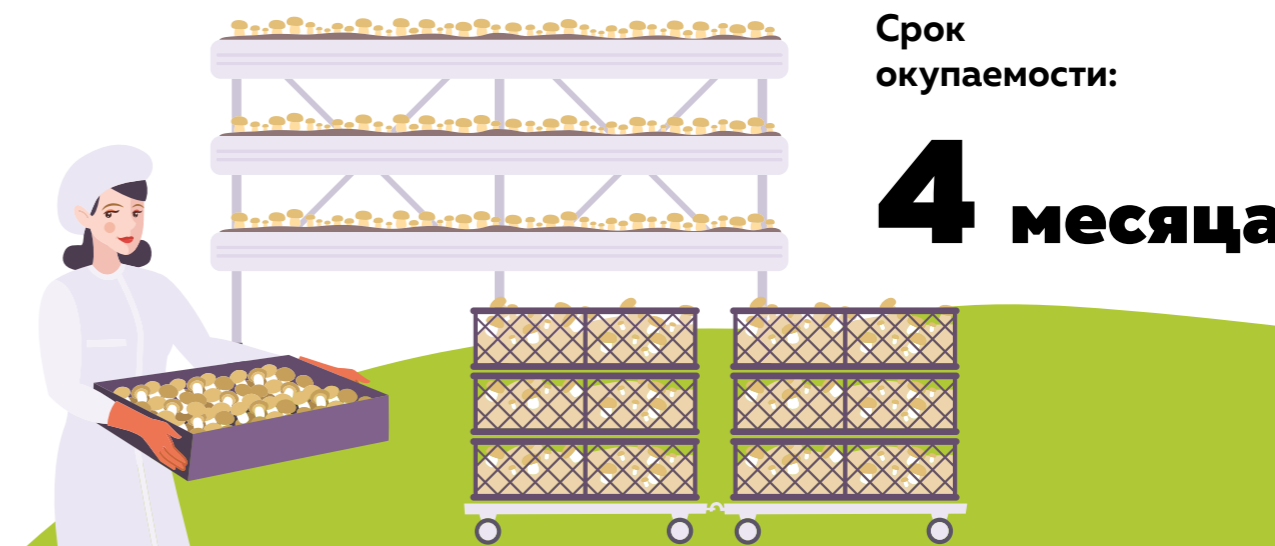
от **4** лет

Выращивание грибов

ОСОБЕННОСТЬ БИЗНЕСА: это направление отличают минимальные риски по потере урожайности и простота производственного процесса. Грибы – продукт постоянного спроса, неприхотливый к условиям содержания и быстрорастущий, – выгодная и перспективная ниша для своего бизнеса.

Размер первоначального капитала:

от **1,5** млн рублей



Срок окупаемости:

4 месяца

Прибыль:

около **270** тыс. рублей
в месяц



РоссельхозБанк

ШКОЛА
ФЕРМЕРА

2 шаг

СОЗДАЕМ ФЕРМЕРСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ВЫБИРАЕМ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК

Какие принципы лежат в основе деятельности агробизнеса? Каким законодательным и производственным требованиям должен соответствовать земельный участок под фермерство?



В этом разделе вы узнаете:

- ✓ какими видами деятельности можно заняться фермеру
- ✓ что необходимо учесть при выборе земельного участка

С нишей определились. Теперь давайте ответим еще на один ключевой вопрос: вы сконцентрируетесь на производстве одного-двух продуктов или решите производить сразу несколько товарных позиций? У каждого вида хозяйства есть свои плюсы и минусы – выбирать вам. Предлагаем задуматься и над тем, какими видами деятельности будете заниматься, – все эти вопросы принципиальны для следующего важнейшего шага в фермерском деле – выбора земельного участка.



ЧЕМ БУДЕТЕ ЗАНИМАТЬСЯ:

Тут все просто. Главные направления деятельности для фермера:

- ✓ производство и переработка сельскохозяйственной продукции;
- ✓ транспортировка (перевозка);
- ✓ хранение и реализация сельскохозяйственной продукции собственного производства.

КАКОЕ ХОЗЯЙСТВО СОЗДАДИТЕ

На сегодняшний день сложились два типа фермерских хозяйств:

Многоотраслевое	Специализированное
Выпускается более трех видов товарной продукции различных отраслей	Производит один-два вида товарной продукции одной отрасли
<ul style="list-style-type: none"> + Рыночная устойчивость за счет ассортимента + Постоянная загрузка имеющихся в хозяйстве зданий и сооружений 	<ul style="list-style-type: none"> + Концентрация на нише, глубокое погружение в продукт, работа над его совершенствованием обеспечивает успешный результат
<ul style="list-style-type: none"> - Требуется большое количество техники, оборудования, капитальных вложений и оборотных средств - Требуется усилия по освоению технологий и методов организации производства в различных отраслях 	<ul style="list-style-type: none"> - Неравномерное использование трудового потенциала хозяйства - Малое производство иногда приводит к повышению себестоимости конечной продукции

ЧТО МОЖНО СЧИТАТЬ ИМУЩЕСТВОМ

Основные средства производства – это здания, техника и оборудование, транспорт, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги, а также земельные участки, находящиеся в собственности. То есть все то, что используется длительное время (от года) и постепенно изнашивается.

Оборотные средства фермера – это корма, семена и посадочный материал, запасные части, молодняк животных, животные на откорме и так далее. Сюда же относятся удобрения, дизельное топливо или бензин, тара для сбора и хранения урожая – то есть те средства, которые могут понадобиться в течение одного производственного цикла или сезона.

! Необходимо вести учет всех поступающих основных средств и отображать операции, которые вы выполняете с ними, для правильного расчета налога на имущество организации.

КАКОГО РАЗМЕРА УЧАСТОК ВЫБРАТЬ

На размер и размещение вашего хозяйства повлияют:

- ✓ специализация (выбранная вами ниша);
- ✓ природные особенности земельного участка;
- ✓ обеспеченность трудовыми ресурсами, уровень их квалификации, возможность привлечения дополнительной силы в сезон;
- ✓ наличие денежных и материально-технических ресурсов;
- ✓ уровень механизации производственных процессов, наличие ручного труда;
- ✓ местоположение участка;
- ✓ наличие и состояние жилья, производственных построек и сооружений, дорог, объектов социальной инфраструктуры и др.

Оптимальная площадь землепользования – та, которая обеспечит его максимальную экономическую эффективность. Рассчитать земельную площадь крестьянского хозяйства можно на основе ресурсно-балансового подхода (с применением метода трудового и земельного балансов). Какие ресурсы учитывать? Землю (ее плодородие) и рабочую силу, а еще уровень механизации, современные технологии и др.

Средние размеры земельных участков, выделяемые крестьянским хозяйствам, значительно колеблются по регионам; в целом по стране этот показатель составляет 55 га.

Численность коров на семейных фермах по производству молока колеблется от 5–6 до 25–50 голов, на фермах по выращиванию и откорму крупного рогатого скота – от 50 до 200, свиней – от 50 до 500 голов и более.

ЧТО НЕОБХОДИМО УЧЕСТЬ ПРИ ВЫБОРЕ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА

Земельный участок и все, что с ним связано, – ключевой вопрос для фермера. К сожалению, начинающие фермеры не всегда заранее знают все законодательные и производственные требования, которым должен соответствовать земельный участок. Обычно этот вопрос откладывается на второй план, ведь главное – постараться грамотно распорядиться начальным капиталом. Но бывает, что после получения желаемых гектаров оказывается, что земля непригодна для выращивания выбранной культуры или пастбища находятся за несколько километров. Именно поэтому фермеру важно заранее разобраться в том, как грамотно выбрать землю.

§ Специальным законом, который регулирует правила ведения фермерства, в том числе вопросы использования земельных участков, является Федеральный закон от 11.06.2003 № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». Порядок предоставления гражданам и крестьянским (фермерским) хозяйствам земли регулируют нормы Земельного кодекса Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ. Еще во внимание следует принимать положения Федерального закона от 24.07.2002 № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения».

КАКИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ТРЕБОВАНИЯМ ДОЛЖЕН СООТВЕТСТВОВАТЬ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК:

- ! Занятие фермерством может осуществляться исключительно на землях сельскохозяйственного назначения. При этом строительство сопутствующих построек может осуществляться на территории других категорий.
- ! Земельный участок должен соответствовать минимальным и максимальным параметрам площади, которые устанавливаются на уровне региональной власти. Но из этого правила есть исключение: требования к минимальной площади участка не распространяются на отдельные виды фермерства, например пчеловодство.
- ! Земельный участок должен быть получен исключительно в строгом соответствии с действующим гражданским и земельным законодательством.
- ! Земельный участок должен быть размежеван, а право на него – зарегистрировано в Росреестре.

§ Фермер – полноправный правообладатель земельного участка, на него распространяются все обязанности, предусмотренные ст. 42 Земельного кодекса РФ. Главная обязанность – использование земельного участка по целевому назначению. Поэтому при желании рядом с фермой воздвигнуть собственный коттедж или туристическую базу отдыха будьте готовы к визиту надзорных органов, штрафам и сносу построек. И не стоит забывать об обязанности проводить мероприятия по охране земель и сохранению плодородия.



КАКИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ НУЖНО УЧЕСТЬ:

! **Состав почвы.** Для каждой сельскохозяйственной культуры требуются определенный вид и состав почвы, иначе хорошего урожая можно не ждать. Кроме того, особую важность имеет уровень грунтовых вод, а также отсутствие в земле паразитов, способных сгубить урожай.



! **Местоположение.** При выборе земельного участка для фермы нужно обратить пристальное внимание на рельеф местности. При наличии оврагов или холмов возможно затопление территории осадками или талыми водами, что практически всегда означает гибель урожая или снос построек.



Подумайте, как особенности рельефа выбранного участка могут сыграть вам на руку: где можно разместить строения, где организовать пастбище, а где территория пригодна для дороги или склада.

Стоит обратить внимание, преимущественно с какой стороны дуют ветры. Это имеет значение не только для соблюдения санитарных норм, но и для защиты от холодных ветров и большого количества снега.

Не только животные, но и практически все растения любят солнечный свет. Поэтому стоит позаботиться о том, чтобы участок был достаточно освещен в дневное время. Этот фактор напрямую влияет и на способ возведения построек для скота.

! **Транспортная доступность.** Фермеру постоянно необходима доставка кормов для животных или удобрений для урожая, а также возможность доступа на участок в любую погоду и беспрепятственного вывоза продукции.

КАКИМ СПОСОБОМ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК?

Земельный участок под организацию фермерского хозяйства может быть:

- ✓ приобретен в собственность или взят в аренду у частных лиц или организаций;
- ✓ предоставлен из земель государственной или муниципальной собственности на торгах и без проведения торгов;
- ✓ получен в безвозмездное пользование от государства или органов местного самоуправления.

Напомним, что полученный земельный участок должен быть использован по назначению, то есть на нем должна вестись сельскохозяйственная деятельность фермерского хозяйства, которое зарегистрировано в налоговых органах.

КАК ПОЛУЧИТЬ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК В ПОСТОЯННОЕ (БЕССРОЧНОЕ) ПОЛЬЗОВАНИЕ?

Согласно ст. 39.10 Земельного кодекса РФ, выделение участка может происходить на безвозмездной основе в арендное владение с последующим переходом в собственность при выполнении определенных условий. В данном случае – использовать земли по прямому назначению. Передается земельный участок на срок не более шести лет. При этом заключается договор безвозмездного пользования земельным участком. Если земля использовалась по прямому назначению, то по истечении установленного срока она может быть оформлена в собственность.

§ Кто имеет право получить землю безвозмездно?

С 1 января 2014 г. это могут сделать все граждане России, достигшие 18 лет и желающие заниматься фермерским хозяйством.

ГОСПРОГРАММЫ

Без проведения торгов земельный участок могут получить крестьянские (фермерские) хозяйства, которые участвуют в программах государственной поддержки в сфере развития сельского хозяйства. Например, в федеральных и региональных программах по переселению:

- «Дальневосточный гектар»;
- «Ленинградский гектар»;
- «Костромской гектар»;
- «Родовое поместье»;
- «Земельные участки для переселенцев с Крайнего Севера»;
- «Земельные участки для жителей Крыма»;
- «Земельные участки в Калининградской области».

КАКИМИ ДОКУМЕНТАМИ ПОДТВЕРЖДАЮТСЯ ПРАВА НА ЗЕМЛЮ

Условия предоставления земельного участка	Основания возникновения прав на земельные участки, предоставляемые из земель государственной или муниципальной собственности для создания фермерского хозяйства
Предоставление земельного участка в собственность бесплатно или в постоянное (бессрочное) пользование	Решение органа государственной власти или органа местного самоуправления
Предоставление земельного участка в собственность за плату	Договор купли-продажи
Предоставление земельного участка в аренду	Договор аренды
Предоставление земельного участка в безвозмездное пользование	Договор безвозмездного пользования





РоссельхозБанк

ШКОЛА
ФЕРМЕРА

3 шаг

РЕГИСТРИРУЕМ АГРОБИЗНЕС

Какую организационно-правовую форму выбрать? Нужна ли лицензия для выбранного вида сельскохозяйственной деятельности? Регистрация своего бизнеса – шаг важный и ответственный, давайте разберем все подробно.



В этом разделе вы узнаете:

- ✓ какие организационно-правовые формы существуют в агробизнесе
- ✓ порядок регистрации КФХ
- ✓ что такое код ОКВЭД и зачем он нужен

Для фермеров российское законодательство предусмотрело несколько организационно-правовых форм ведения агробизнеса.



Выбирая приемлемую для себя форму, учитывайте соответствующий ей налоговый режим – от этого зависят расходы, а значит, и финансовый результат вашего бизнеса в целом. Ниже разберем все особенности различных форм собственности, проанализируем преимущества и недостатки, для того чтобы вы смогли сделать правильный выбор.

ЛИЧНОЕ ПОДСОБНОЕ ХОЗЯЙСТВО (ЛПХ).

Подходит тем, кто занимается продажей выращенного и произведенного на небольшом собственном участке земли. Предпринимательством такое дело не считается и никакими налогами не облагается.

Деятельность ЛПХ регулируется Федеральным законом № 112-ФЗ от 07.07.2003 «О личном подсобном хозяйстве».

Закон устанавливает максимальные размеры участка под ЛПХ – 0,5 га. Однако власти субъектов Федерации имеют право увеличивать этот лимит (но не более, чем в пять раз).

! **ВАЖНО!** Если участок, которым вы владеете, больше установленного в вашем регионе лимита для ЛПХ, лишняя часть должна быть отчуждена – или вам придется регистрироваться как субъекту предпринимательской деятельности. Никакие отговорки, что хозяйство занимает лишь часть участка, не помогут.



! **ВАЖНО!** Несмотря на то что ЛПХ предпринимательством не является, данные о нем необходимо внести в похозяйственную книгу. Для этого необходимо обратиться в администрацию муниципального образования.

В дальнейшем от вас потребуется брать в администрации своего населенного пункта (или у председателя садового товарищества, если ЛПХ находится там) справку, что продукция действительно произведена в вашем хозяйстве. Иначе юридическое лицо может отказать вам в приобретении товара, администрация рынка – в предоставлении места для торговли.

При оформлении подсобного хозяйства требуется указать:

- **Ф. И. О. и дату рождения хозяина или арендатора земельного участка, а также данные о членах семьи;**
- **площадь участка и его кадастровый номер;**
- **поголовье животных, птицы, количество ульев;**
- **перечень используемой хозяйством сельхозтехники, оборудования и транспортных средств.**

САМОЗАНЯТЫЙ, ИЛИ ПЛАТЕЛЬЩИК НАЛОГА НА ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

В отличие от ЛПХ, законодательство не предусматривает ограничений по площади используемого земельного участка и видам деятельности. Как и ЛПХ, самозанятый вправе продавать только то, что произвел сам.

Законом четко оговорено, чем может заниматься ЛПХ:

- выращивать любые сельскохозяйственные культуры, в том числе тепличным способом;
- содержать сельскохозяйственных животных, домашнюю птицу, пчел и т. д.

Любая другая деятельность уже будет трактоваться как незаконное предпринимательство. Лучше заблаговременно проверить, входят ли растения или животные, которые вы планируете выращивать, в перечни сельскохозяйственных культур и животных, приводимые в нормативных актах РФ. Проверить стоит все направления деятельности, которыми вы планируете заниматься. Например, таким видом агробизнеса, как производство биогрунта или биогумуса, согласно приведенным выше перечням, ЛПХ заниматься не может.



Деятельность самозанятых регулируется Федеральным законом № 422-ФЗ от 27.11.2018 «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход».

От самозанятого требуется регистрация в налоговом органе, но при этом не требуется сдавать бухгалтерскую отчетность – нужно лишь аккуратно оформлять чеки при продажах. Это автоматически делает мобильное приложение ФНС «Мой налог», а также некоторые другие приложения, бесплатно предоставляемые банками.

Ограничения:

- самозанятый не вправе официально использовать труд других специалистов, даже своих родственников;
- не может использовать для принятия платежей банковские терминалы (эквайринг);
- годовой объем выручки не должен превышать 2 400 000 рублей.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ (ИП).

Физическое лицо, которому предоставляется право вести коммерческую деятельность. На начальном этапе ИП, безусловно, удобно. Пока нет большого количества клиентов, пока бизнес только набирает обороты, можно воспользоваться теми привилегиями, которые получает предприниматель, зарегистрированный в качестве ИП.

Плюсы такой формы собственности:

- упрощенная система налогообложения;
- нет обязанности вести бухучет;
- кассовый учет ведется по упрощенной системе;
- необязательно регистрировать филиал (если таковой планируется);
- не нужно отчитываться о происхождении оборудования;
- не нужно протоколировать решения.

Теперь рассмотрим минусы:

- ответ по обязательствам всем принадлежащим имуществом;
- необходимость платить страховые взносы даже при отсутствии деятельности;

- некоторые виды деятельности для ИП находятся под запретом;
- ограничения в плане привлечения финансирования;
- отсутствие возможности продажи бизнеса.

Самый существенный минус – сложность в привлечении инвестиций и получении кредитов. Если необходимы дополнительные средства для открытия бизнеса, то такой недостаток может сыграть ключевую роль.



КРЕСТЬЯНСКОЕ (ФЕРМЕРСКОЕ) ХОЗЯЙСТВО (КФХ) – вид предпринимательства, основанный на ведении сельскохозяйственной деятельности одним или несколькими людьми, связанными родством или другим свойством. Жители городов часто даже не слышали о таком виде предпринимательской деятельности, а вот сельским жителям он дает ряд преимуществ, о которых полезно знать.

Деятельность КФХ регламентируется Федеральным законом от 11.06.2003 № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» и главой 3.1 ГК РФ.

В числе сильных сторон такой формы организации бизнеса:

- наличие льгот при регистрации и начислении налогов;
- наличие государственных программ поддержки бизнеса;
- широкий выбор видов деятельности: садоводство, цветоводство, виноградарство, животноводство, птицеводство, пчеловодство и другие;
- хороший вариант для семейного бизнеса.

К уязвимым моментам относятся:

- значительные затраты на создание бизнеса (земля и спецтехника);
- отсутствие возможности отложить исполнение своих обязанностей на некоторое время;
- вероятность того, что дело не сразу принесет доход;
- не всегда есть возможность продать продукцию по выгодной цене;
- успех бизнеса зависит еще и от природных факторов.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА. НА ЧТО МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ НАЧИНАЮЩИЕ ФЕРМЕРЫ?

Льготы	КФХ	ИП
Субсидии на покупку ГСМ	+	-
5-летние налоговые каникулы	+	-
Государственные заказы на продукцию	+	-
Дотации на приобретение техники	+	-
Возможность выкупа земли по стоимости не более 15% от кадастровой цены	+	-

Порядок регистрации КФХ





Имущество КФХ и его доходы с точки зрения государства, закона – общая собственность его членов. Это гарантирует интересы тех членов КФХ, которые вложили в его деятельность крупные денежные суммы или материальные ценности.

! **ВАЖНО!** КФХ может работать только в сфере сельского хозяйства: производство и переработка с/х продукции, а также перевозка, хранение и реализация с/х продукции собственного производства.

Так что, к примеру, выращивать ягоды КФХ может. Варить из них варенья – тоже. А вот проводить платные экскурсии на своей ферме – уже нет.

Это же хозяйство вполне может открыть магазинчик по сбыту своих варений. Чтобы увеличить экономическую эффективность, стали брать на

реализацию еще и соки из соседнего хозяйства. И вот это уже нарушение: КФХ вправе заниматься продажей лишь собственной продукции.

Сегодня крестьянские хозяйства могут осуществлять деятельность в различных организационно-правовых формах. Это удобно, поскольку дает возможность выбора наиболее приемлемой для вас организации деятельности. При выборе организационно-правовой формы важно определиться с принципиальным моментом – решить, какой налоговый режим будет оптимальным, от этого зависят расходы, а значит, и финансовый результат вашего бизнеса в целом.

Если серьезно и ответственно отнестись к задуманному делу, то ваш фермерский бизнес будет стабильно и устойчиво приносить прибыль

КАК ПРАВИЛЬНО ПОДОБРАТЬ КОД ОКВЭД И ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН

Готовясь к регистрации, нужно точно определить направления будущей деятельности и правильно подобрать соответствующие коды по классификатору ОКВЭД. Код представляет собой последовательность из шести цифр, и эта информация указывается в заявлении на регистрацию. При этом, подавая заявление в Федеральную налоговую службу, можно указать один основной код деятельности и несколько дополнительных. Основным обязательно должно быть направление, имеющее непосредственное отношение к сельскому хозяйству, среди дополнительных допустимы сопутствующие виды деятельности.

! **ВАЖНО!** 1. Некоторые категории позволяют получить поддержку от государственных органов. Так, заявление птицеводства как основного вида работы компании позволит добиться упрощенного разрешения на строительство и создание необходимых коммуникаций.

2. Лучше предварительно узнать, какие направления сельскохозяйственной деятельности ценятся в конкретном регионе, – это напрямую влияет на предоставление государственных грантов и субсидий.

Основных категорий возможных видов деятельности всего три:

- животноводство;
- растениеводство;
- другие виды, имеющие прямое отношение к сельскому хозяйству.

Планируя одну или несколько отраслей растениеводства, вы можете выбрать из соответствующего раздела классификатора один или несколько кодов, которые будут соответствовать вашей специализации. К примеру, это может быть не только выращивание той или иной культуры, но также сбор и первичная обработка овощей, фруктов или

других культур. Для вас будут подходящими коды, входящие в группы:

- 01: 01.1 – выращивание культур с коротким жизненным циклом или однолетних;
- 01.2 – выращивание, сбор и продажа многолетних растений;
- 01.3 – выращивание и реализация рассады.

В зависимости от специализации фермерского хозяйства, например в области выращивания зерновых, масличных либо других культур, этот код может быть более расширен и конкретизирован.

Если вы выбрали своей специализацией животноводство, то начиная с кода 01.41.1 и до 01.41.29 деятельность будет содержать разведение животных с целью изготовления и продажи молочных продуктов. Для мясного производства потребуется зарегистрировать компанию с кодами начиная с 01.42.1. Так же, как и в предыдущей группе, в пределах этой категории можно выбрать более детализированные варианты либо указать сразу несколько кодов, если в этом есть необходимость.

! **ВАЖНО!** Если со временем решите поменять специализацию своего фермерского хозяйства, эти изменения нужно будет правильно оформить – пройти перерегистрацию и указать новые коды. Чтобы не тратить на это время и деньги, советуем предусмотреть такой вариант и внести в заявление дополнительные коды ОКВЭД.

Регистрируя хозяйство выбранного профиля, нужно изучить положения нормативных актов, в том числе те, в которых те или иные виды деятельности классифицируются как основные или дополнительные. К примеру, преимущественно основными и профильными направлениями будут производство и переработка сельхозпродукции, а любой вид транспортировки или хранения будут относиться к вспомогательным.



ЛПХ

ЛИЧНОЕ ПОДСОБНОЕ
ХОЗЯЙСТВО

КФХ

КРЕСТЬЯНСКОЕ (ФЕРМЕРСКОЕ)
ХОЗЯЙСТВО

ИП

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

ПОКАЗАТЕЛЬ

	Виды работ	Выращивание сельскохозяйственной продукции и скота только для удовлетворения собственных нужд.	Производство, хранение, переработка продукции сельского хозяйства для личных нужд и реализации.	По сравнению с фермерским хозяйством, которое может заниматься только сельскохозяйственной деятельностью, сфера распространения ИП, несомненно, больше. Но есть ограничение на некоторые виды деятельности (например, на торговлю алкоголем).
	Форма правления	Не является предпринимательством.	Предпринимательство без образования юридического лица. Из состава членов КФХ выбирается его глава и регистрируется в качестве ИП.	Индивидуальный предприниматель выступает от собственного имени и в своих интересах, принимая все решения единогласно.
	Членство	Только из состава членов семьи, близких родственников. Использование труда наемных работников запрещено.	Членами КФХ могут быть родственники главы, а также посторонние граждане, но не более пяти человек.	Индивидуальный предприниматель имеет право нанимать неограниченное количество сотрудников.
	Право собственности	Имущество личного подсобного хозяйства и получаемая продукция принадлежат только членам семьи.	Имущество фермерского хозяйства, продукция и прибыль распределяются между его членами в долевую собственность. Размер долей может устанавливаться соглашением.	Имущество принадлежит одному лицу – владельцу.
	Регистрация	Не требуется.	Глава семейства (он же руководитель земельного участка КФХ) обязательно должен быть зарегистрирован в ЕГРИП.	Регистрация одного человека с предоставлением информации о его личности.
	Отчетность	Не требуется.	Предоставляется.	Не требуется.
	Период существования	Действует до момента прекращения существования участка земли.	Возникает при регистрации главы КФХ и внесении соответствующей записи в ЕГРИП. Прекращает свое действие по заявлению главы.	Возникает при регистрации и прекращает свое действие по заявлению.
	Размер земельного надела	Максимальное значение составляет 2,5 га, минимального не установлено.	Максимально для КФХ выделяются участки до 5 га, минимальная площадь составляет 1 га.	
	Льготы	Нет.	Льготный период в налогообложении, имущественная государственная поддержка, страховые компенсации. В некоторых регионах – земли под индивидуальное строительство.	Упрощенная система налогообложения, уменьшенные страховые взносы, дотации и субсидии начинающему предпринимателю.
	Ответственность	Нет.	Субсидиарная. То есть распределяется между всеми участниками КФХ согласно соответствующему положению в соглашении.	Предприниматель отвечает по всем обязательствам бизнеса своим имуществом.

Сравнительная характеристика ЛПХ, КФХ, ИП





РоссельхозБанк

ШКОЛА
ФЕРМЕРА

4 шаг

ВЫБИРАЕМ СИСТЕМУ НАЛОГО- ОБЛОЖЕНИЯ И ОСВАИВАЕМ БУХУЧЕТ

Изучите этот раздел внимательно: речь идет об основах бухгалтерского учета и о различных режимах налогообложения, что напрямую влияет на финансовый результат бизнеса.





В этом разделе вы узнаете:

- ✓ зачем нужен бухгалтерский учет и как его организовать
- ✓ как выбрать режим налогообложения
- ✓ какое имущество можно и нужно застраховать

ДЛЯ ЧЕГО БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ФЕРМЕРУ?

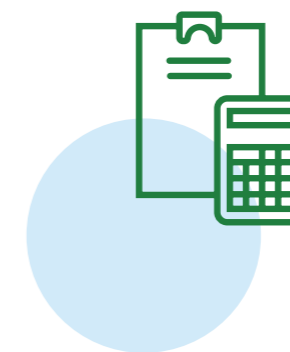
Первая причина: бухгалтерский учет необходим, чтобы вовремя и правильно отчитываться перед налоговой инспекцией и другими государственными органами. Финансовая отчетность может запрашиваться партнерами, кредитными учреждениями, аудитором. Зачастую только на основании этих данных они могут получить полную картину о финансовом положении фирмы.

Причина вторая: он помогает эффективно спланировать дальнейшую деятельность. Тщательно продуманная бухгалтерия помогает контролировать производственные процессы, соотносить доходы и расходы КФХ. И конечно, помогает наглядно видеть – в цифрах и графиках – результаты своей деятельности и случайно не уйти в глубокий минус.

Третья причина: бухгалтерская отчетность – это документ, без которого вы не сможете получить кредит, потому что именно на его основе банки принимают решение о том, стоит ли выдавать вам денежные средства.

КАК ВЕСТИ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Бухучет обязаны вести все организации малого бизнеса с самого первого дня деятельности. Исключение составляют ИП на УСН, они ведут книгу доходов и расходов. Чтобы делать это правильно, лучше определить ответственного за ведение бухгалтерского учета. В зависимости от размеров КФХ, это может быть сам руководитель, штатный главбух или аутсорсинговая фирма.



Начинается бухгалтерский учет с утверждения учетной политики – документа, который раскрывает информацию о том, как организация ведет бухгалтерский учет и составляет бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Учетная политика формируется главным бухгалтером или ответственным за ведение бухгалтерского учета и утверждается руководителем. Процесс формирования информации в бухгалтерском учете представлен ниже.

1. Должны быть обеспечены сбор и проверка всех первичных учетных документов (кассовых, банковских документов, накладных, актов и т. д.) о совершенных организацией в отчетном периоде фактах хозяйственной жизни (операциях, сделках, событиях).

2. В соответствующем регистре бухгалтерского учета осуществляются регистрация (запись) числовых данных (в натуральном и (или) денежном измерении) из каждого принятого и проверенного первичного учетного документа, накопление информации и подсчет итогов.

3. Итоговые данные из регистров бухгалтерского учета переносятся в формы бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Первичные учетные документы – основа бухгалтерского учета. В фермерских хозяйствах применяются стандартные формы первичного учета и документы специального назначения. В КФХ большое внимание уделяется документам по учету материальных ценностей, основные из них представлены в таблице.

ДОКУМЕНТЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВАХ

Документ	Назначение использования
Путевой лист трактора формы № 412 АПК	Используется при транспортировке продукции с одного объекта на другой
Реестр отправки зерна с поля формы № 401 АПК	Реестр отражает данные после загрузки продукции из комбайна
Накопительная ведомость поступления урожая сельхозпродукции формы № 408 АПК	Ведомость заполняется кладовщиком после взвешивания и приема продукции на склад
Ведомость движения зерна и другой продукции формы № 409 АПК	Составляется на основании формы № 408 АПК
Акт на сортировку и сушку продукции формы № 410 АПК	Акт содержит данные до и после мероприятий с указанием данных усушки, убыли, влажности
Лимитно-заборная карта формы № 201 АПК или требование-накладная	Используется при записи данных при отпуске зерна на посев
Акт списания посадочного материала формы № 208 АПК	Акт составляется по окончании посевных работ, отражает затраты материала
Карточка учета надоев молока	Заполняется на каждую единицу поголовья
Ведомость учета расходов кормов формы № 202 АПК	Используется для ежедневного отпуска кормов на основании утвержденного рациона
Акт оприходования приплода	Составляется по данным об увеличении поголовья
Книга учета движения животных и птицы формы № 304 АПК	Заполняется на основании актов на приплод, перевод животных из одной группы в другую, выбытие

КАКУЮ СИСТЕМУ ВЕДЕНИЯ БУХУЧЕТА ВЫБРАТЬ?

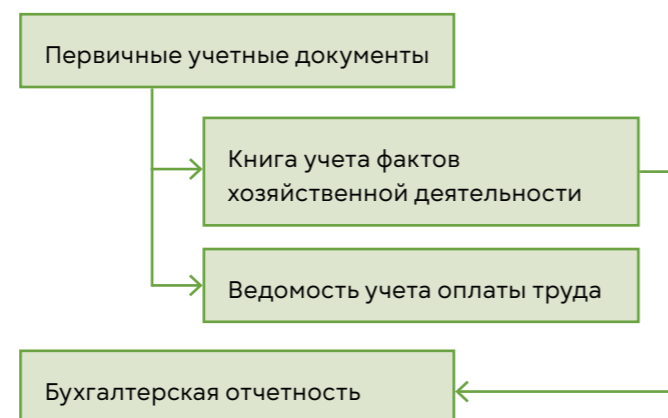
Для ведения учета российский фермер может выбрать одну из двух доступных систем – простую или упрощенную.

Простая система предусматривает отсутствие корреспонденции счетов и возможность вести все учетные записи по определенным алгоритмам (соотношение прихода и расхода, а также дохода и затрат).

Данная система бухгалтерского учета не предполагает:

- ведение учета объектов амортизируемого имущества, расходов будущих периодов и других активов, расходы на приобретение (создание) которых не могут быть признаны в полной сумме в периоде их приобретения,
- дебиторской и кредиторской задолженностей, которые не будут погашены в периоде их возникновения.

Схема ведения учета при простой форме



Для ведения учета можно использовать следующие регистры:

- книгу учета имущества КФХ (форма № 1-КХ);
- книгу учета продукции и материалов (форма № 2-КХ);
- книгу учета труда (форма № 3-КХ);
- журнал учета хозяйственных операций (форма № 4-КХ);
- ведомость финансовых результатов (форма № 5-КХ).

Государственной политикой в области развития малого и среднего предпринимательства в РФ предусмотрены следующие меры поддержки:

- ✓ специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий (п. 1 ст. 7 Закона № 209-ФЗ);
- ✓ упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, упрощенная бухгалтерская отчетность для малых предприятий (п. 2 ст. 7 Закона № 209-ФЗ);
- ✓ дополнительные меры (пп. 3–9 ст. 7 Закона № 209-ФЗ).

Упрощенная двойная система предусматривает обязательное ведение корреспондентских счетов с отражением всех кредитовых и дебетовых операций. Упрощенный режим рекомендуют выбирать для агрокомплексов, имеющих в своем составе сельскохозяйственные угодья более 50 тыс. га, финансовые поступления от продажи продукции которых составляют более тысячи минимальных месячных окладов. Однако отдельные участки можно упростить.

1. Учитывать однородные операции «укрупненно» на одном счете:
 - все затраты, относимые на себестоимость – на счете 20 (без использования счетов 23, 25, 26, 28, 29);
 - все операции по безналичному движению денежных средств – на счете 51 (не используя счета 52, 55, 57);
 - расчеты со всеми дебиторами и кредиторами – на счете 76 (без участия счетов 60, 62, 71, 73, 75, 79);
 - финансовый результат – на счете 99 (без использования счетов 90, 91).
2. Использовать упрощенные формы регистров бухгалтерского учета.
3. Полностью включать коммерческие и управленческие расходы в затраты на производство и реализацию текущего года.
4. Не начислять резервы по отпускам.
5. Не переоценивать основные средства и нематериальные активы.
6. Не исчислять разницы по налогу на прибыль в соответствии с ПБУ 18/02).
7. Финансовый результат формируется в бухгалтерском учете по методу начисления.

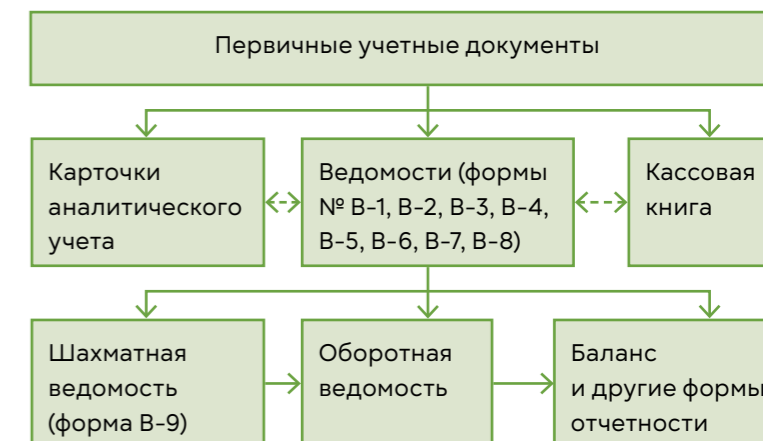
Упрощенная форма бухгалтерского учета может вестись двумя способами (п. 21 Типовых рекомендаций № 64н):

- по простой форме бухгалтерского учета (разд. 4.1 Типовых рекомендаций № 64н);
- по форме бухгалтерского учета с использованием регистров учета имущества (разд. 4.2 Типовых рекомендаций № 64н).



НОРМАТИВНЫЙ АКТ по организации бухгалтерского учета можно посмотреть, перейдя по QR-коду. Рекомендации для субъектов малого предпринимательства по применению упрощенных способов ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность (НП «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России») (протокол от 27 февраля 2020 г. № 2/20).

Схема упрощенной формы учета



При этой форме упрощенный учет ведется с использованием рабочего плана счетов и принципа двойной записи. Для учета движения имущества, обязательств и хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета можно использовать книгу по форме «Журнал – главная».



КАК УЧИТЫВАТЬ ИМУЩЕСТВО


Основное имущество КФХ – земельный участок и насаждения на нем, жилые и хозяйственные постройки, мелиоративные и другие сооружения, продуктивный и рабочий скот, сельскохозяйственная техника и оборудование, транспортные средства, инвентарь и другие основные средства, необходимые для осуществления деятельности.


Построенные собственными силами здания и сооружения, выращенные в хозяйстве взрослые животные, заложённые многолетние насаждения, возведенные надворные постройки, колодцы и другие объекты в учете фиксируют по стоимости, исходя из фактических расходов.


Приобретенные основные средства и нематериальные активы отражают в учете по их фактической стоимости:


ЧЕК-ЛИСТ


Как организовать бухгалтерский учет в КФХ


 **1.** Определитесь, какой вид бухучета будете применять: полный или упрощенный.


 **2.** Проверьте, подпадает ли ваша организация под критерии малого бизнеса.

 **3.** Продумайте рабочий план счетов и сократите количество счетов, применяемых для бухучета.

 **4.** Разработайте упрощенные бухгалтерские регистры. Можно использовать два регистра: один – накопительный (например, журнал учета), второй – сводный (оборотнo-сальдовая ведомость по счетам).

 **5.** Зафиксируйте все изменения в учетной политике.

 **6.** Используйте принцип двойной записи и кассовый метод учета.

 **7.** Сдавайте упрощенную бухгалтерскую отчетность: бухбаланс и отчет о финансовых результатах.

цена оплаты и расходы на доставку и установку. При безвозмездном получении основных средств их стоимость устанавливают по данным документов о передаче основных средств или по их рыночным ценам. Приобретенные новые машины, оборудование и транспортные средства в состав основных средств зачисляют по стоимости приобретения за вычетом стоимости поступивших в комплекте с ними запасных частей, запасных шин, инструментов, которые приходят в состав производственных запасов. Продажа и ликвидация основных средств производится по усмотрению главы КФХ.

Правила ведения учета основных средств в КФХ зависят от режима налогообложения. Если КФХ работает с ЕСХН (единый сельскохозяйственный налог), учитывать данные по имуществу не нужно. Для пользователей ОСНО (общей системы налогообложения) такой учет обязателен.

Хозяйство самостоятельно определяет перечень используемых форм внутреннего учета. Большинство КФХ применяют книги учета имущества формы № 1-КХ, в которых имеются отдельные разделы по участкам и их использованию, основным средствам, оборотным средствам, скоту и птице.

Для учета основных средств и нематериальных активов нужны следующие первичные документы:

- при их оприходовании – **счета-фактуры и другие сопроводительные документы поставщиков, акты (справки) на оприходование основных средств и нематериальных активов, на перевод животных в основное стадо и др.;**
- при их выбытии – **акты (справки) на списание основных средств и нематериальных активов, на выбраковку животных из основного стада, счета-фактуры и др.**



КАК УЧИТЫВАТЬ ПРОДУКЦИЮ И МАТЕРИАЛЫ

Для этого понадобится книга учета продукции и материалов.

Книга учета продукции и материалов, тыс. рублей

Дата	Откуда поступило и куда вышло	Приход		Расход	
		Кол-во	Сумма	Кол-во	Сумма

КАК УЧИТЫВАТЬ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА

Конечно, фермерское хозяйство не может существовать без расчетного счета, используемого как для операций с поставщиками и партнерами, так и для хранения свободных денежных средств. Порядок открытия расчетного счета определяется банком.

! ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ СЧЕТА:

- заявление на открытие счета (ф. № 0401025);
- карточка с образцами подписи, подлинность которой должна быть засвидетельствована нотариально (ф. № 0401026);
- копия нотариально заверенного документа на право пользования землей (государственной землей и т. п.).

На подлинном документе главный бухгалтер банка делает отметку об открытии расчетного счета. Копия документа на право пользования землей остается в учреждении банка.

По остаткам средств на расчетных счетах в банке начисляют проценты в установленном размере. Начисление процентов производят ежеквартально и сумму их зачисляют на расчетный счет крестьянского (фермерского) хозяйства и в его доходы.

Списание средств с расчетного счета КФХ производят только по письменному указанию владельца счета или решению суда.

Фермер может производить расчеты:
 – с гражданами – наличными деньгами, переводами через предприятия связи;
 – с предприятиями розничной торговли – наличными деньгами или в безналичном порядке;
 – с другими предприятиями, организациями, фермерами и кооперативами – путем безналичных или иных расчетов, предусмотренных правилами безналичных расчетов.

§

Наличные деньги в хозяйство поступают с расчетного счета или в виде выручки от реализации продукции, работ и услуг. Для их хранения лучше оборудовать надежный сейф, прикрепленный к полу или несущим конструкциям стены. Крупные суммы

(сверх текущих потребностей) в кассе хозяйства хранить не рекомендуем, тем более что банк устанавливает лимит кассы для текущих нужд хозяйства. Всю денежную наличность сверх установленного лимита необходимо сдавать в банк для зачисления на расчетный счет хозяйства (превышение лимита кассы допускается лишь в дни выплаты заработной платы). И для учета наличных денег глава хозяйства должен вести кассовую книгу.

Для учета денежных средств и расчетных операций используется журнал учета хозяйственных операций и денежных средств (ф. № 4-КХ). По требованию Ф3-54, закона о применении контрольно-кассовой техники, в КФХ необходим кассовый аппарат – для приема оплаты от физических лиц или расчетов с юридическими лицами.

КАК ПРОИСХОДИТ УЧЕТ РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Расчетные операции – это операции по трем основным направлениям: поставщики, покупатели, персонал. Рассмотрим каждое из них подробно.

Поставщики и подрядчики занимаются поставками сырья, оказывают услуги, занимаются ремонтом и строительством. Сделки с ними подразделяются на два типа:

- покупка прав или имущества (это может быть акт купли-продажи, соглашение о поставке);
- расчеты с подрядчиками (например, соглашение о подряде, оказании услуг).

Все расчеты производятся на основании соглашений между обеими сторонами, после получения товаров или услуг. Расчеты выполняются на основании счета-фактуры. Этот документ должен быть зарегистрирован в журнале учета.

Направления расчетов с поставщиками:

- по расчетным бумагам, по которым осуществляется оплата;
- по расчетам, выполняемым в ходе плановых платежей;
- по расчетным бумагам, на которые отсутствуют счета-фактуры;
- по излишкам ценностей, обнаруженных при приемке;
- по выплаченным авансам.

§

Покупатели и заказчики – организации, приобретающие на основании договоров произведенную продукцию, товары, работы и услуги. Формирование дебиторской задолженности по ним отражается в учете в соответствии с вариантом учетной политики, выбранной организацией.



Расчеты с покупателями и заказчиками КФХ строят на основании заключенных договоров-контрактов, в которых указаны сроки, условия поставки продукции, порядок оплаты и т. п. Документы при расчетных взаимоотношениях с покупателями и заготовительными организациями – специальные приемные квитанции (около 20 форм). В них фиксируют, какая продукция принята, ее количество (в натуральной и зачетной массе), дата, причитающаяся оплата и т. п. Эти квитанции являются основанием для записей в учетные регистры по расчетам с покупателями и заказчиками.

Отгрузка животных, материалов, выполненные работы и оказанные услуги оформляются соответствующими первичными документами: товарно-транспортными накладными, актами приема-сдачи выполненных работ и др. В соответствии с налоговым законодательством информация, отраженная в перечисленных документах, регистрируется в счетах-фактурах. При получении денежных средств в виде авансовых и иных платежей в счет предстоящих поставок продукции, животных (выполненных работ, оказанных услуг) КФХ на общей системе налогообложения также составляется счет-фактура.



ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Для удобства управления счетами и совершения операций в любое время без посещения отделения банка скачайте приложение «Свой бизнес» от Россельхозбанка

КАК УЧИТЫВАТЬ ЗАТРАТЫ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

Правильный и достоверный учет затрат и расчет себестоимости продукции – ключевой момент финансовой политики любого бизнеса. Для расчета себестоимости отдельных видов продукции можно применить классификацию затрат по статьям калькуляции. Это позволит увидеть полную картину расходов, организовать контроль над ними и найти возможности для снижения. На основании этой группировки строится аналитический учет затрат на производство, составляются плановая и фактическая калькуляция себестоимости отдельных видов продукции.



Номенклатура калькуляционных статей производственных затрат в сельскохозяйственных организациях

Статьи затрат	Растение-водство	Животноводство
Материальные ресурсы, в том числе:		
– семена и посадочный материал	+	
– удобрения	+	
– средства защиты растений и животных	+	+
– корма		+
– нефтепродукты	+	+
– топливо и энергия на технологические цели	+	+
Оплата труда	+	+
Отчисления на социальные нужды	+	+
Содержание основных средств:		
– амортизация	+	+
– ремонт и техническое обслуживание основных средств	+	+
Налоги, сборы и другие платежи	+	+
Прочие затраты	+	+

Виды себестоимости



Плановая себестоимость – прогнозное

значение предельной величины затрат на производство соответствующих видов продукции (работ, услуг) за отчетный период.



Фактическая себестоимость

определяется на основании данных бухгалтерского учета по истечении отчетного периода и представляет собой достоверную информацию о фактических затратах на производство продукции (работ, услуг). Фактическая себестоимость служит основой для экономического анализа, прогнозирования, планирования.



Технологическая себестоимость –

прямые затраты производства на участке, в бригаде, по отдельному агрегату (затраты на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, технологическую энергию, оплату труда производственных рабочих).



Сокращенная производственная себестоимость –

сумма технологической себестоимости и общепроизводственных расходов.



Производственная себестоимость –

сумма сокращенной производственной себестоимости и общехозяйственных расходов.



Полная себестоимость –

сумма производственной себестоимости и коммерческих расходов.

Для расчета себестоимости единицы продукции используют следующую формулу:

$$\text{Себестоимость одной единицы} = \frac{\text{Незавершенное производство на начало} + \text{Затраты отчетного периода} - \text{Незавершенное производство на конец}}{\text{Количество произведенной продукции, работ, услуг}}$$

КАК УЧИТЫВАТЬ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

Рассчитать предстоящие доходы и расходы – значит определить собственную платежеспособность, более экономично вести хозяйство, своевременно получать и погашать кредиты. Оформлять такие расчеты лучше всего в виде сметы доходов и расходов на год с разбивкой по кварталам.

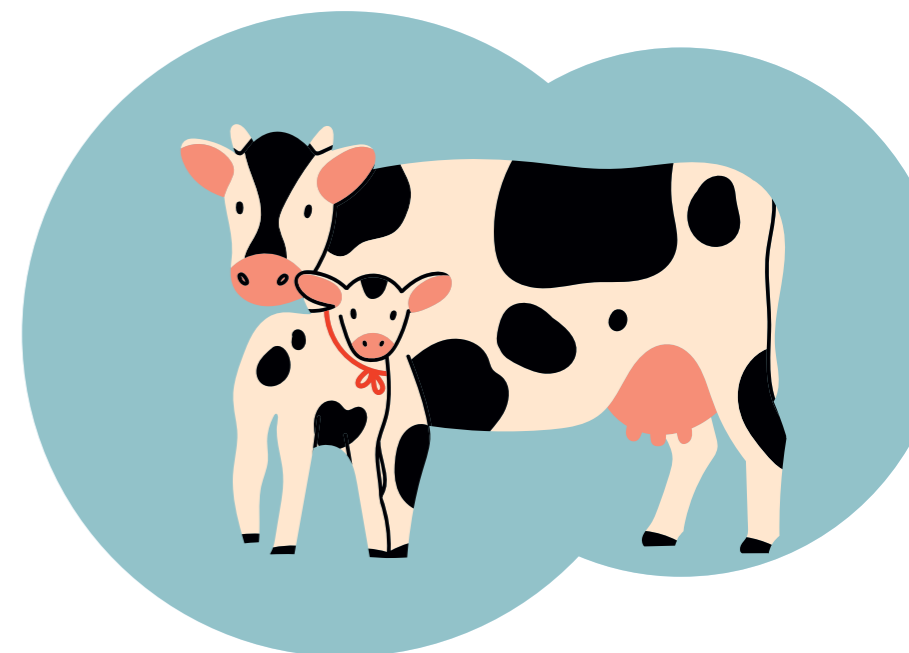
Все расходы, связанные с производством, переработкой и реализацией продукции (выполнением работ, оказанием услуг), доходы, полученные от этих операций, доходы и расходы по другим видам деятельности, платежи в бюджет, страховым и другим организациям, а также расчетные операции и движение денежных средств крестьянского хозяйства фермеры учитывают в журнале учета хозяйственных операций и денежных средств (ф. № 4-КХ).

Журнал состоит из приходной и расходной частей, все записи ведут в календарной последовательности совершения хозяйственных операций. В приходной части журнала отражают как доходы (поступления) хозяйства, полученные им от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг производственного характера на сторону, так и прочие доходы (от операций с ценными бумагами, реализации машин, оборудования, взрослого рабочего или продуктивного скота и др.). В этом же разделе учитывают



поступления денежных средств (как на расчетный счет, так и наличных). В расходной части журнала отражают все расходы фермера на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг.

По истечении календарного года фермеры определяют конечный финансовый результат хозяйственной деятельности, для чего предусмотрено ведение ведомости финансовых результатов (ф. № 5-КХ). Записи в эту ведомость производят ежемесячно (или ежеквартально) путем переноса итоговых сумм по статьям из журнала учета хозяйственных операций. Разница между доходной и расходной частями ведомости составляет финансовый результат хозяйства.



Совмещение налоговых режимов

НПД

Специальный режим НПД нельзя совмещать с иными режимами налогообложения.

ОСТАЛЬНЫЕ РЕЖИМЫ МОЖНО СОВМЕЩАТЬ

УСН + ПСН

ЕСХН + ПСН

ОСН + ПСН

ОСН

Если вам не подошел ни один из специальных налоговых режимов, вы будете являться налогоплательщиком общей системы налогообложения.

Индивидуальный предприниматель может применять одновременно несколько спецрежимов. Это нужно в том случае, когда фермер занимается несколькими видами деятельности. Например, выращивает арбузы и занимается агротуризмом. В этом случае для первого вида деятельности выбираем ЕСХН, для второго – ПСН.

Уведомление о выборе налогового режима может быть подано вместе с пакетом документов на регистрацию. Если вы этого не сделали, то у вас есть еще 30 дней на размышление. Также в процессе ведения деятельности можно сделать переход с одного режима на другой. Как правило, переход на иной режим возможен только со следующего календарного года. Уведомление необходимо подать в налоговую инспекцию не позднее 31 декабря текущего года.



НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ГЛАВ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

При осуществлении предпринимательской деятельности без образования юридического лица глава КФХ должен будет самостоятельно исчислять и уплачивать НДФЛ, а также представлять налоговую декларацию по НДФЛ по форме 3-НДФЛ (ст. 227 НК РФ). При исчислении налоговой базы в части расходов глава КФХ вправе получить профессиональные вычеты (п. 1 ст. 221 НК РФ). Расходы в таком случае будут

определены в порядке главы 25 НК РФ либо может быть предоставлен фиксированный вычет в размере 20% общей суммы доходов, полученной от предпринимательской деятельности.

Не подлежат обложению НДФЛ доходы членов КФХ, получаемые в этом хозяйстве от производства и реализации сельскохозяйственной продукции, ее переработки и реализации, в течение пяти лет, считая с года регистрации указанного хозяйства. Указанная норма применяется и к доходам иных членов КФХ. Норма п. 14 ст. 217 НК РФ применяется к доходам тех членов крестьянского (фермерского) хозяйства, в отношении которых такая норма ранее не применялась.

Также освобождаются от обложения НДФЛ суммы, полученные главой КФХ за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в виде: – грантов на создание и развитие КФХ; – единовременной помощи на бытовое обустройство начинающего фермера; – грантов на развитие семейной животноводческой фермы; – субсидий.

Если в КФХ принимаются работники, то глава КФХ или юридическое лицо будут выступать в качестве налоговых агентов, удерживая НДФЛ с выплат по ставкам, установленным ст. 226 НК РФ.

Также главы КФХ вне зависимости от организационно-правовой формы крестьянского (фермерского) хозяйства представляют в налоговый орган по месту учета расчет по страховым взносам до 30 января календарного года, следующего за истекшим расчетным периодом (подп. 3 ст. 432 НК РФ). В составе расчета по страховым взносам главы КФХ представляют раздел 2 и приложение 1 к разделу 2 (с идентификацией физических лиц) – на членов КФХ, включая главу. Также они уплачивают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование и обязательное медицинское страхование в фиксированном размере за себя и за каждого члена КФХ независимо от суммы полученного дохода по сроку 31 декабря (ст. 430 НК РФ). Преференций и льгот по страховым взносам для КФХ не предусмотрено.

Налоговые калькуляторы и другие полезности



Для расчета сумм единого налога на патенте поможет калькулятор «Расчет стоимости патента»:



Сравнение налоговых режимов можно посмотреть здесь:



Полное сравнение налоговых режимов можно посмотреть здесь:



Подобрать оптимальный налоговый режим поможет специальный калькулятор «Какой режим подходит моему бизнесу?» на сайте ФНС России:



Рассчитать примерную налоговую нагрузку поможет налоговый калькулятор «Выбор режима налогообложения» на сайте ФНС России:



Кроме того, независимо от выбранного режима, КФХ в статусе ИП обязано платить налоги на собственность:

Для расчета сумм имущественных налогов помогут налоговые калькуляторы



Налоговый калькулятор «Расчет транспортного налога»:



Налоговый калькулятор «Расчет земельного налога и налога на имущество физических лиц»:



Кроме налогов КФХ в статусе ИП должно платить страховые взносы:



Для расчета сумм страховых взносов поможет калькулятор расчета страховых взносов:

Какое имущество фермера можно и нужно застраховать

Работа в сельском хозяйстве сопряжена с большим количеством рисков. Опытный фермер знает, что внештатные ситуации могут произойти на любом этапе производства. Дождливая или засушливая погода, сбой в работе техники, человеческая халатность – любой из этих факторов может привести к катастрофическим последствиям для бизнеса. Сельскохозяйственное страхование позволяет свести к минимуму возможные потери в тех случаях, когда природные или человеческие вмешательства могут нанести серьезный ущерб работе.



от «РСХБ-Страхование». Этот вид страхования предоставляет комплексную защиту имущества фермерских хозяйств, так как ориентирован на агропромышленные предприятия и предполагает:

- **страхование имущества**, исключая транспортные средства и сельскохозяйственное страхование;
- **страхование убытков** от перерыва в производственной и коммерческой деятельности;
- **страхование сотрудников** от несчастных случаев и болезней;
- **страхование гражданской ответственности** за причинение вреда третьим лицам.

ВИДЫ ИМУЩЕСТВА, КОТОРЫЕ МОГУТ СТРАХОВАТЬСЯ:

1. Нежилые здания, сооружения, помещения.

Застраховать можно любое нежилое здание, сооружение, помещение, как находящееся в собственности, так и арендованное. При этом под страховую защиту подпадают конструктивные элементы, инженерные сети и коммуникации, внутренняя отделка.

По договору объект страхования должен соответствовать следующим условиям:

- **быть объектом капитального строительства постройки не ранее 1960 г. или капремонта не ранее 1990 г.;**
- **стоять на учете в Росреестре и иметь кадастровый (условный) номер;**
- **соответствовать требованиям пожарной безопасности;**
- **не являться объектом незавершенного строительства;**
- **находиться в пригодном для эксплуатации состоянии;**
- **не содержать деревянных конструкций в несущих стенах или перегородках;**
- **не иметь неисправных или требующих капитального ремонта инженерных сетей или коммуникаций.**

! НА ЧТО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ВЫБОРЕ СТРАХОВЩИКА

Главный фактор – надежность. Оценить это позволяют независимые рейтинги финансовой надежности страховых компаний. Как правило, эти страховые компании обладают высоким рейтингом и хорошей репутацией. С ними вы гарантированно сможете работать много лет.

ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ

Существуют различные виды страхования – как по отдельным рискам (что позволяет сэкономить), так и комплексное. При втором виде страховая компания возьмет на себя расходы по кредитным и арендным платежам, если произойдет страховой случай и производству придется вынужденно прекратить свою деятельность на какое-то время. Дополнительно к страхованию имущества предприниматель может застраховать свою гражданскую ответственность и сотрудников от несчастных случаев. Тогда компания поможет возместить ущерб, если на территории застрахованного объекта пострадают люди или чужое имущество, а также поможет выплатить компенсации сотрудникам предприятия, если кто-то из них пострадает в результате несчастного случая.

Одним из возможных оптимальных решений в данном случае будет страховой продукт «Бизнес без потерь»

2. Производственное и технологическое оборудование.

Застраховать его можно, если оборудование соответствует следующим условиям: находится в пригодном для эксплуатации состоянии и введено в эксплуатацию не ранее 1990 г.

3. Компьютерная техника, оргтехника, мебель.

Можно застраховать, если находится в пригодном для эксплуатации состоянии, год выпуска – не ранее 2000 г.

4. Товарно-материальные ценности.

Под товарно-материальными ценностями понимаются готовая продукция, товары, сырье, полуфабрикаты, заготовки, материалы, комплектующие изделия, находящиеся в обороте, на хранении или в стадии производства. Сельхозпроизводители должны уделять особое внимание срокам и способу хранения продукции, которую они хотят застраховать. Например, в случае если застрахованной товарно-материальной ценностью является зерно, оно должно находиться в специализированных хранилищах, а также при температурном режиме, вентиляции, влажности, уровне загрязнения, соответствующих нормативным требованиям ГОСТа.

ТАРИФЫ И ПОРЯДОК ВОЗМЕЩЕНИЯ ПОТЕРЬ В СЛУЧАЕ НАСТУПЛЕНИЯ СТРАХОВОГО СЛУЧАЯ И УРОВЕНЬ ВОЗМЕЩЕНИЯ

С помощью страховки можно защититься от практически любых непредвиденных ситуаций. Это зависит от требований и пожеланий страхователя. Если рассматривать риски, которые покрывает продукт «Бизнес без потерь» от «РСХБ-Страхование», то перечень будет таким:

- пожар;
- удар молнии;
- взрыв;
- стихийные бедствия;
- повреждение водой;
- противоправные действия третьих лиц; умышленное повреждение или

уничтожение имущества, в том числе путем поджога, уничтожение или повреждение застрахованного имущества по неосторожности, кража с незаконным проникновением, грабеж, разбой, хулиганство, вандализм;

- возникновение убытков в результате перерыва в производственной или коммерческой деятельности вследствие утраты (гибели) или повреждения застрахованного имущества в результате вышеуказанного страхового события и признанного страховым случаем по страхованию имущества.

К убыткам от перерыва в производственной или коммерческой деятельности относятся:

1. Суммы текущих платежей по погашению основного долга и процентов по кредитам Россельхозбанка, если эти средства привлекались до наступления страхового случая для инвестиций в производственную или коммерческую деятельность, которая была прервана вследствие наступления страхового случая;

2. Плата за аренду помещений, аренду/лизинг оборудования или иного имущества, арендуемого страхователем для своей производственной или коммерческой деятельности.



Важно понимать, что содержание страхового продукта может меняться в зависимости от требований клиента. В перечне услуг страховых компаний есть еще, например, страхование гражданской ответственности (здесь покрывается ущерб, который был нанесен имуществу третьих лиц или самим третьим лицам, когда они находились на территории застрахованного объекта). Еще одним распространенным вариантом является страхование жизни и здоровья сотрудников (к страховым рискам здесь относятся инвалидность I и II группы, смерть, в том числе от заболевания COVID-19).

КАК РАССЧИТЫВАЕТСЯ РАЗМЕР ПОНЕСЕННОГО УЩЕРБА

Размер убытка всегда возмещается в пределах страховой суммы по системе «первого риска», то есть при наступлении страхового случая страховое возмещение выплачивается в размере фактически понесенного ущерба, без учета соотношения между страховой суммой застрахованного имущества и его страховой стоимостью.

Страховая сумма – денежная сумма, которая определена договором страхования при его заключении. Исходя из нее устанавливаются размер страховой премии (страховых взносов), а также размер страховой выплаты при наступлении страхового случая.

ВАЖНО! По страхованию имущества – страховая сумма не должна превышать страховую стоимость застрахованного имущества.

Если дополнительно к страхованию имущества фермер оформляет страхование гражданской ответственности или страхование жизни и здоровья сотрудников, то его ждут следующие расходы и возможные выплаты.

При наступлении любого события, имеющего признаки страхового случая, страхователь обязан:

- сразу сообщить о случившемся событии в органы или организации, в компетенции которых входят фиксация и расследование произошедшего события: органы внутренних дел, пожарного надзора, аварийные службы и прочие организации;
- принять все разумные и доступные в сложившихся обстоятельствах меры по уменьшению ущерба;
- по возможности застрахованное предприятие должно сохранить ту картину, которая предстала после страхового случая. Изменения можно вносить, если есть угроза жизни людей, а также в целях минимизации убытков. Но тогда нужно зафиксировать на фото-, видеоматериалах, как выглядело имущество до принятых мер;

Расчет на примере продукта «Бизнес без потерь»:

Страховая сумма по страхованию имущества (рублей)	3 000 000	6 000 000	10 000 000	15 000 000
Страховая сумма по перерыву в производстве (рублей)	300 000	600 000	1 000 000	1 500 000
Страховая премия (рублей)	9 000	18 000	30 000	45 000

Страхование гражданской ответственности

Страховая сумма (рублей)	500 000	1 000 000	2 000 000	4 000 000
Страховая премия (рублей)	1 000	2 000	4 000	8 000

Страхование жизни и здоровья работников

Страховая сумма (рублей) на 1 застрахованное лицо	50 000	100 000	200 000	300 000
Страховая премия (рублей) на 1 застрахованное лицо	100	200	400	600

Возможно застраховать до 10 сотрудников



- надлежащим образом оформить, сохранить и впоследствии предоставить страховщику все необходимые документы, связанные с произошедшим событием;
- не позднее 24 часов (по страхованию имущества) уведомить о наступлении страхового случая любым способом, позволяющим зафиксировать факт сообщения (по факсу, по электронной почте, письмом или другими средствами связи), после чего следовать письменным указаниям страховщика;
- оказывать страховщику любую требуемую помощь для установления факта, причин и обстоятельств наступления страхового события и определения размера причиненного ущерба.

В договоре страхования прописывается перечень документов, которые страхователь обязан предоставить при наступлении страхового случая. С учетом конкретных обстоятельств события, имеющего признаки страхового случая, список документов может уточняться. В зависимости от того,

насколько сильно пострадало застрахованное имущество, определяется размер страховой выплаты.

ДРУГИЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ ИНТЕРЕСНЫ ФЕРМЕРСКИМ ХОЗЯЙСТВАМ

Помимо страхования имущества, владельцы фермерских хозяйств могут застраховать животных, урожай, специализированную технику. Например, «РСХБ-Страхование» предлагает следующие виды агрострахования.

Страхование сельскохозяйственных животных

Страхование сельскохозяйственных животных – одна из самых эффективных возможностей защитить хозяйство от серьезных убытков. Самый большой урон в животноводстве происходит от болезней скота и птицы. Застраховать животных можно от широкого спектра заболеваний:

- свиней – от африканской чумы свиней (АЧС);
- птицы – от высокопатогенного птичьего гриппа (ВПГП);
- КРС, МРС и свиней – от ящура и скрытых болезней (например, репродуктивно-респираторного синдрома свиней (РРС) или трансмиссивного энтерита).

Страхование урожая

Значительная часть сельскохозяйственных угодий в России расположена в зоне рискованного земледелия. Опасные для производства природные явления и стихийные бедствия – не редкость для нашего климата. Почти каждое растениеводческое предприятие может пострадать от засухи, заморозков, ливней, паводков, пожаров и т. д. Страхование урожая защищает практически от любого природного или техногенного события, которое может причинить вред сельскохозяйственным культурам и/или их урожаю.

ЧТО МОЖНО ЗАСТРАХОВАТЬ:

- сельскохозяйственные культуры и многолетние насаждения;
- зерновые и зернобобовые культуры;



- масличные культуры;
- технические, кормовые, бахчевые культуры, картофель;
- овощные культуры (открытого и закрытого грунта, в том числе выращиваемые в теплицах);
- плантации хмеля, чая;
- многолетние насаждения (виноградники, плодовые, ягодные, орехоплодные насаждения).

Страхование специализированной техники

Повреждение или гибель специализированной техники является частой причиной финансовых убытков в фермерских хозяйствах. Предотвратить потери позволяют специальные программы страхования специализированной техники как в период эксплуатации, так и во время хранения.

СТРАХОВЫМИ СОБЫТИЯМИ В ДАННОМ СЛУЧАЕ БУДУТ ЯВЛЯТЬСЯ:

- пожар;
- удар молнии;
- взрыв;
- стихийные бедствия;
- падение летательных аппаратов и других посторонних предметов;
- оседание или иное движение грунта;
- дорожно-транспортное происшествие;
- авария;
- хищение;
- угон;
- противоправные действия третьих лиц.



ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Помимо продуктов «РСХБ-Страхование», вы можете воспользоваться услугами компаний группы Россельхозбанка – «РСХБ Лизинг» и «РСХБ Факторинг»





РоссельхозБанк

ШКОЛА
ФЕРМЕРА

5 шаг

СОСТАВЛЯЕМ БИЗНЕС-ПЛАН



Четкий план с финансовым прогнозом расходов и доходов – основа любого бизнеса, и сельхозпроизводство – не исключение. Фермерство – не тот тип деятельности, где можно полагаться на личные порывы. Качественный бизнес-план просто необходим – для того, чтобы не потерять деньги, и для того, чтобы получить грант на создание или развитие своего агродела.

В этом разделе вы узнаете:

- ✓ из каких разделов состоит правильный бизнес-план
- ✓ как подать заявку на получение льготного кредита

Бизнес-план – важная часть агростартапа, поскольку на его основе можно просчитать затраты на создание хозяйства, срок окупаемости и доходность.



Опытные фермеры знают, что грамотно составленный бизнес-план – документ, благодаря которому можно решить многие финансовые задачи. Он помогает оценить перспективность проекта, просчитать рентабельность, запланировать доходы и расходы. Бизнес-план просто необходим, если вы обращаетесь за помощью к банкам или инвесторам. Важно понимать, что по своему назначению и содержанию бизнес-план является перспективным документом, то есть разрабатывается на период от трех до пяти лет. В отдельных случаях он может охватывать период свыше пяти лет.

Бизнес-план состоит из следующих разделов:

1. Резюме.
2. Общая характеристика сельскохозяйственного предприятия.
3. Характеристика сельскохозяйственных товаров и услуг.
4. Основные показатели производственно-финансовой деятельности.
5. Финансовый план, стратегия финансирования, экономическая эффективность, срок окупаемости.
6. Оценка рисков, управление ими.

1 РЕЗЮМЕ

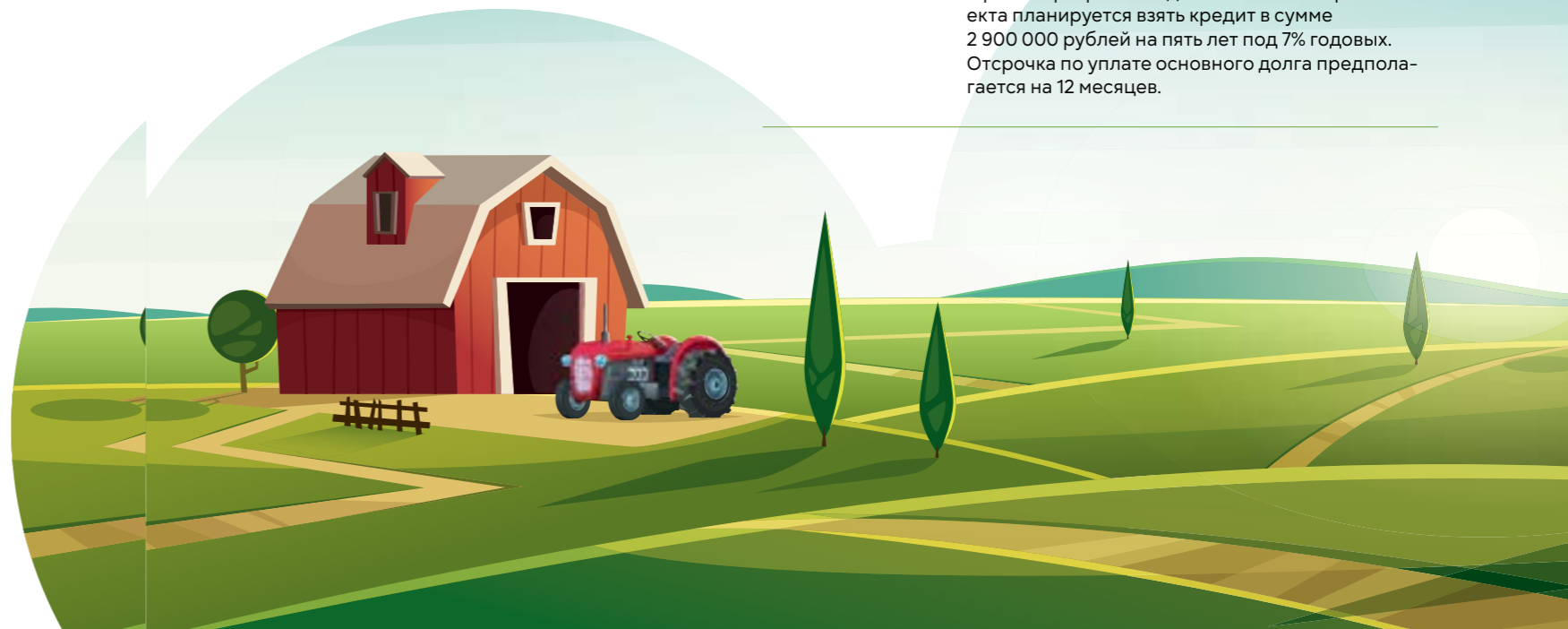
Суть проекта, его ядро. Резюме размещается сразу после титульной страницы и призвано сформировать представление о проекте. От того, насколько грамотно написано ваше резюме, зависит, захочет ли, например, инвестор ознакомиться с бизнес-планом подробнее.

В РЕЗЮМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО НУЖНО УКАЗАТЬ:

- ✓ Полное наименование организации, юридический адрес, почтовые и платежные реквизиты, контактный телефон.
- ✓ Описать суть проекта, его значимость и перспективы.
- ✓ Срок реализации проекта.
- ✓ Перечень технических средств или технологического оборудования, которое планируете приобрести.
- ✓ Источники финансирования, за счет которых будут приобретаться основные фонды.
- ✓ Экономический эффект и срок окупаемости капитальных вложений (в соответствии с бизнес-планом).

Приводим пример раздела «Резюме» из бизнес-плана по разведению крупного рогатого скота:

Наименование проекта	Создание КФХ по разведению крупного рогатого скота молочного направления с одновременным выращиванием и откормом КРС с целью получения дохода от производства и реализации продукции животноводства.
Инициатор проекта	Иванов Иван Иванович.
География проекта	РФ, Брянская область, село Н-ское.
Организационно-правовая форма реализации проекта	Деятельность будет осуществляться в качестве индивидуального предпринимательства.
Основные характеристики проекта	Концепция проекта предусматривает КФХ по разведению крупного рогатого скота молочного направления с одновременным выращиванием и откормом КРС. В рамках проекта планируется получать ежегодно: до 160 тонн молока, 3-6 тонн мяса КРС (в живом весе), а также реализацию нетелей. Помимо вышеперечисленного, проект носит ярко выраженный социальный характер, поскольку его реализация предполагает создание двух дополнительных рабочих мест с заработной платой выше минимальной, а также увеличение поступлений в бюджеты разных уровней.
Сроки реализации проекта	С 01.05.2021 по 31.12.2026.
Объемы и структура финансирования проекта	Для реализации проекта необходимы денежные средства в сумме 8 500 000 рублей. В качестве источников финансирования планируется использовать средства гранта «Агростартап» в сумме 5 000 000 рублей, собственные средства инициатора проекта в размере 600 000 рублей, а также кредитные средства Банка в сумме 2 900 000 рублей. В рамках разработки данного бизнес-проекта планируется взять кредит в сумме 2 900 000 рублей на пять лет под 7% годовых. Отсрочка по уплате основного долга предполагается на 12 месяцев.



2 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕСТЬЯНСКОГО (ФЕРМЕРСКОГО) ХОЗЯЙСТВА

В данном разделе нужно более подробно рассказать о проекте. Здесь должны быть освещены следующие вопросы:

- ✓ Хронологическая история хозяйства. Также здесь можно рассказать об отрасли, активах компании, о системе управления и количестве сотрудников.
- ✓ Информация о наличии собственных или арендуемых земельных угодий и их использовании, имуществе, его износу, наличии транспортных и энергетических сетей (с указанием их собственников).



- ✓ Специализация хозяйства (основные виды деятельности), структура товарной продукции.
- ✓ Характеристика производственно-финансовой деятельности крестьянского (фермерского) хозяйства. Ее целесообразно сделать в форме таблицы.

Вот как выглядит характеристика хозяйства по инкубации и разведению сельскохозяйственной птицы:

Показатели	2020 (факт.)
Выручка от реализации, тыс. руб.	754
Площадь земельного участка, кв. м	3 554
Стоимость имущества организации, тыс. руб.	700
Численность наемных работников, чел.	1
Выручка на работника (включая хозяина бизнеса и членов семьи), руб/чел	377
Средняя заработная плата наемных работников, руб. в месяц	12
Чистый доход, приносимый бизнесом, тыс. руб.	67

3 ХАРАКТЕРИСТИКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОВ И УСЛУГ

В этом разделе нужно подробно рассказать о товарах или услугах, которые вы предлагаете. Если это овощи или фрукты, расскажите о сорте, методах выращивания, вкусовых характеристиках, транспортировке и так далее. Для наглядности стоит показать фотографии продукции.

- ! Также необходимо:**
- 1) оценить объем и номенклатуру производимой и реализуемой продукции и услуг (слайд 1);
 - 2) определить каналы сбыта сельскохозяйственной продукции (наименование канала сбыта, объем продаж, цена реализации, условия взаиморасчетов, наличие договоров на поставку продукции и так далее) (слайд 2).

Слайд 1 | Характеристика продукции (айрширская порода коров)

Айрширская порода коров относится к категории высокопродуктивных

К ПЛЮСАМ ПОРОДЫ ОТНОСЯТ:

- ✓ генетически заложенную способность к быстрой адаптации к любым погодным условиям;
- ✓ неприхотливость в быту;
- ✓ хорошую усваиваемость корма;
- ✓ активность;
- ✓ крепкое здоровье;
- ✓ готовность к воспроизведению потомства с двухлетнего возраста;
- ✓ молодняк выносливый и крепкий;
- ✓ выгодное экономическое содержание.



Слайд 2 | Маркетинговый план проекта по переработке мяса и производству мясных полуфабрикатов

	Клиенты	Маркетинговые цели
Продуктовая стратегия	Поставка свежего мяса, мясных полуфабрикатов потребителям района и Республики Башкортостан.	Быстрая реализация продукции за счет свежести и качества.
Ценовая стратегия	Поддержание цен на уровне экономсегмента.	Включение производимой продукции в продуктовую корзину всех слоев населения.
Каналы продаж	Позиционирование в качестве местного производителя, обеспечивающего непревзойденную свежесть продукта.	Принадлежность к одной со своими потребителями социальной группе.
Рекламная стратегия	Прямой доступ к клиентам через сеть рынков, сельскохозяйственных ярмарок.	Стать одним из основных поставщиков в районе и выйти на республиканский уровень.



4 ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В этом разделе анализируем производственный процесс с описанием этапов, в зависимости от выбранного направления деятельности (растениеводство или животноводство).

При разработке плана по растениеводству нужно обосновать процессы: севооборот, система семеноводства, внесение удобрений, обработка почвы, система ухода за растениями, борьба с сорняками и так далее. Если есть производственная необходимость, нужно перечислить мероприятия по улучшению и повышению продуктивности природных кормовых угодий. Закончить лучше всего планированием урожайности культур и продуктивности сельхозугодий, объема производства товарной продукции.



При планировании в животноводстве нужно обосновать численность поголовья скота и птицы, продуктивность животных, показатели воспроизводства стада, объем производства продукции, ее товарность.

Ниже приведен производственный план проекта по переработке мяса и производству мясных полуфабрикатов

Основная продукция – полуфабрикаты из мяса КРС. Динамика валового производства продукции по годам проекта представлена ниже в таблице.

Часть мяса КРС, произведенного в хозяйстве, будет реализовываться в убойном весе, а также планируется производство мясных деликатесов и замороженных полуфабрикатов.

Динамика валового распределения КРС по направлениям реализации и объемы производства продукции по годам проекта представлены ниже в таблице.

Продукция	Цена реализации	Сколько мяса уходит, кг	Сколько мяса входит в продукцию, ц	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Мясо всего	Ц	1000,00	1,000	39,3	56,0	129,8	178,4	204,8	228,2
Пельмени	Ц	350,00	0,350	9,0	12,9	29,9	41,0	47,1	52,5
Голубцы	Ц	304,00	0,304	10,6	15,1	35,0	48,2	55,3	61,6
Колбаса	Ц	800,00	0,800	19,6	28,0	64,9	89,2	102,4	114,1

Продукция из мяса КРС

Продукция	Цена реализации	Сколько мяса уходит, кг	Единица измерения	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Мясо всего	Ц	1000,00	ц	39,0	56,0	129,8	178,4	204,8	228,2
Пельмени	Ц	350,00	ц	25,8	36,8	85,3	117,2	134,6	149,9
Голубцы	Ц	304,00	ц	30,3	43,2	100,1	137,6	158,0	176,0
Колбаса	Ц	800,00	ц	24,6	35,0	81,1	111,5	128,0	142,6

5 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И СТРАТЕГИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

В этом разделе содержатся финансовые расчеты, а также информация о потребности в финансировании. Можно сказать, что это важнейший раздел, где в стоимостном выражении обобщаются результаты принятых решений по предыдущим статьям бизнес-плана. Именно здесь дается необходимая информация об ожидаемых финансовых результатах деятельности сельскохозяйственного предприятия.

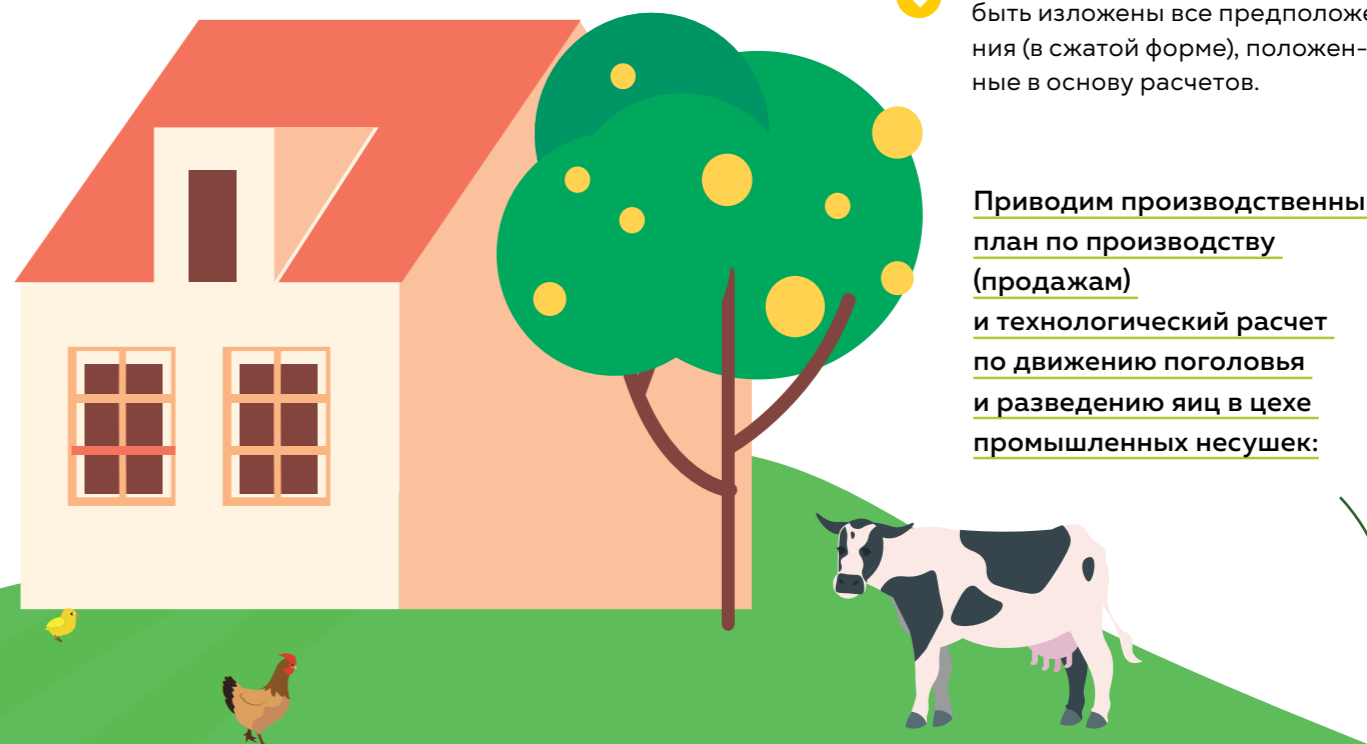
Фактически он должен дать ответы на главные вопросы, волнующие как предпринимателя, так и тех, кому адресуется бизнес-план. Финансовый план должен содержать данные об объемах продаж, затратах на приобретение оборудования, на оплату труда и другие расходы. Также здесь дается подробный оперативный анализ доходов и расходов, формирования чистой прибыли.



При разработке финансового плана необходимо учитывать следующие моменты:

- ✓ Достоверность представленных материалов. Например, у инвестора могут возникнуть вопросы, почему отдельные показатели плана отличаются от средних показателей по отрасли.
- ✓ Должно быть предусмотрено во всяком случае два варианта расчетов: оптимистичный и неоптимистичный (в случае, например, стихийных бедствий, отсутствия финансирования и тому подобных).
- ✓ Финансовый план не должен расходиться с показателями, представленными в других разделах бизнес-плана. Например, если реализация продукции предусмотрена с февраля, то поступление денежных средств и списание расходов на ее производство должны соответствовать этому периоду.
- ✓ В финансовом плане должны быть изложены все предположения (в сжатой форме), положенные в основу расчетов.

Приводим производственный план по производству (продажам) и технологический расчет по движению поголовья и разведению яиц в цехе промышленных несушек:



Производственный цикл в каждом птичнике складывается из двух периодов: посадка ремонтных курочек (комплектация), эксплуатация – профилактический перерыв – посадка ремонтных курочек.

Реализация продукции при выходе на плановую мощность

Наименование продуктов/услуг	Ед. изм.	Объем производства (оказанных услуг) – базовый сценарий	Объем производства (оказанных услуг) – пессимистический сценарий
Молодняк птицы	тыс. шт.	18,25	14,50
Перепелиное яйцо	тонн	42,00	40,00
Мясо птицы	тонн	0,15	0,15

Динамика реализации продукции

Показатели	Ед. изм.	2021	2022	2023	2024	2025
Молодняк птицы						
Объем продаж за период	тыс. шт.	18,25	20,00	22,00	24,00	25,50
Цена за единицу (без НДС)	тыс. руб.	115,00	121,90	129,20	137,00	145,20
Выручка от реализации (без НДС)	тыс. руб.	2 098,80	2 438,00	2 842,70	3 287,20	3 702,80
Перепелиное яйцо						
Объем продаж за период	тыс. шт.	42,00	70,00	120,00	180,00	250,00
Цена за единицу (без НДС)	тыс. руб.	4,50	4,80	5,10	5,40	5,70
Выручка от реализации (без НДС)	тыс. руб.	189,00	333,90	606,70	964,700	1420,50
Дебиторская задолженность	тыс. руб.	15,50	27,40	49,90	79,10	116,80
Мясо птицы						
Объем продаж за период	тонн	0,15	0,18	0,22	0,30	0,50
Цена за единицу (без НДС)	тыс. руб.	500,00	530,00	561,80	595,51	631,34
Выручка от реализации (без НДС)	тыс. руб.	75,00	95,40	123,60	178,65	315,67
Дебиторская задолженность	тыс. руб.	6,16	7,84	10,16	14,64	25,95

Помимо планов по производству и реализации продукции, в этом разделе бизнес-плана нужно будет указать: номенклатуру и цены на сырье и материалы, калькуляцию материальных затрат на производство, численность персонала и объем заработной платы, накладные и управленческие расходы, оборотные средства и, конечно, рассчитать финансовые результаты проекта.

Расчет финансовых результатов

Показатели	Ед. изм.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Выручка	тыс. руб.	2 362,75	2 867,30	3 573,05	4 430,58	5 438,99
Себестоимость:	тыс. руб.					
Сырье и материалы	тыс. руб.	1 169,58	1 428,53	1 805,29	2 255,50	2 808,29
Прочие производственные расходы	тыс. руб.	108,00	114,48	121,35	128,63	136,37
Валовая прибыль	тыс. руб.	1 085,17	1 324,29	1 646,41	2 046,45	2 494,33
Административный и коммерческий персонал	тыс. руб.	793,82	843,57	897,31	954,91	1 016,71
Административные расходы	тыс. руб.	65,00	68,90	73,03	77,42	82,07
Коммерческие расходы	тыс. руб.	45,00	47,70	50,56	53,60	56,82
Налоги и сборы	тыс. руб.	14,63	18,04	17,05	18,15	17,05
ЕБИТДА	тыс. руб.	166,72	346,08	608,45	942,37	1 321,67
Амортизация	тыс. руб.	63,00	88,00	108,00	123,00	123,00
Проценты к уплате	тыс. руб.	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	тыс. руб.	103,72	258,08	500,45	819,37	1 198,67
Начисленный налог с дохода минус расходы (ЕСХН)	тыс. руб.	23,63	28,67	35,73	51,31	71,92
Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	80,09	229,41	464,72	768,07	1 126,75

Определяя стратегию финансирования, необходимо дать ответы на следующие вопросы:



- ✓ Сколько необходимо средств для реализации проекта?
- ✓ Из каких источников намечается получить эти средства и в какой форме?
- ✓ Когда можно ожидать полного возврата вложенных средств и получения инвесторами дохода на них? Каким будет доход?
- ✓ В какие сроки и какими суммами будет осуществляться возврат кредита и уплата процентов, в том числе какая сумма процентов подлежит возмещению из средств краевого и федерального бюджетов?

Потребность в инвестициях и источники финансирования

№ п/п	Наименование расходов	Кол-во ед.	Цена, руб.	Общая сумма расходов, руб.	В том числе за счет:		
					собственных средств (не менее 10% от стоимости приобретений)	средств гранта	инвестиционного кредита от Россельхозбанка
1.	Нетели КРС	8	165 000	1 320 000	145 200	1 174 800	
2.	Обмотчик рулонов	1	759 000	759 000	75 900	683 100	
3.	Пресс-подборщик (рулонный)	1	900 000	900 000	90 000	810 000	
4.	Трактор	1	4 900 000	2 000 000	200 000	1 800 000	2 900 000
5.	Земельный участок	1	621 000	621 000	88 900	532 100	
Итого			8 500 000	600 000	5 000 000	2 900 000	

Расчет возврата кредитных ресурсов

Полученные кредиты и займы			2021	2022	2023	2024	2025	2026	Итого
Долгосрочные кредиты									
Инвестиционный кредит Россельхозбанка	100%	руб.							
– ставка процентов по кредиту	7,0%	% в год	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	
– отсрочка выплаты процентов	12	мес.							
– капитализация невыплаченных процентов	1	да							
– срок кредитования	5,0	лет							
– поступление денег от кредита	2 900 000	руб.	2 900 000						2 900 000
– погашение кредита	2 900 000	руб.	0	720 000	720 000	720 000	720 000	406 663	3 286 663
– задолженность по кредиту		руб.	3 035 333	2 477 407	1 880 425	1 241 655	558 171	162 113	
– начисленные проценты		руб.	135 333	162 073	123 018	81 230	36 516	10 606	548 776
Итого: задолженность на конец периода		руб.	3 035 333	2 477 407	1 880 425	1 241 655	558 171	162 113	

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНА

В этом разделе идет предварительная экономическая оценка проекта. Здесь важно дать конкретные цифры, иллюстрирующие эффективность проекта.

Вот основные показатели, рекомендуемые для расчета:

- срок окупаемости (PBP);
- дисконтированный срок окупаемости (DPBP);
- чистая приведенная стоимость (NPV);
- внутренняя норма доходности (IRR).

СРОК ОКУПАЕМОСТИ (PBP)

Сроком окупаемости («простым») называется продолжительность периода от начала расчета до наиболее раннего интервала планирования, после которого чистый доход проекта становится и в дальнейшем остается положительным.

Чистый доход проекта рассчитывается нарастающим итогом на основе следующего денежного потока:

- ✓ приток: поступления от реализации продукции (услуг), внереализационные доходы;
- ✓ отток: инвестиционные издержки, текущие затраты (без амортизации), налоги и отчисления.

ДИСКОНТИРОВАННЫЙ СРОК ОКУПАЕМОСТИ (DPBP)

Дисконтированный срок окупаемости определяется аналогично «простому», но на основе чистого дисконтированного дохода и, соответственно, дисконтированного денежного потока проекта.

При этом значения денежного потока приводятся к начальному интервалу планирования (дисконтируются) путем умножения на соответствующий коэффициент дисконтирования:

$$d_t = 1 / (1 + r_t)^{t-1},$$

где t – номер интервала планирования ($t = 1, 2, \dots$); r_t зависит от длительности t -го интервала планирования и равна: $\sqrt[12]{r}$ – для месяца, $\sqrt[4]{r}$ – для квартала, $\sqrt[2]{r}$ – для полугодия, r – для годового интервала; r – принятая ставка дисконтирования проекта.



Показатели экономической эффективности проекта

Наименование показателя	Значение показателя	
Годовая ставка дисконтирования	18,3	%
Простой срок окупаемости	1,1	г.
Чистая приведенная стоимость (NPV)	1 211 931,0	руб.
Дисконтированный срок окупаемости (PBP)	1,4	г.
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	16,5	%
Норма доходности дисконтированных затрат (PI)	1,1	раз
Модифицированная IRR (MIRR)	14,5	%
Рентабельность продаж	68,8	%

ВНУТРЕННЯЯ НОРМА ДОХОДНОСТИ (IRR)

Внутренней нормой доходности называется ставка дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость проекта обращается в ноль. Соответствующая ставка определяется итерационным подбором при расчетах чистой приведенной стоимости либо с использованием финансового калькулятора или табличного процессора Excel, содержащих встроенную функцию для расчета IRR.

Для оценки эффективности проекта значение внутренней нормы доходности необходимо сопоставлять с годовой ставкой процента по инвестиционным кредитам.

Ни один из перечисленных показателей эффективности сам по себе не является достаточным для принятия проекта к реализации. Важную роль играет соотношение и распределение во времени собственных и привлекаемых для осуществления проекта средств, а также другие факторы, некоторые из которых поддаются только качественному (а не формальному) анализу.

ОБОСНОВАНИЕ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ (D)

В соответствии с распространенным положением теории инвестиционного анализа предполагается, что ставка дисконтирования должна содержать темп инфляции, минимальную норму прибыли кредитора и поправку, учитывающую степень риска конкретного проекта.

ЧИСТАЯ ПРИВЕДЕННАЯ СТОИМОСТЬ (NPV)

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистая приведенная стоимость, которая равна значению чистого дисконтированного дохода на последнем интервале планирования (накопленный дисконтированный эффект, рассчитанный нарастающим итогом за период расчета проекта).

Чистая приведенная стоимость характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта с учетом в составе ставки дисконтирования: темпа инфляции, минимальной нормы прибыли кредитора и поправки на риск проекта.

Необходимо, чтобы чистая приведенная стоимость проекта была положительна.



6 ОЦЕНКА РИСКОВ, УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

Инвесторы и кредиторы придадут большое значение оценке рисков, чувствительности проекта к изменяющимся условиям среды. Поэтому при разработке бизнес-плана целесообразно указать состав возможных рисков и какие потери при их наступлении могут произойти, по каким видам рисков и на какую сумму следует застраховать имущество предприятия (рисунок 7). В этом же разделе указываются организации, с которыми заключены договоры на страхование, и на какие суммы.



Риски, указанные в бизнес-плане по переработке мяса и производству мясных полуфабрикатов:

Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений

Вид риска	Вероятность возникновения
Невыполнение обязательств поставщиком	Низкая
Несвоевременная поставка оборудования	Низкая
Превышение расчетной стоимости проекта	Средняя
Форс-мажор, материальный ущерб	Низкая

Риски, связанные с эксплуатацией предприятия

Вид риска	Вероятность возникновения
Невыход на проектную мощность	Низкая
Выпуск продукции несоответствующего качества	Низкая
Неудовлетворительный менеджмент	Средняя
Продукция не находит сбыта	Низкая
Несвоевременная поставка сырья	Низкая
Удорожание финансирования	Средняя
Необходимость в дополнительных закупках сырья	Низкая
Инфляция затрат	Средняя
Транспортные риски	Низкая
Экологические риски	Низкая

Управление проектными рисками

Безусловно, в фермерском деле немало рисков. И для того, чтобы их минимизировать, нужно уметь ими управлять. Для начала следует разобраться в том, какие бывают риски.

1. Производственные риски, которые связаны с различными нарушениями в производственном процессе или в процессе поставок материалов, семян, ГСМ, электроэнергии.

Мерами по снижению производственных рисков являются действенный контроль за ходом производственного процесса и усиление влияния на поставщиков путем диверсификации и дублирования поставщиков, наличие на ферме резервной автономной, передвижной электростанции и так далее.

2. Риски природного, техногенного характера связаны с нарушением климатического режима, часто повторяющимися засухами.

Мерами по снижению данных рисков будут применение районированных сортов семян сельскохозяйственных культур, выполнение полного набора требуемых технологических операций по обработке посевов, проведение биологической обработки посевов от вредителей с одновременным поливом, профилактические зооветеринарные мероприятия с молодняком и взрослым поголовьем КРС.

3. Коммерческие риски связаны с реализацией продукции на товарном рынке. Они могут возникнуть на современном этапе разве что из-за снижения качества продукции. Поэтому меры по снижению этой группы риска должны быть направлены на выходной контроль за качеством продукции, предполагающий анализ качества в месте производства.

4. Финансовые риски вызываются инфляционными процессами,



всеобщими неплатежами, колебанием валютных курсов и так далее. Они могут быть снижены благодаря активному финансовому менеджменту, работе на условиях предоплаты и так далее.

5. Риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами, – это риски, обусловленные непредвиденными обстоятельствами (от смены политического курса до землетрясений и пожаров). Мерой по их снижению служит работа хозяйства с достаточным запасом прочности.

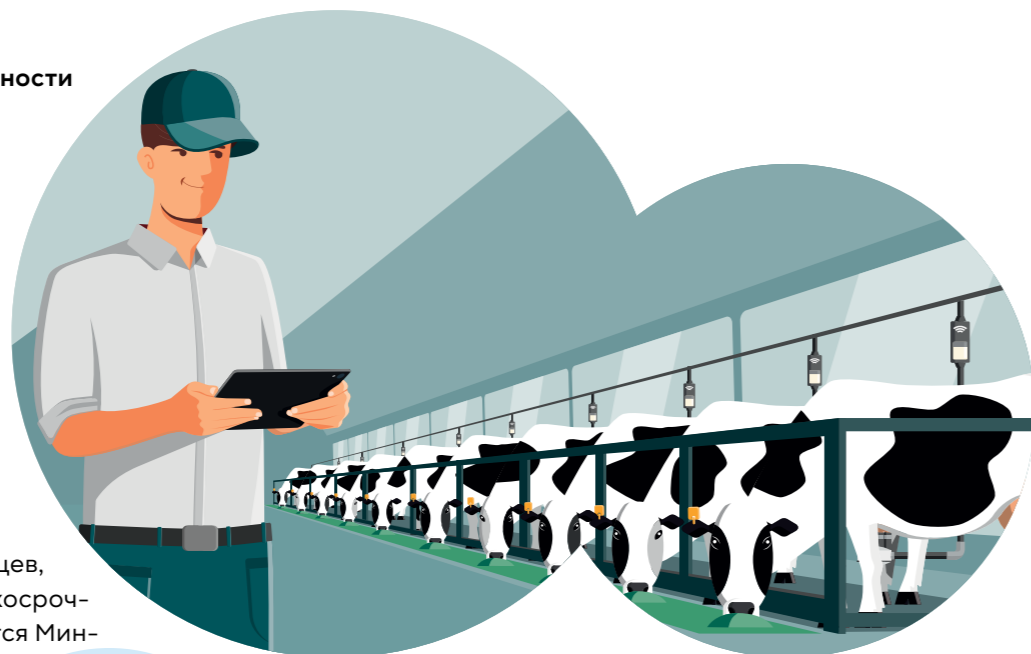
Для снижения общего влияния рисков на эффективность хозяйства необходимо предусмотреть страхование как имущества, так и посевов сельскохозяйственных культур.

Стандартный список документов для получения кредита:

- ✓ Заявка на кредит с подписью руководителя и печатью организации. Краткие данные о заемщике и о проекте, на который нужно финансирование. Желаемая сумма, график погашения и варианты обеспечения.
- ✓ Юридический блок: правоустанавливающие документы ИП или организации.
- ✓ Финансовый блок: документы, характеризующие потенциального заемщика и его кредитоспособность (хозяйственно-финансовое состояние, денежные потоки), включая финансовую отчетность, расшифровку отдельных статей баланса, документы по предлагаемому обеспечению исполнения обязательств по запрашиваемому кредиту. Бизнес-план проекта или технико-экономическое обоснование, разрешение на ведение отдельных видов деятельности.
- ✓ Другие документы: копии уже заключенных кредитных и залоговых договоров.

Стартовый капитал. Возможности льготного финансирования для начинающего фермера
Кредиты на развитие сельского хозяйства, предоставляемые с государственной поддержкой, включают два основных направления финансирования: краткосрочное и инвестиционное.

Краткосрочное кредитование может быть предоставлено на срок до 12 месяцев, максимальный размер краткосрочного кредита устанавливается Минсельхозом России. Предусматривает финансирование на цели пополнения оборотных средств (текущие расходы, связанные с обеспечением хозяйственной деятельности: приобретение семян, удобрений, кормов, животных на откорм, ГСМ, запчастей и тому подобное).



Инвестиционное кредитование предоставляется на срок от 2 до 15 лет без лимитов по сумме. Предназначено для реализации инвестиционных проектов: строительства и модернизации производственных объектов, покупки сельскохозяйственной техники, оборудования и животных.

Льготный кредит на цели развития отраслей растениеводства, животноводства и переработки сельскохозяйственной продукции оформляют следующим образом:



Заемщик подает заявку и сформированный пакет документов



Банк проверяет заявку и оценивает надежность заемщика



Если все в порядке, Банк принимает решение о кредитовании и направляет реестр потенциальных заемщиков с включенной в него заявкой заемщика в Минсельхоз России



В течение семи дней в Минсельхозе России проводят согласование заявки



Если получен положительный ответ, Банк и заемщик заключают кредитный договор. Банк получает из госбюджета субсидию, которая компенсирует низкую ставку по кредиту

БИЗНЕС-ПЛАН ПРОЕКТА ПО РАЗВИТИЮ КФХ В ЦЕЛЯХ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА МЯСА

Производственный план

Потребность в работниках (создание рабочих мест)

В связи с увеличением поголовья мясного стада коров с 30 голов с начала планирования в 2021 году до 102 голов в 2026 году, возникает необходимость в создании новых рабочих мест. Планируется создать 2 рабочих места, из них 1 ветеринар (с совмещением осемотатора и зоотехника) и 1 тракторист широкого профиля. Обработка земли, уборка урожая, заготовка кормов будет производиться также и силами своей семьи – членами личного подсобного хозяйства.

Потребность в производственных объектах, сельскохозяйственной технике, сельскохозяйственных животных, семенах, минеральных удобрениях и т.д.

Для обработки земли и производства работ на животноводческих помещениях нужно приобрести пресс рулонный, КУН, мотыга для полевой работы, экскаватор. Для своевременной качественной заготовки кормов необходима косилка навозная. Для разведения, приобретения КРС нужно будет выделить животноводческий территория для содержания КРС (загоны с кормовыми столами, и местом укрытия от непогоды (затененный). По мере производства работ будут обрабатываться и заготавливаться собственные и арендованные площади земель многолетним травянистым для выращивания и заготовки кормов для скота на земельной территории.

Прогноз продаж и выручки от реализации продукции в ценах текущего года

Наименование продукции	Ед. изм.	2021 год прогноз	2022 год прогноз	2023 год прогноз	2024 год прогноз	2025 год прогноз	2026 год прогноз
Мясо							
Ожидаемая выручка от реализации	тыс. руб.	0,0	0,0	2100,0	2100,0	2150,0	4050,0
Объем реализации	тонн	0,0	0,0	7,0	7,0	10,5	13,5
Цена реализации 1 тонны	тыс. руб.			300,0	300,0	300,0	300,0
Выборочные продукты							
Выручка от реализации	тыс. руб.	300,0	300,0	270,0	250,0	220,0	200,0
Объем реализации	тонн	300,0	300,0	270,0	250,0	220,0	200,0
Цена реализации 1 тонны	тыс. руб.	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Выручка от реализации	тыс. руб.	0,0	164,0	210,0	300,0	500,0	700,0
Объем реализации	тонн	0,0	164,0	210,0	300,0	500,0	700,0
Цена реализации 1 тонны	тыс. руб.		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Общая объем ожидаемой выручки от деятельности	тыс. руб.	300,0	464,0	2580,0	2750,0	3870,0	4950,0

1. Общие сведения о хозяйстве

Фамилия, имя, отчество главы крестьянского (фермерского) хозяйства	Иванов Иван Иванович
Дата рождения главы крестьянского (фермерского) хозяйства	06 декабря 1979 года
Образование, опыт работы главы крестьянского (фермерского) хозяйства	Среднее специальное, Выпускник техникума.
Номер и дата государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства	Плановая регистрация крестьянских и аграрных хозяйств.
Количество членов крестьянского (фермерского) хозяйства	3
Площадь земельных ресурсов, га	18
Вид права на земельные ресурсы	Собственность (13,4) + аренда (3,6)
Площадь средств производства	
Количество рабочих мест (по конкурсу)	нет
Основной вид деятельности	Мясное скотоводство
Предполагаемый объем реализации основной продукции (тыс. руб.) к 2026 году	

2. Общие сведения о проекте

Суть проекта (основные мероприятия)	Развитие мясного скотоводства, реализация высокоэффективного мясного скотоводства не менее 2 рабочих мест
Период реализации проекта (годы)	2021-2026 гг.
Стоимость проекта, тыс. руб.	6200,0
в т.ч.:	
собственные средства	1100,0
земельные ресурсы	---
средства гранта	5000,0
Количество создаваемых рабочих мест, чел. в т.ч. предоставляемые рабочие места для женщин, инвалидов	Не менее 2
Срок окупаемости проекта, лет	5 лет
Эффективность хозяйства к концу реализации проекта (на год, следующий за годом окупаемости проекта)	
Выручка от реализации, тыс. руб.	4500,0
Рентабельность производства, %	100% на мясо 300% на воспроизводство стада
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	15,0

Инвестиционный план

№ п/п	Наименование мероприятия (расход)	Источники финансирования		Срок исполнения (месяц, год)	Кол-во	Цена	Стоимость мероприятия, тыс. руб.
		собственные средства	бюджетные средства				
1.	Приобретение мотыги	1170,0	3130,0	12.2021	30	150,0	4500,0
2.	Покупка мотыги	70,0	222,0	10.2021	1	300,0	300,00
3.	Покупка экскаватора	20,0	74,0	10.2021	1	100,0	100,0
4.	Покупка косилки	20,0	74,0	10.2021	1	100,0	100,0
5.	Покупка пресс рулонный	200,0	592,0	10.2021	1	800,0	800,0
6.	КУН	20,0	74,0	10.2021	1	100,0	100,0
7.	Селек	20,0	74,0	10.2021	1	100,0	100,0
8.	Объемчик рулонный	32,0	148,0	10.2021	1	100,0	200,0
9.	Защитный костюм	20,0	74,0	10.2021	1	100,0	100,0
	Итого	1638,0	4662,0				6200,0

Расшифровка расходов КФХ за счет гранта

№ п/п	Наименование затрат (мероприятия)	Ед. изм.	Кол-во	Срок исполнения	Стоимость затрат, тыс. руб.
1.	Покупка сельскохозяйственной техники (механической)	год.	30	12.2021	4500,0
2.	Покупка мотыги для полевой работы	ед.	1	10.2021	300,0
3.	Покупка экскаватора	ед.	1	10.2021	100,0
4.	Покупка косилки	ед.	1	10.2021	100,0
5.	Покупка пресс рулонный	ед.	1	10.2021	800,0
6.	КУН	ед.	1	10.2021	100,0
7.	Селек	ед.	1	10.2021	100,0
8.	Объемчик рулонный	ед.	1	10.2021	200,0
9.	Защитный костюм	ед.	1	10.2021	100,0
	Итого по проекту	г.	г.	г.	6200,0

Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта:

Стоимость проекта составляет	6200,0 тыс. руб.
Собственные средства крестьянского (фермерского) хозяйства	1300,0 тыс. руб.
Средства гранта составляют -	5000,0 тыс. руб.



РоссельхозБанк

ШКОЛА
ФЕРМЕРА

6 шаг УЧИМСЯ МЕНЕДЖМЕНТУ

Любое сельхозпредприятие, будь то мелкое хозяйство или крупный агропромышленный комплекс, не способно работать без грамотного управления. Фермер, даже начинающий, – это уже менеджер-управленец, который должен рассматривать свое дело как бизнес, требующий вдумчивого планирования.



В этом разделе вы узнаете:

- ✓ принципы менеджмента в фермерском хозяйстве
- ✓ инструменты кадровой политики

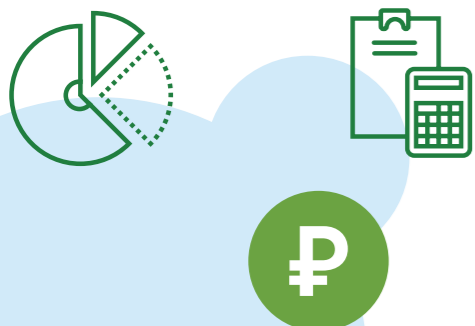
ЗАЧЕМ ФЕРМЕРУ МЕНЕДЖМЕНТ

Любое сельхозпредприятие, будь то небольшая ферма или крупный агропромышленный комплекс, не способно работать без грамотного управления. Напомним, фермерское хозяйство как бизнес состоит из двух взаимосвязанных вещей:

- 1 Производства и его технической стороны (технологии земледелия, животноводства, обработки почвы)
- 2 Персонала, который обеспечивает поддержку производства

И фермер-управленец отвечает за то, как планирует деятельность всего предприятия, как организует продажу и продвижение товара, как ставит задачи другим работникам и контролирует их исполнение, и отчитывается об этом.

Грамотный менеджер сверяет реальные результаты с ожидаемыми систематически – он так строит систему оперативного контроля и принимает решения по корректировке деятельности.



СПЕЦИФИКА АГРАРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА:

- ✓ Главные средства производства – земля, животные и растения, развивающиеся по биологическим законам
- ✓ Экономический процесс воспроизводства тесно связан с природными процессами
- ✓ Природно-климатические условия определяют специализацию сельскохозяйственного производства
- ✓ Рабочий период не совпадает с периодом производства
- ✓ Характерна сезонность производства
- ✓ Невозможность длительного хранения продукции
- ✓ Кругооборот капитала в сельскохозяйственном производстве медленнее, чем, например, в промышленности

Менеджмент в сельском хозяйстве – больше чем просто планирование. Это понимание момента, знание текущей ситуации и даже оценка будущих событий, то есть прогноз. Но в реальной жизни вам придется действовать в постоянно меняющихся условиях, в обстановке риска и неуверенности, редко совпадающей с прогнозом. Что влияет на изменение обстановки:

- ✓ Технические факторы – погода, болезни растений и животных, изменение технологии
- ✓ Ценовые факторы – изменение спроса и предложения на рынке
- ✓ Факторы организационные – политика официальных учреждений и банков
- ✓ Человеческие – поведение конкретных людей, изменения в кадровом составе

Какими качествами должен обладать руководитель? Чтобы управлять фермерским хозяйством и делать это эффективно, очень желательно развивать в себе:

- ✓ Способность организовать себя и других для достижения конкретных целей
- ✓ Знание основных технических и технологических вопросов производства и маркетинга продукции фермы
- ✓ Умение общаться со всеми сотрудниками и партнерами
- ✓ Способность мотивировать работников
- ✓ Способность принимать решения

ОРГСТРУКТУРА КФХ

Немного теории. Разработка организационной структуры предприятия – одна из ключевых задач для начинающего фермера. Вы прописываете (а можно и нарисовать) модель своего бизнеса – все подразделения фермерского хозяйства, которые и будут обслуживать бизнес-процессы. Схема создания такой модели:

- 1 Определяете цели и задачи
- 2 Определяете, какие ресурсы обеспечат выполнение целей и задач (финансы, сотрудники)
- 3 Решаете, какие действия и документы вам необходимы для этого

Не забудьте в этом процессе учесть такие показатели, как увеличение прибыли, снижение себестоимости, экономия на капитальных вложениях, качество продукции, сроки внедрения новой техники и т. п.

Такая подробная картина вашего предприятия даст вам полное представление о структуре вашего бизнеса и понимание перспектив развития.



КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В ФЕРМЕРСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Глава фермерского хозяйства несет ответственность за всех его сотрудников и формирует кадровую политику всего предприятия. За этим понятием скрываются:

- 1 Подбор и найм персонала, выход на пенсию, увольнения и т. д.
- 2 Обучение работников, их переподготовка, проведение аттестации и оценка уровня квалификации и т. д.
- 3 Организация труда, обеспечение техники безопасности, социальных выплат и т. д.

Как оценить эффективность кадровой политики? По каким показателям?

- ✓ Результативность труда
- ✓ Соблюдение законодательства
- ✓ Удовлетворенность трудом
- ✓ Наличие прогулов
- ✓ Текучесть кадров
- ✓ Наличие трудовых конфликтов
- ✓ Наличие жалоб
- ✓ Частота рабочего травматизма



ДЕЛОПРОИЗВОДСТВО И ДОКУМЕНТООБОРОТ

Основной документ для приема сотрудника фермерского хозяйства на работу – трудовой договор. В большинстве случаев фермеры нанимают работников для выполнения сезонных работ. В этом случае трудовой договор может заключаться на срок до двух месяцев.

Особенности правового регулирования трудовых отношений в фермерском хозяйстве:

- 1 В сезонном трудовом договоре обязательно должно быть указано условие о временном характере работы, в противном случае считается, что работник принят на неопределенный срок
- 2 В договоре может быть установлено условие об испытательном сроке, который может быть не более двух недель; в трудовых отношениях до двух месяцев испытательный срок не устанавливается (ст. 289 ТК РФ)
- 3 Работники, заключившие трудовой договор на срок до двух месяцев, могут быть в пределах этого срока привлечены с их письменного согласия к работе в выходные и нерабочие праздничные дни. Работа в выходные и нерабочие праздничные дни компенсируется в денежной форме не менее чем в двойном размере, права на дополнительный день работник не имеет (ст. 290 ТК РФ)
- 4 Работникам, заключившим трудовой договор на срок до двух месяцев, предоставляются оплачиваемые отпуска или выплачивается компенсация при увольнении из расчета два рабочих дня за месяц работы (ст. 291 ТК РФ). Работникам, занятым на сезонных работах, предоставляются оплачиваемые отпуска из расчета два рабочих дня за каждый месяц работы (ст. 295 ТК РФ)
- 5 Порядок расторжения сезонных и трудовых договоров до двух месяцев по инициативе работника одинаковый: необходимо в письменной форме предупредить работодателя за три календарных дня до даты расторжения договора. В случае ликвидации предприятия или сокращения численности штата работодатель обязан предупредить временного работника за три календарных дня, а сезонного работника – за семь календарных дней. При этом временным работникам выходное пособие не выплачивается. Сезонным работникам выходное пособие начисляется из расчета двухнедельной, а не месячной средней заработной платы (ст. 292, 296 ТК РФ)

ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Сотрудников для своего агробизнеса вы можете найти на платформе «Я в агро», которую запустил Россельхозбанк.



ВСТУПЛЕНИЕ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА В СИЛУ

Трудовой договор вступает в силу со дня его подписания работником и работодателем либо со дня фактического допущения работника к работе с ведома или по поручению работодателя. Работник обязан приступить к исполнению трудовых обязанностей со дня, определенного трудовым договором. Если в трудовом договоре не определен день начала работы, то работник должен приступить к работе на следующий рабочий день после вступления договора в силу. Если работник не приступил к работе в день начала работы, то работодатель имеет право аннулировать трудовой договор. Аннулирование трудового договора не лишает работника права на получение обеспечения по обязательному социальному страхованию при наступлении страхового случая в период со дня заключения трудового договора до дня его аннулирования (ст. 61 ТК РФ).

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА

Правила внутреннего трудового распорядка включают в себя:

- ✓ Порядок приема и увольнения работников
- ✓ Основные права и обязанности работника
- ✓ Основные права и обязанности работодателя
- ✓ Режим рабочего времени организации (время начала и окончания работы, виды рабочего времени, гибкий график работы, вахтовый метод организации работ, режим сменности, выходные и праздничные дни, сверхурочные работы, дежурства и т. д.)
- ✓ Порядок учета рабочего времени
- ✓ Перерывы в течение рабочего дня
- ✓ Ежегодные отпуска (основные и дополнительные)
- ✓ Отпуска без сохранения заработной платы
- ✓ Меры поощрения за успехи в труде
- ✓ Виды дисциплинарных взысканий за нарушение трудовой дисциплины

ВИДЫ АКТОВ:

- ✓ Акт об отсутствии на рабочем месте
- ✓ Акт об отказе от получения
- ✓ Акт об отказе от подписи
- ✓ Акт проверки в целях внутреннего контроля
- ✓ Акт служебного расследования
- ✓ Акт передачи смены

Дисциплинарная ответственность представляет собой вид юридической ответственности работника за совершение дисциплинарного проступка, связанного с исполнением трудовых обязанностей. Виды дисциплинарных взысканий:

- ✓ Замечание
- ✓ Выговор
- ✓ Увольнение по соответствующим основаниям

Этапы документального оформления нарушения дисциплины труда:

- 1 Составить акт, фиксирующий нарушение. Он должен содержать полное описание проступка и быть подписан незаинтересованными лицами из числа работников – свидетелей нарушения
- 2 Затребовать объяснительную записку от виновного. Отметим, что отсутствие объяснений, отказ их дать со стороны сотрудника не могут препятствовать наказанию, если инцидент действительно произошел
- 3 Составить итоговый документ о нарушении через два рабочих дня, если нет объяснений проступка либо они недостаточны
- 4 Издать приказ о взыскании, ознакомив работника с ним под подпись, в трехдневный срок

Помимо стандартных нормативных документов, глава КФХ или члены фермерского хозяйства должны разработать два вида внутренних документов:

- 1 Внутренний распорядок фермерского хозяйства, а также документы, в которых необходимо отразить права и обязанности членов хозяйства с учетом их квалификации и хозяйственной необходимости
- 2 Ответственность за неисполнение установленных обязанностей; документы, устанавливающие порядок и процедуры (размер и форму) выплаты каждому члену фермерского хозяйства личного дохода.



РоссельхозБанк

ШКОЛА
ФЕРМЕРА

7 шаг

РАЗБИРАЕМСЯ В МАРКЕТИНГЕ И СОЗДАЕМ БРЕНД

Заявить о себе на рынке и завоевать доверие потребителей, создать сильный бренд, выстроить стратегию продвижения – основные задачи маркетинга, которые предстоит решить начинающему фермеру.



В этом разделе вы познакомитесь с:

- ✓ главными вопросами в маркетинге
- ✓ характеристиками сильного бренда и этапами его создания

Еще один план, без которого не обойтись начинающему фермеру, – маркетинговый. В нем должна найти отражение вся ваша деятельность по созданию, продвижению и продаже продукции. Для того чтобы составить его грамотно и получить в результате востребованный и коммерчески успешный бренд, нужно задать себе правильные вопросы. Какие – разберем подробно.

МАРКЕТИНГ ДЛЯ АГРАРИЕВ

Маркетинг вообще – это деятельность, направленная на удовлетворение рыночных потребностей с целью получения прибыли. Для фермера, как и для любого другого предпринимателя, это означает работу по задачам:

- ✓ Изучить рынок (его емкость, динамику и потенциал)
- ✓ Проанализировать конкурентов
- ✓ Создать бренд

Это стратегические направления приложения усилий, важнейшие для любого бизнеса, и агростартап – не исключение.

КАК ИЗУЧИТЬ РЫНОК?

Перед тем как начать бизнес, нужно хорошо знать рынок, на котором будете реализовывать продукцию.

Что необходимо сделать:

- ✓ Проанализировать потенциал и емкость
- ✓ Изучить условия и результаты деятельности основных конкурентов, посредников, контрагентов
- ✓ Посмотреть на товарную структуру и проследить направление развития рынка на перспективу



Исследуя рынок, можно реально оценить свой потенциал и проанализировать конкурентоспособность как конкретного продукта, так и фермерского хозяйства в целом. Например, многие производители клубники не реализуют свою продукцию в крупных торговых сетях, поскольку крупные монополисты работают с недозревшими ягодами. Так их удобнее продавать. Это значит, что, если фермер хочет обеспечить потребителя качественной продукцией «прямо с грядки», ему стоит рассмотреть другие варианты сбыта ягод: адресную доставку или специализированные ярмарки.

Где взять информацию?

Емкость рынка можно оценить по тем источникам, которые мы указали в шаге 1 нашего пособия, – на сайтах Министерства сельского хозяйства РФ, регионального МСХ и центров компетенций, а также Росстата.

КТО МОЯ АУДИТОРИЯ?

«Кто купит мой товар?» – главный вопрос, который должен задать себе начинающий фермер. Очень часто предприниматель даже не представляет, как сложно правильно определить своего потребителя. Для начала можно посмотреть, кто покупает аналогичный продукт у конкурентов. Сходить в магазин, посетить рынок или ярмарку. Собрать информацию в интернет-пространстве – изучить спрос на форумах и в группах в социальных сетях, которые могут посещать ваши потенциальные клиенты. Затем обязательно проанализировать ключевые слова, которые вводят в поисковую строку потенциальные покупатели. Так можно лучше понять их потребности. Купит ли домохозяйка замороженные полуфабрикаты, пусть даже из экологичного сырья? Скорее нет. А вот занятая бизнесвумен



с большей вероятностью возьмет домой и пельмени, и перепелиные яйца, и свежую клубнику на десерт. Фермер должен четко представлять себе, кто будет покупать его продукцию. Тогда будет проще определиться с рекламными кампаниями и рынками сбыта.

КТО МОИ КОНКУРЕНТЫ?

Изучение конкурентов даст вам и объективную оценку порога вхождения в рынок, и знание сильных и слабых сторон уже существующих фермерских хозяйств. Сопоставляя разные продукты, вы сможете составить наглядную картину жизнеспособности нового проекта и разработаете пошаговый алгоритм вхождения в рынок. Что следует изучить:

- ✓ Активность конкурентов в соцсетях
- ✓ Качество сервиса
- ✓ Ценовую политику
- ✓ Маркетинговые инструменты (сезонные акции и скидки)
- ✓ Ассортимент товаров
- ✓ Условия доставки и т. п.



На основании этих данных можно сформулировать, в чем отличие вашей продукции от любой другой и какие у нее потенциальные преимущества.

СОЗДАНИЕ БРЕНДА ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Конкуренция на потребительском рынке растет, и вопрос продвижения продукции или услуг становится все более актуальным. Как заявить о себе? Как привлечь покупателя? Как отличаться от конкурентов? За эти вопросы отвечает один из инструментов маркетинга – бренд.

! Бренд – это цельный, уникальный и привлекательный образ, присущий торговой марке. Это актив, который может обеспечить долгосрочные конкурентные преимущества на рынке и ценность для покупателей.

На чем держится сильный бренд? На отношении потребителя к нему. Именно сильные бренды цепляют, задевают за живое, вызывают искренние эмоции и волнуют людей. Чем больше души вложено в бренд, тем больше отголосков он найдет в потребителях. Бренд может начать существовать потому, что его создадут сами клиенты, основываясь на его наборе ценностей и представлениях о мире.



Примером сильных брендов может быть каждый из брендов – участников национального конкурса, организованного по инициативе Министерства сельского хозяйства, – «Вкусы России». Все региональные торговые марки, заявляющиеся на конкурсную программу, почитаемы и любимы покупателями. В программе несколько номинаций – «Гастрономическая находка», «Вкус природы», «Кулинарное наследие» и другие. Наряду с оценочной процедурой экспертов проходит народное голосование, в котором может принять участие каждый желающий.

Обратите внимание, что должна содержать заявка на участие:

- ✓ Историю появления, символику (эмблему, герб, символ) бренда
- ✓ Характеристику бренда (суть бренда, слоган бренда, образ бренда и лояльность к бренду)
- ✓ Описание географических, климатических, природных характеристик бренда и многое другое

И все эти характеристики говорят об одном: вопрос брендинга, вопрос идентичности бренда – вопрос № 1 для продвижения продукта на всех уровнях, от регионального до федерального.

ХАРАКТЕРИСТИКИ СИЛЬНОГО БРЕНДА

- ✓ Высокая осведомленность целевой аудитории о бренде. Эксперты считают, что уровень узнаваемости сильного бренда представителями целевой аудитории не может быть ниже 60%
- ✓ Качество товаров или услуг, которое является стабильным и соответствует заявленным обещаниям и гарантиям бренда
- ✓ Положительные ассоциации, которые вызывает бренд у целевой аудитории
- ✓ Наличие лояльной группы клиентов

Покупателям нравится, когда о них заботятся и проявляют к ним интерес. Даже незначительное проявление внимания для потребителя может многое значить. Искренность и постоянная забота о своих клиентах – это служит стопроцентной гарантией продолжительной жизни брендов.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА

- 1 Первый этап – комплексные маркетинговые исследования: анализ рынка, изучение конкурентной среды и потребительской аудитории. Необходимо также изучить сущность и принципы деятельности успешных конкурентов: во-первых, это поможет понять предпочтения потребителей в рекламной коммуникации, а во-вторых, позволит отстроиться в части позиционирования
- 2 Второй этап – создание гипотезы и формирование концепции будущего бренда. Для этого необходимо провести всесторонний анализ своих преимуществ и недостатков, чтобы выявить ценности и привлекательность своего продукта. В аграрном секторе это могут быть:
 - ✓ Рациональные характеристики (высокое качество, натуральность, полезность продукта, уникальное сочетание и наполнение и т. п.)
 - ✓ Эмоциональные смысловые послылы и легенды бренда (эстетические и культурные коды местности, этнографические особенности народности или национальности, принадлежность к определенной социальной группе, чувство вкуса, моды и т. п.)
- 3 Третий этап – разработка фирменного стиля, который будет отражать одновременно сущность бренда и ценности потребительской аудитории, создание системы визуальных коммуникаций (логотипа, фирменного стиля, упаковки и др.)
- 4 Четвертый этап – построение системы маркетинговых коммуникаций и продвижения бренда, рекламной активности, управления имиджем
- 5 Пятым (и ключевым) этапом разработки бренда является управление брендом – контроль и оценка эффективности всех маркетинговых действий, поиск путей совершенствования и развития бренда. Собственно, данный этап наглядно демонстрирует, что брендинг – это непрерывный процесс, а не одноразовое действие или краткосрочный проект

- ! Брендинг невозможен без обратной связи с потребителем. Изменяются вкусы и предпочтения покупателей – должна измениться и коммуникация бренда с клиентом.

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ БРЕНДИНГА

Направить выбор покупателя по нужному пути – задача не из легких, поэтому неудивительно, что формирование бренда и его развитие не могут быть простыми. Процесс включает следующие основные элементы:

Элементы брендинга	Описание
Позиционирование	Главное отличие бренда от конкурентов на рынке, которое закладывается во все маркетинговые коммуникации, чтобы зафиксировать его в сознании потребителей. Здесь – описание целевой аудитории, выгоды бренда и параметры, отличающие его от других
Визуализация	Креативная концепция бренда, которая включает: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Юридически защищенные название торговой марки и изображение товарного знака ✓ Графическое изображение и написание (включая логотип, фирменные цвета, шрифты и т. д.) ✓ Слоган (фирменный девиз) ✓ Локации и оформление торговых точек ✓ Внешний вид персонала ✓ Процесс обслуживания клиентов и др.
Каналы коммуникации	Используемые в маркетинговых коммуникациях каналы для донесения до целевой аудитории ключевых сообщений бренда

- ! Начинающим фермерам важно лучше всего относиться к бренду как к инвестициям, а не как к затратам. Среди всех видов активов именно бренд – наиболее ценный актив, и его наличие сможет обеспечить выживаемость бизнеса в любой рыночной ситуации.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА УСПЕШНОГО БРЕНДИНГА

Бренд – это не точка отсчета для проведения маркетинговых кампаний, а скорее единственное связующее звено между потребителями и компанией. Использование технологий брендинга сегодня выполняет для бизнеса важную роль в преодолении конкуренции и позволяет предпринимателям получить следующие преимущества на рынке:

- ✓ Зарегистрированная торговая марка бренда служит основой для защиты от фальсификации и других способов недобросовестной конкуренции
- ✓ Бренд упрощает навигацию потребителей среди конкурирующих предложений в категории, экономит их затраты при совершении повторных покупок, формирует потребительское предпочтение и лояльность
- ✓ Снижает барьеры для доступа к новым каналам распространения и выхода на новые территории
- ✓ Служит хорошей рекомендательной основой для создания новых продуктов в смежных сферах и вывода их на рынок, демонстрирует их актуальность
- ✓ Бренд сам по себе является капиталом и имеет стоимость. Порой он является единственным достойным активом, который позволяет бизнесу получить доступ к кредитным ресурсам для своего дальнейшего развития. Его также можно продать на рынке в случае потери к нему интереса со стороны родительской компании.





8 шаг

НАХОДИМ РЫНКИ СБЫТА

Где продавать свою продукцию начинающему фермеру? Какие каналы использовать? Какими офлайн- и онлайн-возможностями можно воспользоваться сразу и с нулевым бюджетом? Делимся эффективными направлениями продвижения фермерской продукции.



В этом разделе вы узнаете:

- ✓ основные каналы продаж
- ✓ как заработать на агротуризме

Где продавать свою продукцию начинающему фермеру? Какие каналы продаж востребованы сейчас? С фермером-новичком вряд ли сразу станут работать ретейлеры, перекупщики, перерабатывающие предприятия. Крупные торговые сети обычно тоже настороженно относятся к экологически чистым продуктам с малым сроком годности. По этим же принципам работают и крупные оптовые рынки, которые, как правило, имеют дело только с большими объемами. Где же в таком случае можно представить свой товар и получить деньги за него?

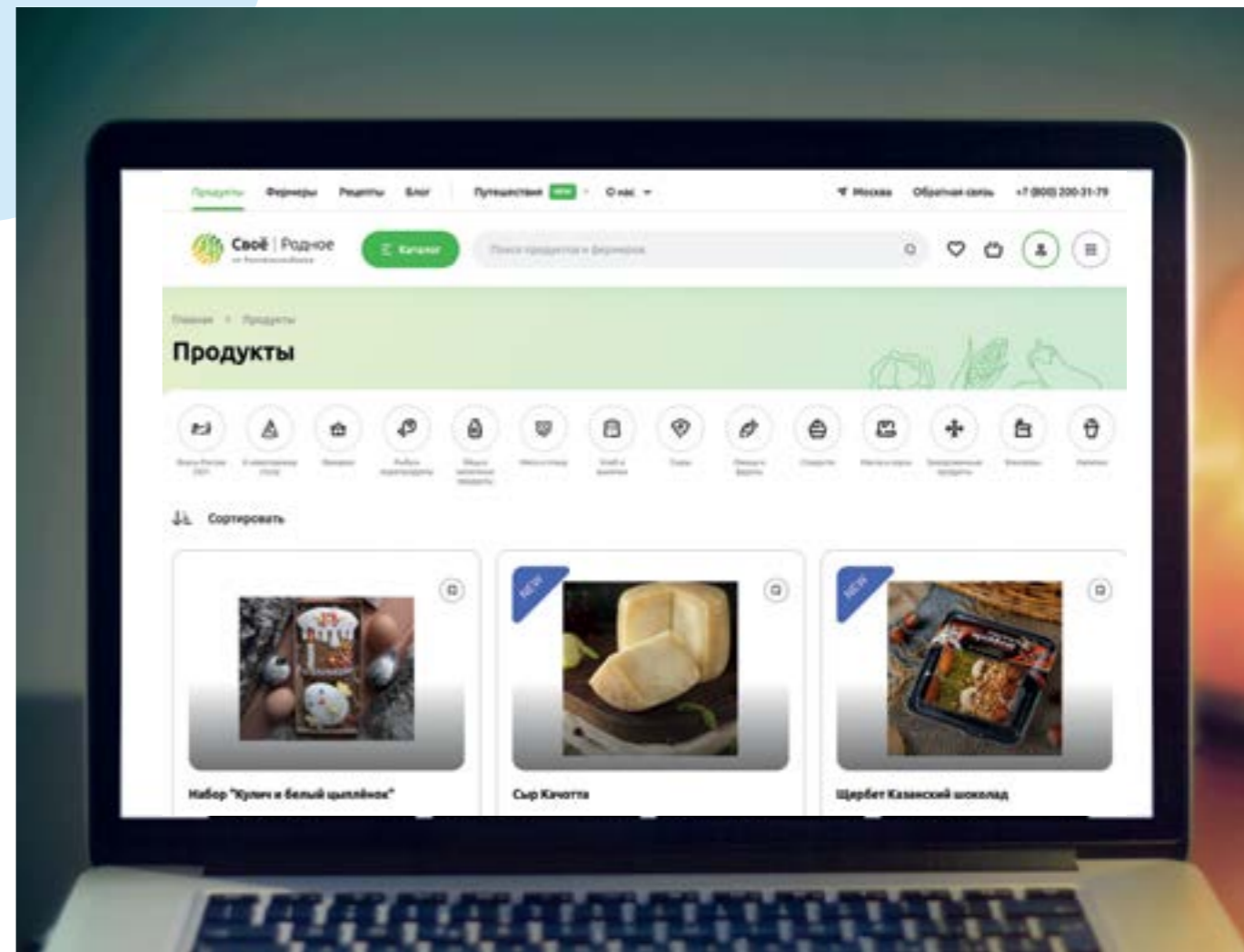


В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Покупатели фермерской продукции сейчас – это активные пользователи соцсетей. Предприниматели уже давно признали тот факт, что онлайн-продажи заняли лидирующие позиции в этой сфере.

Вы можете создать:

- ! собственный сайт с интернет-магазином;
- ! витрину в социальных сетях («ВКонтакте», «Одноклассники»);
- ! витрину на маркетплейсе или онлайн-площадке. Такой ресурс напрямую объединяет поставщика и потребителя. Цены на площадках могут быть ниже, чем в магазинах, – без наценок посредников и затрат на маркетинг.



Маркетплейсы, которые соединяют фермеров с конечными потребителями и не только.

- ✓ **Своё Родное** позволяет бесплатно создать свой интернет-магазин и воспользоваться уже наработанными каналами доставки.
- ✓ **Своё Фермерство** – онлайн-площадка, где можно купить технику, семена, корма и многое другое.
- ✓ **Smart Seeds** – маркетплейс для заказа и перевозки сельскохозяйственной продукции.

- ✓ **«Электронный фермер»** – позволяет заказывать продукты от фермеров с доставкой.
- ✓ **«Агробаза»** – «доска объявлений» для покупки и продажи сельхозтехники.
- ✓ **«Ешь деревенское»** – маркетплейс, который позволяет мелким фермерам выставлять свои продукты и остатки на сайте.
- ✓ **«ТВОЙПРОДУКТ»** – торговая площадка, соединяющая покупателей и производителей сельхозпродукции.





ЭКОБАЗАРЫ

Так называются специализированные торговые центры, предназначенные для продажи фермерами и региональными производителями своей продукции. Производители арендуют торговые площади и ждут покупателей. Здесь довольны все: и арендаторы, и владельцы торговых площадей, и потребители.

АГРОТУРИЗМ

Привлечение туристов – одно из перспективных и самых популярных направлений в этой сфере. И на самом деле, что может быть лучше для потребителя, чем привезти домой овощи прямо с грядки, свежайшее молоко и сметану или выдержанный сыр? Оборудуйте на ферме магазинчик, продумайте, по каким маршрутам вы сможете делать экскурсии, рассказывать об истории фермы, показывать достопримечательности, интересные сорта или культуры. Оставьте гостям для самостоятельного сбора несколько грядок



АГРОТУРИЗМ. ПОЛЕЗНЫЙ СОВЕТ ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО ФЕРМЕРА

Многие опытные фермеры заманивают туристов нестандартными рекламными решениями. Так, в Ставропольском крае известный производитель арбузов выставлял вдоль дороги, рядом с которой торговал, забавные фигурки из сена. Проезжающие мимо люди останавливались, смотрели, фотографировались с поделками. А фермер тут же, на месте, предлагал купить свои арбузы и дыни. Довольно быстро это место стало культовым, на этом поле фермер реализовывал 90% своей продукции. Эта точка существует уже более пяти лет и значительно расширилась. За вход фермер стал брать деньги, продавать фирменные магниты. На импровизированной ферме построены лабиринты из сена, карусель – целый парк развлечений.



ТОЛЬКО ЦИФРЫ

При наличии туристической инфраструктуры отдыхать в сельской местности готовы

58% россиян
(65% из них – это жители городов-миллионников)

73% туристов рассматривают бюджетный отдых и могут потратить на него до 40 000 рублей

На сегодняшний день в России

4 500

официально зарегистрированных сельских объектов размещения туристов (3 500 гостевых домов и 1 000 агротуристических ферм)

20–22%

составляет средняя загрузка сельских гостевых домов в году

2–3 суток – средняя продолжительность пребывания туристов

с хорошим урожаем. Расскажите об этой услуге в соцсетях. Если дело пойдет, со временем на ферме можно будет построить домики для проживания и отдыха туристов.

УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКАХ И ФЕСТИВАЛЯХ

Отличная возможность заявить о себе, познакомиться с конкурентами, пообщаться с покупателями и сразу же получить обратную связь о качестве своей продукции.

Крупнейший смотр достижений сельского хозяйства – Российская агропромышленная выставка «Золотая осень». Здесь фермеры со всей страны представляют свою продукцию, и посетители могут не только попробовать и купить натуральные продукты, но и больше узнать об их производстве и технологиях.

Самый известный слет начинающих фермеров проходит под брендом Своё. Крупнейший всероссийский фермерский фестиваль проходит при инициативе и поддержке Россельхозбанка. Ключевая задача фестиваля – продвижение отечественной продукции высокого качества. И эту задачу он решает с размахом, с каждым годом завоевывая почитателей по всей стране.

Фестиваль проходит в формате фермерской ярмарки выходного дня, у каждого фермерского хозяйства есть свой стенд с местом для дегустации продукции. Гости фестиваля могут не только пробовать продукцию фермеров, но и участвовать в различных мастер-классах. Это не только торговая, но и профессиональная площадка для фермерского сообщества. Здесь можно обмениваться опытом, получить новые знания, значительно повысить узнаваемость бренда, а значит, в разы увеличить продажи.

УЧАСТИЕ В ЯРМАРКАХ ВЫХОДНОГО ДНЯ

Эти ярмарки созданы специально для поддержки сельхозпроизводителей. Оформлены как отдельные ряды

на территории городского рынка или как уличные прилавки с навесами. Работают с апреля по декабрь включительно (в пятницу, субботу и воскресенье) и собирают большое количество покупателей, поэтому этот канал продаж выгоден. Тем более что торговые места предоставляются бесплатно. Информация о местах проведения и графиках ярмарок выходного дня размещена на сайтах городских администраций.

Кто может получить место на ярмарке?

- Физические лица (ведущие личное подсобное хозяйство или занимающиеся садоводством или огородничеством, животноводством);
- Главы крестьянских (фермерских) хозяйств;
- Индивидуальные предприниматели;
- Юридические лица.

Физические лица могут получить торговые места только по группе товаров «Овощи и фрукты». Причем 60% этих мест должны предоставляться ведущим личное подсобное хозяйство или занимающимся садоводством, огородничеством, животноводством, 20% – главам крестьянских (фермерских) хозяйств. Оставшиеся 20% распределяются между ИП и юрлицами.

На каждой ярмарке одно место должно быть предоставлено пенсионеру (либо инвалиду), чтобы он мог продавать выращенную на своем участке продукцию.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели, получившие место на ярмарке, не обязаны торговать сами – можно взять продавцов, не более трех на одну площадку. Физические лица могут взять продавцами только своих близких родственников.

Как получить место на ярмарке?

Фермерам Москвы и Подмосковья нужно подать заявку онлайн на сайте



mos.ru. Если нет доступа в Интернет, можно обратиться в любой центр «Мои документы». Там есть зоны электронных услуг, где установлены компьютеры с бесплатным доступом в Сеть.

В одном запросе можно указать только одну ярмарку. При этом количество запросов неограниченно.

Места выдают в порядке очереди: кто раньше подал заявление, тому и предоставляется место. Если вам не хватит мест, вас включат в лист ожидания.

Фермерам других регионов информацию по порядку предоставления места на ярмарке лучше узнавать на сайтах городских администраций и у организаторов ярмарок.

ПОСТАВКА В НЕСЕТЕВЫЕ МАГАЗИНЫ И ЧЕРЕЗ КАНАЛ NОREСА (ГОСТИНИЦЫ, РЕСТОРАНЫ, КАФЕ)

Сотрудничество с небольшими магазинами, торгующими фермерской продукцией, – отличный канал получения прибыли, потому что обеспечивает долгосрочный, постоянный и выгодный сбыт продукции. Единственное, что может его омрачить, – проблемы с логистикой и объемами поставок. Поэтому перед тем, как выстраивать подобное партнерство, нужно быть уверенным, что свои обязательства в части поставок выполните неукоснительно.



HoReCa (Hotel, Restaurant, Cafe) – обобщенное название предприятий общественного питания, сферы услуг. А с точки зрения приложения интереса владельца фермерского хозяйства – очень привлекательное направление выгодного партнерства. И при этом надо учитывать такую вещь: фермер, который хочет работать с HoReCa, может столкнуться с проблемой сбыта, поскольку рестораны нуждаются лишь в части продукции, а не во всем производимом товаре. Лишь незначительное количество ресторанов или кафе готовы брать, например, целую тушу телят под реализацию, большинство же заказывают только части.

Это не должно вас пугать. Сегодня вас попросят поставить только фермерские яйца, а завтра закажут овощную корзину и через неделю – молочных поросят. Сотрудничество ресторанов и кафе с сельхозпроизводителями формируется гибко и увеличивается день ото дня, примеров тому уже множество. Приведем несколько:



Ресторан Touche. Ресторан несколько лет работает с фермером Михаилом Плотниковым. Он выращивает для ресторана практически все: от цветков цукини и разных трав до моркови и свеклы. Шеф Тарас Кириенко обновляет меню и рецептуры, ориентируясь на то, что будет получено с фермы. Так ресторан следует принципам сезонности, а фермер может не опасаться, что его продукция останется в кладовке.



YURA. «Мы сотрудничаем с лучшими фермерами, поэтому уверены в качестве продуктов и результате, который мы получаем на кухне», – говорит бренд-шеф ресторана Андрей Коробяк. С любовью отбирая каждый листочек, который попадет на кухню, он неизменно утверждает: «Все начинается с продукта». Это главный принцип, который лежит в основе всех блюд ресторана.



Fish Point. Форель для этой сети рыбных ресторанов выращивается специально в Ладогe, карп – в Белгородской и Ростовской областях, а осетр – на собственном предприятии в Московской

области. Свежайшая рыба утреннего отлова, собственная пекарня, фермерские молочные продукты, а с недавнего времени партнерство с овощным хозяйством «Лавка Болотова» – все это составляет продуктовую базу ресторанов с блюдами, созданными на основе локальных продуктов.



Так выглядят блюда в московских ресторанах, приготовленные из фермерских продуктов



РоссельхозБанк

ШКОЛА
ФЕРМЕРА

9 шаг

ГОТОВИМСЯ К ТОМУ, ЧТО ВСЕ ПОЙДЕТ НЕ ТАК 😊

И что все поправимо, если постоянно учиться, прислушиваться к советам практиков и опираться на ценный опыт других аграриев. Как это сделали фермеры, с чего начинали и к каким результатам пришли – об этом реальные истории – по трем направлениям агробизнеса:

Выращивание ягод – на стр. 98

Семейная ферма – на стр. 108

Пчеловодство – на стр. 118



Выращивание клубники.

История «Коломенской ягоды»

Сегодня в России появляется все больше фермерских хозяйств, которые пытаются возродить культуру потребления свежих ягод. Одно из таких – «Коломенская ягода». Продукцию этого бренда хорошо знают потребители в Москве и Подмосковье. Клубнику раскупают с июня по октябрь, тем более что ягоды доставляются к столу прямо с грядки. «Иначе невкусно» – это принципиальная позиция одного из совладельцев «Коломенской ягоды» **Ивана Чепенко.**

КАК ВЫБИРАЛИ НИШУ

Бренда «Коломенская ягода» могло бы и не возникнуть, если бы не случайность. Иван Чепенко даже не собирался заниматься ягодами. У его друга и партнера Степана Симакова были куплены 2,5 га земли под Коломной, которые они планировали использовать под промышленное производство. Но Степан познакомился с профессором из Тимирязевской сельхозакадемии, который и заразил его идеей использовать эту землю в ягодном бизнесе. Ученый гарантировал, что проблем со спросом и реализацией свежей клубники точно не возникнет, и оказался прав. На тот момент в условиях санкций на внутреннем рынке катастрофически не хватало продукции, особенно ягод. В магазинах на прилавках осталась только невкусная, «пластмассовая» клубника. Следуя совету профессора, начинающие фермеры высадили

Клубнику раскупают с июня по октябрь, и ягоды доставляются к столу прямо с грядки



коллекцию ремонтантных сортов клубники, которые плодоносят на протяжении всего сезона – с июня до конца октября, пока не ударят заморозки. Результат превзошел все ожидания. Прямо с грядки они собрали вкуснейшую клубнику, которую раскупили как горячие пирожки. Ситуация повторилась на фестивале Своё от Россельхозбанка. Все ягоды там раскупили еще до обеда. Именно тогда стало понятно, что спрос на фермерскую клубнику огромен. Спустя некоторое время Ивану Чепенко стали звонить менеджеры торговых сетей и предлагать подписать контракты о поставке ягод в магазины.

! **Вывод:** перед тем как начать бизнес, проанализируйте экономическую ситуацию в стране: вдруг очередные санкции откроют перед вами перспективы роста? Подумайте, какие рынки еще не охвачены полностью, прислушайтесь к советам специалистов.

КАК ВЫБИРАЛИ СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА

Как и любые начинающие фермеры, Иван Чепенко и Степан Симаков действовали методом проб и ошибок. Вначале они планировали заниматься

органическим сельским хозяйством. Именно поэтому первую клубнику они высадили, вообще не используя пестициды, гербициды и средства защиты растений. Под запретом были даже минеральные удобрения: никакой подкормки, только органические добавки из гумуса или калифорнийских червей. Но урожайность была крайне низкой, и растения стали болеть.

§ Подход был ошибочным: настоящее органик-производство делается совершенно не так. Нужно несколько лет перед высадкой готовить почву: убирать сорняки, делать глубокую вспашку на протяжении нескольких сезонов, сеять сидераты (растения, которые помогают восстановить почву и насытить ее питательными веществами). И только тогда это минимизирует количество вредителей и болезней. В такую землю можно будет высаживать растения без дополнительной обработки. Но нужно иметь в виду, что у органического способа ведения хозяйства длительный срок окупаемости. Да и цена на органическую продукцию будет значительно выше, чем на ягоду, выращенную традиционным способом.

Здесь выращивают ягоды под открытым солнцем и используют проверенные, самые вкусные сорта



Органику на ферме развивают отдельным проектом, готовят под нее землю, – и выращивают клубнику традиционным способом. Он подразумевает введение подкормок, обработку средствами защиты растений и так далее. Но не стоит думать, что это ухудшает полезные свойства продукции. Если все вводится в соответствии с нормами, для здоровья это безопасно, а для сохранения качества плодов и урожайности, наоборот, полезно. Также в «Коломенской ягоде» пробуют ввести старую советскую технологию выращивания клубники. Сейчас все ягодные хозяйства клубнику высаживают под агроволокно с капельным поливом. Но при такой технологии, чтобы получить вместо 8 тонн с гектара 20–25 тонн, нужно еще и строить тоннель. А это очень дорого. Фермеры будут пробовать выращивать ягоды под открытым солнцем, но использовать проверенные, самые вкусные сорта.

! **Вывод:** если на ферме занимаются и традиционным, и органическим производством, они в обязательном порядке должны быть разделены.

КАК ВЫБИРАЛСЯ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК

Участок, с которого началась «Коломенская ягода», возник случайно,

покупался он не для ягод, а для промышленного производства. Но на этих 2,5 га выросла очень вкусная клубника.

Иван Чепенко признается, что сам не ожидал, насколько удачным будет первый урожай. Причем разные сорта вызрели одинаково хорошо. Позже выяснилось, что на этом месте в советское время функционировал большой совхоз Димитрова и там росли целые кварталы знаменитых коломенских садов. В данном случае фермерам невероятно повезло, ведь такое место очень хорошо подходит и по почве, и по климату для сельхозработ. Спустя два года Чепенко с партнером взяли в аренду еще 58 га. На первом участке по-прежнему остались посадки клубники, крыжовника, черной и красной смородины, малины с ежевикой. Второй большой участок осваивается под клубнику. Также на 10 га высадят вишневый сад. Одно из главных преимуществ участка – близость к Москве. Он находится в часе езды от столицы. Это позволяет доставлять клубнику потребителю прямо с грядки, в день сбора.

! **Вывод:** вопрос транспортной доступности – один из важнейших при выборе участка. Удобный подъезд к ферме обеспечит и необходимую логистику, и оперативный сбыт.

КАК СОСТАВЛЯЛСЯ БИЗНЕС-ПЛАН

Практически каждый фермер знает, что бизнес-план редко совпадает с реальностью, его приходится постоянно корректировать. Но это не значит, что планирование бесполезно. Чепенко и Симаков пробовали работать по-разному: и с бизнес-планом, и без него. И пришли к тому, что многие цифры, конечно, нужно закладывать заранее. Например, объем урожайности или себестоимость. В бизнес-плане нужно отразить общий объем продукции, которую вы планируете получить со всей площади убранных посевов сельскохозяйственных культур. А также оценить,



во сколько вам обойдется вырастить этот урожай (материалы, топливо, удобрения, заработная плата, сбыт, маркетинг и т. д.). Без этих показателей фермеру будет трудно выстроить прибыльный бизнес. Помимо бизнес-плана обязательным документом в «Коломенской ягоде» является агротехплан, где также каждый год составляют технологические карты. Там полностью отражен весь производственный процесс (обработка земли, работа техники, расход солярки, выплата зарплаты, оплата посадочного материала, расход удобрений, полив и т. д.).

! **Вывод:** рассчитайте минимальную урожайность, хотя бы на одной культуре поймите, будет ли устойчивая прибыль. Если работы не поддаются подсчету, отказывайтесь от них. То есть просто не делайте вещи, которые трудно прогнозировать.

КАК РЕГИСТРИРОВАЛСЯ БИЗНЕС

«Коломенская ягода» – это общество с ограниченной ответственностью (ООО). Этот вид организационно-правовой формы был выбран исходя из того, что в хозяйстве два учредителя.

! **Вывод:** выбирая организационно-правовую форму, учитывайте соответствующий ей налоговый режим. От этого зависят расходы, а значит, и финансовый результат вашего бизнеса в целом.

КАК ОРГАНИЗОВАЛИ СБЫТ

Первый урожай клубники Иван Чепенко лично отвез в «Фуд Сити». Но быстро стало понятно, что азербайджанским дилерам невыгодно перепродавать по 10–30 кг, это для них копейки. И очень хорошо. Потому что именно по этой причине «Коломенская ягода» пошла

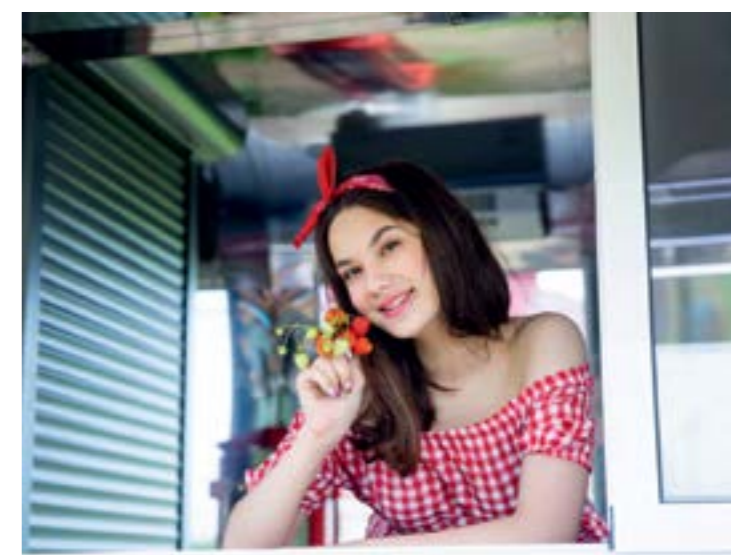


своим путем развития, минуя перекупщиков. Сначала продукцию с успехом реализовывали на фермерских рынках и фестивалях. Затем стали развивать продажи по предоплате с доставкой. Если удастся наладить это на постоянной основе, фермеры планируют всегда торговать без перекупщиков и торговых сетей. Ведь никто не продаст лучше, чем производитель. Посредники не умеют продавать клубнику или малину полной зрелости. Сейчас у «Коломенской ягоды» есть контракты со всеми торговыми сетями, но входить они туда не спешат. Основное требование в сетях к лежкости продукции, вкус там особо никого не интересует. Ягода высокой степени зрелости сразу идет на возврат. Иван Чепенко был готов возить ягоду, собранную утром, напрямую в магазины. Но система приемки, отдела контроля качества не пропускает такую продукцию.

! **Вывод:** продавайте продукцию адресно. Таким образом вы сами будете контролировать нужное количество по списку клиентов. Это удобно и перспективно. Опыт «Коломенской ягоды» показывает, что людям хочется получать свежий продукт прямо в квартиру. И они готовы за это платить.

КАКОЙ ОПЫТ ПРИОБРЕЛИ

Приготовьтесь к тому, что все пойдет не так. Это правда. Ягода – сезонный бизнес, где много рисков. В один год из-за плохой погоды в «Коломенской ягоде» пропал практически весь урожай: сначала холода, потом сильные дожди, летом все сожгла жара. А клубнику продавали по предоплате. В результате часть заказов просто не смогли выполнить, так как она плохо созревала. Пришлось делать много возвратов. Риски есть и с доставкой: ягода в дороге портится, нужно соблюдать температурный режим. Риски существуют и с посадочным материалом: никогда не знаешь, каким он будет. У некоторых ягодников только на четвертый год выясняется, что растет не тот сорт.





Эффективность бизнес-плана во многом зависит от количества культур, которые выращиваются на ферме



На прибыль очень сильно влияют вещи, не зависящие от вас: например, меняющийся курс доллара. Так, внезапно может в два раза вырасти цена на удобрения, покупаемые за границей, и это съест всю вашу маржу. Чтобы минимизировать риски, попробуйте выйти на прибыль на маленьком хозяйстве с площадью посадки до гектара, отточить процессы, понять, какая себестоимость и реализация. И только потом пробуйте расширять бизнес.

! **Вывод:** на небольшом производстве есть шанс закрыть многие риски. В «Коломенской ягоде» клубника продается в 10 раз лучше и быстрее, чем все остальное. Не распыляйтесь, делайте флагманский продукт, а уже потом, получая устойчивую прибыль, вводите другие продукты.



Советы начинающему фермеру:

1. Знать покупателя и понимать, как своим товаром закрыть его потребности (даже эмоции).
2. Просчитать экономику, себестоимость. Сесть и посмотреть, сколько стоит реализовать такой товар, который покупатель будет счастлив увидеть.
3. Найти специалистов и консультантов, которые помогут. Проводить обучение среди сельхозработников.
4. Заранее найти каналы продаж. Когда продукция уже есть, а каналов еще нет, ее придется реализовывать как попало.
5. Понять, что можно сделать с господдержкой. Изучить сайт Минсельхоза, посмотреть, какие есть варианты.



Как привлечь туристов к себе на ферму

Люди получают огромное удовольствие, приезжая на ягодные поля коломенской фермы. Семьи с детьми собирают клубнику и затем покупают ее здесь же. Покупателям нравится эта возможность. Что нужно сделать, чтобы к вам в хозяйство начали приезжать люди?

1. Продумайте, по каким маршрутам вы сможете делать экскурсии, рассказывать об истории фермы, показывать достопримечательности, интересные сорта или культуры.
2. Оставьте для самостоятельного сбора несколько грядок с хорошим урожаем.
3. Сохраняйте естественную экосистему. В «Коломенской ягоде», например, в прудах плавают дикие утки, ловят рыбу цапли и даже аисты.
4. Относитесь к природе бережно. Многие фермеры ставят на грядки пугала или пользуются специальными приборами, чтобы птицы не портили урожай. Но если этого не делать, природа отрегулирует все сама. В «Коломенской ягоде» дроздов отгоняют хищные птицы (коршуны). Посетителям фермы, кстати, будет интересно на это посмотреть.
5. Продумайте ценообразование. Будете ли вы брать деньги за вход на ферму? Или только за собранные ягоды? Все это требует внимания.

ФЕРМЕРСКОЕ ХОЗЯЙСТВО «КОЛОМЕНСКАЯ ЯГОДА»



Сколько стоит ягодная ферма

В первые два года

было вложено
более

20 млн
рублей

введено в оборот
порядка

70 га

Главная проблема –

невозможность посчитать себестоимость и достичь заявленной урожайности. Сейчас компенсировать расходы позволяет продажа посадочного материала. Как правило, ягодные хозяйства выживают именно за счет продажи саженцев.



Какие документы необходимы

Зависит от того, как зарегистрировано предприятие. Это может быть крестьянско-фермерское хозяйство, ИП или ООО, зависит от формы собственности. Чтобы оформить документы грамотно, лучше всего обратиться к **юристу**. Это просто и недорого.

Вне зависимости от формы собственности на продукцию нужно будет делать **сертификаты**. Здесь тоже нет ничего сложного. Нужно будет обратиться в любой **сертифицирующий центр**, где все сделают грамотно и быстро.



Какие помощники понадобятся для работы на ферме

Владельцы бизнеса, как правило, не оканчивают сельхозинституты, то есть не обладают профильным образованием. В хозяйстве обязательно должен быть **штатный агроном**, который занимается непосредственно выбором сортов, выращиванием культур и контролирует сбор урожая сельхозработниками. Но помимо этого, в хозяйстве должен быть еще и **консультант**, который сопровождает бизнес и помогает наладить новые направления деятельности. Также консультант проводит **мастер-классы** среди сотрудников, учит правильной посадке, подготовке земли, уходу за культурами и так далее.



Как «Коломенская ягода» продвигает свою продукцию

Основной поток клиентов идет из **«Инстаграма»**, где ведется активное продвижение бренда, сообщается о новостях, акциях и так далее. Люди активно оставляют заявки. Лучше всего работают акции по предзаказу с доставкой.

В рамках тестовых продаж было реализовано ягод

на **500**
тыс. рублей

Людей сейчас интересуют не скидки, а доставка

Потребителям не хочется выходить из дома, они готовы платить

500 рублей
за доставку



также их вполне устраивает цена

в **450** рублей
за килограмм



Как выбрать клубнику?

Советы от Ивана Чепенко:

1. Аромат ягод. Если он есть, то это 90% успеха.
2. Посмотрите, ровная ли ягода по окрасу. Если нет потемнений или посветлений, это хороший признак.
3. Смотрим на чашелистик. Если он зеленый и свежий, покупайте, если же пожухший и вялый, проходим мимо.
4. Смотрим на тару. Если клубника в больших ящиках или на развалах, ничего хорошего там нет. По всем технологиям ягода собирается в ту тару, в которой продается, и потом не должна переключиваться.
5. В прозрачной таре можете посмотреть дно. Не должно быть гнили, потекшей клубники.
6. Попробуйте одну ягоду. Ее должно захотеться съесть сразу килограмм!





Семейная ферма.

Фермерское хозяйство Ильясовых

Хозяйство Ильясовых «Семья и ферма», расположенное в станице Новорожденской Тихорецкого района Краснодарского края, существует уже больше 20 лет. Их продукция пользуется неизменным спросом не только у местных жителей, но и востребована за рубежом. На ферме занимаются разведением бычков мясных пород, поставляют на экспорт пшеницу, кукурузу и подсолнечник, а на пасеке производят воздушный крем-мед. Началось все еще в конце 90-х гг., когда отец с матерью арендовали землю и посадили на ней пшеницу. Так появилась эта «Семья и ферма», которая стала для Ильясовых делом жизни.

КАК ВЫБИРАЛИ НИШУ

Фермерством еще в начале 2000-х гг. стали заниматься родители Рената, Равиль Ирикович и Альфия Тимуровна Ильясовы. В те времена Равиль Ильясов был востребованным юристом, но рискнул и оставил карьеру ради развития фермы. Он взял в аренду 200 га земли, технику и начал выращивать пшеницу, кукурузу и подсолнечник. Эти культуры были выбраны по двум причинам. Во-первых, Ильясовы понимали, что на такой площади более рентабельно выращивать именно зерновые, кормовые культуры, семечки. На пашне не будут расти помидоры или другие овощи (это более кропотливый труд), к тому же под них нужна другая техника. А во-вторых, пшеница, кукуруза и подсолнечник в переработанном виде стоят дороже. Арендную плату пайщикам Ильясовы тоже выплачивают продукцией: зерном, подсолнечным маслом. Вот и мотивация. С каждым годом хозяйство росло, стало приносить прибыль. Отец стал приобщать к делу Рената и его сестру Данию. Со временем вся семья переехала на ферму. Ренат занялся развитием семейного бизнеса, а Дания окончила ветеринарный факультет и открыла свой кабинет на ферме, где лечит животных. Вскоре было принято решение расширить семейный бизнес и купить бычков, чтобы продавать

Начинали с выращивания пшеницы, кукурузы и подсолнечника на 200 га земли



Для расширения бизнеса решили разводить бычков на продажу. Абердин-ангусская порода – подошла идеально

их живым весом. Здесь не обошлось без ошибок. Сначала Ильясовы купили калмыцких бычков и голштинов, но это мясо-молочная порода, а молоко они производить не собирались. И только когда купили бычков абердин-ангусской породы, поняли: это то, что нужно. Абердины нетребовательные в содержании, сильные, неагрессивные животные, быстро набирают вес, а мясо у них мраморное. Для животных построили хорошие вольеры, установили автоматические поилки.

Не так давно Ильясовы занялись пчеловодством. Это произошло случайно. Познакомились с пчеловодом, который согласился развивать пасеку на ферме. Сейчас в хозяйстве 35 пчелосемей. Из взбитого меда производят вкуснейший крем-мед, который с успехом реализуют в одной из местных продуктовых сетей.

! **Вывод:** выбирайте те ниши, которые будут максимально востребованы в вашем регионе. Учитывайте, что в переработанном виде продукция стоит дороже, закладывайте расходы на оборудование. Если хотите расширить бизнес, не останавливайтесь на одной отрасли, а постепенно добавляйте новые направления.

КАК ВЫБИРАЛИ СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА

Без прикормок и удобрений тяжелее вырастить продукцию в нужном объеме и на большой площади. Исходя из этих соображений, на ферме Ильясовых выбрали традиционный способ ведения хозяйства с использованием средств защиты растений. Эти препараты применяются в необходимых количествах, рекомендованных производителем.

! **Вывод:** если вы начинающий фермер, руководствуйтесь своими желаниями и возможностями. Выбирайте способ ведения хозяйства в зависимости от целей и задач хозяйства. Вы можете выращивать культуры традиционным способом или сделать ставку на органические продукты. Главное здесь – целесообразность.

КАК ВЫБИРАЛСЯ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК

Еще в конце 90-х гг. у Равиля Ильясова появилась возможность взять землю в аренду. Он познакомился с пайщиками, у которых в собственности были





растение на финише, его можно будет скоро убирать. А кукуруза, например, подвержена засухе, потому что она сеется в апреле и убирается в сентябре. Так что в засушливые времена мы не получаем нужный урожай. Но кукуруза нужна для грамотного севооборота. Пшеницу на одном и том же месте сеять нельзя, там появляются грибки, болезни, поэтому культуры обязательно нужно чередовать. Подсолнечник можно выращивать на одном поле раз в семь лет – он вытягивает из почвы полезные микроэлементы, влагу, так что земля после него долго восстанавливается. Но это высокорентабельная культура, на нее можно потратить минимум усилий и по химической защите, и по удобрениям, но получить хороший урожай.

! **Вывод:** если вы берете большой земельный участок, не рассчитывайте на быструю прибыль. В первые годы наладьте севооборот, грамотное чередование сельскохозяйственных культур. Тогда земля будет плодородной, а растения – меньше подвержены болезням.

участки. Особо выбирать не приходилось, поэтому будущий фермер взял все, что было, – 200 га. Арендовал у людей по частям, а потом постепенно у них выкупал. Первые пять лет прибыли не было. Для того чтобы не прогореть, приходилось брать кредиты, отдавать плату продукцией. Как только появилась прибыль, она сразу же ушла на погашение кредитов, а остальное пошло в развитие – купили технику, семена, бычков.

В фермерском деле такое возможно. Не рассчитывайте, что земля сразу принесет вам прибыль. Главное здесь – грамотно высаживать культуры. Ильясовы неслучайно высадили на поле сразу несколько культур (пшеницу, кукурузу, подсолнечник). Пшеница менее подвержена климатическим изменениям, например засухе. Озимые сажают в конце сентября, до июня пшеница растет, пьет влагу. И уже к июлю, когда начинается засуха,



Земля не сразу принесет прибыль. Главное – грамотно высадить разные культуры и обеспечить севооборот

КАК СОСТАВЛЯЛСЯ БИЗНЕС-ПЛАН

Ренат Ильясов признается, что предпочитает не делать серьезных, долгосрочных прогнозов. Уж слишком все нестабильно в фермерском деле: постоянно меняются цены на топливо, семена, испортить бизнес даже погода может. В этом году, например, цены на удобрения взлетели в два раза. Поэтому планируют Ильясовы по факту прихода денег, а в сельскохозяйственном бизнесе прибыль бывает раз в год, после сбора урожая. Тогда уже смотрят: какого качества выросла пшеница, когда лучше ее реализовать, а это уже зависит от урожайности по всему миру. Заработанные деньги уходят на зарплату, топливо и дальнейшее развитие фермы. На будущее Ильясовы закладывают только урожайность, и то минимальную. Получится больше – обрадуются, а нет – на это и рассчитывали. Но начинающему фермеру бизнес-план необходим. Во-первых, без него вы не сможете получить деньги ни у банка (если речь идет о кредитах), ни у Минсельхоза (если говорить о грантах). Но как спрогнозировать бизнес, если нет



опыта? Фермер Ильясов советует: перед тем как начать заниматься фермерством, пойдите работать в какое-то хозяйство в своем регионе.

! **Вывод:** перед тем как составить бизнес-план, поработайте на других фермах, получите опыт и убедитесь в том, что это может стать делом всей вашей жизни. Устройтесь скотником, трактористом, разнорабочим – неважно, кем. Представьте, что это ваша ферма, не бойтесь грязи, убирайте навоз и так далее. Подумайте, готовы ли вы этим серьезно заниматься? Семейная ферма – дело непростое и покорится только тем, кто любит работать на земле и не боится трудностей. Вам будет проще разобраться с цифрами, если вы освоите чужой опыт.

КАК РЕГИСТРИРОВАЛСЯ БИЗНЕС

Фермерское хозяйство «Семья и ферма» зарегистрировано как ИП. Ильясовы выбрали эту организационно-правовую форму, потому что она самая простая для бизнеса. Во-первых, у индивидуальных предпринимателей меньше объем штрафов и меньше отчетности. Особое внимание фермеры изначально уделили выбору вида деятельности. Ильясовы занялись растениеводством, а для этого вида деятельности лицензия не нужна. Чтобы они могли продать выращенные пшеницу или кукурузу, образцы нужно отвезти в лабораторию, где зерно проверят. Если оно соответствует нормам, на руки выдают протокол испытаний и декларацию соответствия. Только имея на руках эти документы, фермеры

могут продавать свою продукцию. Также лицензия не нужна и для животноводства, потому что Ильясовы не занимаются убоем животных, а продают живым весом. То же касается и пчеловодства: на мед оформляется только декларация соответствия готового продукта нормам.

! **Вывод:** лучше выбирать вид деятельности, который не лицензируется, так будет проще идти по дороге сельскохозяйственного бизнеса. Если нужна лицензия, значит, необходимо будет выполнить дополнительные требования, и этот процесс может занять много времени. Оформление декларации будет стоить от 15 до 20 тыс. рублей на каждый вид продукции, по времени сам процесс займет около недели.

КАК ОРГАНИЗОВАЛИ СБЫТ

Проблем со сбытом у семьи Ильясовых нет. Хотя так было не всегда. Поначалу, когда продавали зерно через посредников, становились жертвами обмана, товар забирали, а деньги не отдавали. Сейчас фермеры работают напрямую с компаниями-экспортерами. Они покупают зерно прямо со склада, везут в порт, затем – в Египет и Турцию. В этих странах зерно перерабатывают в муку, а затем развозят дальше. За мясом к Ильясовым приезжают местные переработчики, оптовики. Они забирают бычков, а затем забивают, разделывают, везут на рынки. Особой популярностью сейчас пользуется крем-мед. Он отличается по структуре от привычного – напоминает больше сгущенку, легкий, воздушный и очень вкусный. Ильясовы заключили договор с местной сетью магазинов и поставляют им продукт в узнаваемых брендированных баночках. Кстати, Ильясовы одними из первых фермеров в России были удостоены «Бренда качества» по итогам конкурса на право использования товарного знака «Сделано на Кубани».



Ильясовы первыми в Краснодарском крае были удостоены «Бренда качества» по итогам конкурса на право использования товарного знака «Сделано на Кубани»





Этот знак дает возможность использовать его в рекламных целях, для продвижения товара на рынке в течение двух лет. Фермеры украсили знаком баночки с крем-медом, подтвердив тем самым его высокое качество и соответствие требованиям безопасности. Спрос на этот уникальный продукт постепенно увеличивается, Центр поддержки экспорта Краснодарского края даже выделил деньги для размещения этой продукции в крупнейшем интернет-магазине «Амазон». Вскоре крем-мед от Ильясовых будет доступен покупателям по всему миру.



! **Вывод:** работайте над качеством своей продукции, ищите оптовые рынки сбыта, продавайте организациям. Тогда вам будет достаточно иметь нескольких постоянных партнеров для того, чтобы обеспечить сбыт готовой продукции. Не бойтесь экспериментировать и вводить новые продукты на рынок. Это выделит вас среди других фермеров. Востребованный и модный продукт позволит выйти с ним на популярные интернет-площадки и даст дополнительную рекламу вашему бизнесу.

Важно беречь землю, на которой ты работаешь, не относиться к ней потребительски. Тогда и земля ответит хорошим урожаем

КАКОЙ ОПЫТ ПРИОБРЕЛ

«Семья и ферма» существует уже более 20 лет. Но фермеры Ильясовы до сих пор готовы к тому, что в любой момент что-то пойдет не так. Работа на ферме сложная, вставать приходится рано, ложиться спать – поздно, день заполнен делами настолько, что некогда думать о пустяках. Чуть расслабиться можно только поздней осенью и зимой, а весной и летом выходных не бывает. Главное – получать удовольствие от жизни на природе, работы в поле, любить фермерское дело. И еще очень важно беречь землю, на которой ты работаешь, не относиться к ней потребительски. Тогда и земля ответит хорошим урожаем.

! **Вывод:** если боитесь трудностей и тяжелой работы, фермерское дело – не для вас.



Опытный фермер Ренат Ильясов дает советы начинающим коллегам

1. Чтобы предприятие развивалось, нужно постоянно двигаться вперед, искать новые возможности, внедрять передовые технологии, сеять качественные семена, повышать урожай и постоянно делать работу над ошибками.

2. Не бойтесь ошибаться. Конечно, можно и нужно советоваться с теми, кто старше, опытнее, больше знает. Не бойтесь брать на себя ответственность – в сельском хозяйстве успеха добивается лишь тот, кто умеет работать и рассчитывает в большей степени на себя.

3. Прежде чем брать кредит и, например, покупать бычков на откорм, возьмите лист бумаги, ручку, калькулятор, посчитайте затраты и ожидаемую прибыль, обязательно заложите риски, а возможные убытки лучше умножить на два. Так что нужно постараться заранее все просчитать.

4. Сельское хозяйство у нас не лицензируется, не нужна лицензия ни на растениеводство, ни на животноводство и пчеловодство. Кстати, выращивание грибов (вешенок или шампиньонов) и рыбы (сейчас многие разводят осетров) – это тоже сельскохозяйственная деятельность, которая также не подлежит лицензированию. Кто-то устриц выращивает – на это тоже не нужна лицензия.

5. Сельское хозяйство, фермерство – это направление будущего, молодым людям открываются в этом бизнесе большие перспективы. Да и доход фермерство дает стабильный. Это вполне осязаемые вещи, в отличие от заработка в Сети. В Интернете сегодня ты популярен – завтра нет, сегодня всем нравишься – завтра что-то не так сказал, и от тебя люди отвернутся, и ты будешь сидеть без денег и переживать о том, почему уже не в тренде. Нужно учиться, максимально использовать разные ресурсы, в том числе бесплатные и доступные курсы.

6. Обязательно ищите информацию о сельскохозяйственных конкурсах и выставках, которые проводят в вашем регионе – победа в таких мероприятиях дает определенный бонус для продвижения продукции, делает ваш бренд более узнаваемым, внушает доверие потребителю, позволяет снизить ставку по фермерскому кредиту.



Пчеловодство. Сладкая жизнь в фермерском хозяйстве «Пчела»

Пчеловодство – одно из самых популярных направлений в фермерском хозяйстве. Мед – экологически чистый и полезный продукт, удобный для хранения и транспортировки. Все, что производят пчелы, – перга, прополис, пыльца – имеет особую ценность для здоровья человека. Мед, который производится в КФХ **Владимира Голичкова** «Пчела», по результатам проверки Роскачества в 2020 г. вошел в тройку лучших среди торговых марок России.

КАК ВЫБИРАЛАСЬ ОТРАСЛЬ

Вопрос выбора ниши для бизнеса у Владимира не стоял. У него всегда был внутренний интерес к пчеловодству, началось все еще в раннем детстве, в деревне, куда мальчик приезжал на лето. Неподалеку от дома был яблоневый сад, в котором располагалась колхозная пасека. Сторожем на ней работал дед Владимира. И поскольку взрослые говорили: «Туда не ходи, там пчелы кусают», – из мальчишеских страхов рождалось повышенное любопытство. На пасеке он узнал, как распределяются в улье обязанности, как пчелы собирают нектар.

В сознательном возрасте будущий фермер стал читать книги о жизни пчел, об истории производства меда, о пользе этих продуктов для человека. Владимира занимали мысли о том, что люди добывали мед тысячелетия назад, о роли пчелы в экосистеме планеты. Благодаря опылению растений сформировались многообразие флоры и даже сам ландшафт земного шара. Если бы не эти насекомые, на земле росли бы только



**Все
начиналось
с трех ульев
в личном
подсобном
хозяйстве.
Сегодня ферма
насчитывает
более
300 пчелосемей**

простейшие злаковые и хвойные. К тому же мед – уникальный продукт для здоровья человека, усваивающийся практически на 100%. А такие биостимуляторы, как перга, пыльца, до сих пор не имеют аналогов по своим полезным свойствам. Еще одним аргументом в пользу пчеловодства стало удобство в хранении пчелиной продукции. Мед – продукт с длительным сроком годности, который можно спокойно реализовывать в течение долгого времени.

В итоге Голичков решил поступить на курсы пчеловодства. А после их окончания завел свои первые три улья на том самом участке в Липецкой области, где провел детство. Именно там он научился производить не только

мед, но и пергу, маточное молочко, прополис и другие ценные продукты. Начиналось все с трех ульев в личном подсобном хозяйстве. Сегодня ферма насчитывает более 300 пчелосемей.

! **Вывод:** при выборе ниши для бизнеса учитывайте этическую сторону дела. Например, пчеловодство – единственное направление в сельском хозяйстве, которое несет только пользу. Если в животноводстве есть моменты, связанные с забоем скота, а в растениеводстве под пашни расчищают целые территории, то занятия пчелами, которые опыляют растения, наоборот, только помогают природе.

КАК ВЫБИРАЛСЯ СПОСОБ ВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВА

Пчеловодство само по себе уже может считаться органическим способом ведения хозяйства. Опыляя растения, пчелы увеличивают разнообразие растительного мира, повышают урожайность. Другое дело, что есть меры ветеринарного сопровождения, которые присутствуют в содержании пчел. Они должны быть понимаемы, контролируемы. Иначе есть опасность, что продукты распада веществ, которыми обрабатывают пчел от заболеваний, могут попасть в товарный мед. Это зависит уже от квалификации пчеловода. В хозяйстве «Пчела» – традиционное ведение хозяйства, так как в пределах допустимых норм используются вещества, которые оказывают воздействие на паразитов и вредителей. В основном это муравьиная кислота, чеснок и иммуностимуляторы.

! **Вывод:** нельзя получить качественный мед, не соблюдая меры ветеринарного сопровождения. Но здесь имеет большое значение квалификация пчеловода. По незнанию он может неправильно обрабатывать пчел от паразитов, а потом допустить, чтобы мед с продуктами такой обработки попал в товарную продукцию.

КАК ВЫБИРАЛСЯ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК

Пасеки фермерского хозяйства «Пчела» стоят сразу на четырех участках. Три из них находятся в Московской области и один – в Липецкой, куда Владимира в детстве отвозили на лето. С этого семейного участка земли он и начал пчелиный бизнес, и сейчас недалеко от того места он и содержит пчел. Гектар земли под Липецком оформлен как личное подсобное хозяйство, так как принадлежал матери Владимира. А землю в Московской области он получил в аренду на пять лет по программе господдержки для начинающего фермера.



Нужно понимать, что выбор участка под пасеку – дело непростое. Нужно обладать определенными знаниями: рассчитать медоносную базу той или иной местности, знать полезный радиус лета пчел, который составляет примерно 2–2,5 км. Исходя из этого делается калькуляция, считается, сколько пчелиных семей может поселиться в том или ином месте. Каждая пчелиная семья за год на зимовку, выкармливание потомства и так далее тратит 100 кг меда за сезон. А это значит, чтобы получать по 50 кг товарного меда с каждой семьи, нужно обеспечить наличие большого количества растений-медоносов вокруг.

! **Вывод:** пчеловодство – вид деятельности, требующий большого количества практических знаний и навыков. Выбирайте участок с большим количеством медоносов в округе. Стартуйте с малого – с трех, максимум пяти ульев, чтобы разобраться в том, как устроена жизнь пчел изнутри.



КАК СОСТАВЛЯЛСЯ БИЗНЕС-ПЛАН

Изначально у Владимира не было расчета на то, что пасека станет большим бизнесом. Просто нужно было сделать необходимые покупки: сами ульи, пчелосемьи, инвентарь для их обслуживания и для откачки меда. Обошлось все это в несколько десятков тысяч рублей. И окупилось буквально за первый сезон. Вообще, пчеловодство при правильной организации – дело довольно прибыльное, позволяющее уже в первый год отбить все затраты. Пасека, в отличие от животноводческой фермы, не требует постоянного наблюдения. Пчелы вполне позволяют обслуживать себя «в режиме выходного дня». Работая по субботам и воскресеньям примерно с апреля по конец сентября, при успешном исходе пчеловод может откачать за сезон по 50 кг меда с каждого улья. А если медоносная база позволяет, даже больше.

Сейчас, когда бизнес расширился, Голичков анализирует доходы и расходы, ставит цели и задачи на будущий год. Как правило, это простейшая калькуляция: сколько будут стоить ульи, сопутствующий инвентарь, какая

Пчеловодство при правильной организации – дело довольно прибыльное, позволяющее уже в первый год отбить все затраты

сумма будет в расходах, сколько планируется собрать меда, по какой цене его продавать и так далее. В конце года на пасеке подводят итоги, думают, какие позиции лучше продавались и что сделать, чтобы повысить продажи: ввести новые варианты упаковки, добавить подарочные варианты и так далее.

! **Вывод:** учитывать все расходы и доходы необходимо для того, чтобы представлять, сколько ферма заработала. Вы можете заработать 5 млн, но при этом 4,5 из них потратить на расходную часть. Или потратить 0,5 млн и заработать 4,5 – это большая разница.



КАК РЕГИСТРИРОВАЛСЯ БИЗНЕС

Для ведения бизнеса Владимир Голичков выбрал самую простую форму: ИП, глава КФХ. Это вид предпринимательской деятельности, который связан с переработкой сельхозпродукции. Фермер сознательно не образовывал юридическое лицо, ведь фермеру-предпринимателю проще получать господдержку. В Московской области сейчас принято много мер для облегчения работы начинающим фермерам: отменен налог на прибыль, упрощены формы отчетности по налогам и бухгалтерии.

Мед не является продуктом обязательной сертификации. Но санитарно-ветеринарное сопровождение работы пасеки, помимо ежегодного исследования пчел, включает и обязательное исследование меда. Для того чтобы мед

можно было продать, образец нужно привезти в ветслужбу, где его, во-первых, исследуют на стандартные показатели, а во-вторых, внесут в намеренных к продаже объемах в государственную информационную систему «Меркурий», которая создана для контроля за перемещением сельхозпродукции и борьбы с фальсификатом.

! **Вывод:** при выборе формы организационно-правовой деятельности руководствуйтесь принципом «чем проще, тем лучше». Также помните, что на каждую пасеку, вне зависимости от размера и формы собственности, необходимо оформить ветеринарно-санитарный паспорт пасеки в районной ветеринарной службе.

КАК ВЫБИРАЛИСЬ РЫНКИ СБЫТА

У хороших пчеловодов все начинается, как правило, с сарафанного радио – кто взял банку меда, на следующий год берет две, да еще и друзей приводит. Так формируется круг постоянных клиентов. Новых покупателей и партнеров найти помогает участие в фермерских ярмарках и фестивалях. Большое значение в этом бизнесе играет, конечно, сезонность. Например, праздник Медовый Спас для Владимира Голичкова – это как 8 Марта у цветочников. В этот период его просто рвут на части, также мед покупают для корпоративных подарков, новогодних наборов, в последнее время стало популярным подавать мед под сырную тарелку. Также «Пчела» сотрудничает с несколькими производителями молочной продукции и сыров, которые имеют свои магазины и выставляют в них на продажу мед. Сейчас продукция Голичкова представлена в сети фермерских лавок Олега Сироты, на ферме Афонькиных, в магазинах фермы «Веселая корова», «Сыр & Веер» – всего в 10 торговых точках по Москве.

Голичков признается, что не рассматривает сотрудничество с крупными торговыми сетями. Во-первых, потому что сетевики требуют от поставщиков неоправданно низких цен. А во-вторых, мед все время разный. В зависимости от цветения тех или иных медоносов он различается по цвету, вкусу и аромату. Для торговых сетей подобное разнообразие не подходит.



Сейчас в крупных супермаркетах реализуют технический мед, который еще называют кулинарным. Продукт условно третьего сорта. По вкусу и виду больше похожий на карамель. Никогда не засахаривающийся. Его используют домохозяйки – например, чтобы гуся обмазать перед тем, как поставить в духовку.

! **Вывод:** пчеловоды производят эксклюзивный продукт, который всегда будет востребован. Не ищите масштабные рынки сбыта. Продвигайте продукцию через социальные сети, на специализированных выставках-ярмарках, ищите партнеров в фермерских сообществах.

Советы начинающим пчеловодам

1. Ваше занятие не должно стать проблемой для местных жителей. Подумайте о безопасности и выбирайте участки, удаленные от жилых домов.
2. Пчелы – насекомые не безобидные. Умеющие защищаться и защищать свои жилища. На пасеках обязательно должны быть аптечки с противоаллергическими (антигистаминными) препаратами и средствами для лечения анафилактического шока.
3. Для пасеки нужно выбирать места вдали от других пасек. Это будет исключать возможность заражения пчел и вероятность нападения с других пасек. В период отсутствия цветения медоносов пчелы могут разворовывать и разорять соседние ульи, перетаскивая чужие запасы к себе.
4. При организации большой пасеки необходимо тщательно изучить медоносную базу в округе и начать прикладывать усилия для ее укрепления. Ведь растений, которых вполне хватало для десятка пчелиных семей, для сотни уже может не хватить.
5. Важно понимать, какие фермерские хозяйства расположены рядом и какую деятельность они ведут. Если местные аграрии сеют, к примеру, гречиху и люцерну – это замечательные для содержания пасеки поля. А если выращивают рапс, есть вероятность масштабной гибели ваших пчелосемей. Фермеры часто обрабатывают рапс множеством химически активных препаратов.



КАКОЙ ОПЫТ ПРИОБРЕЛ

У фермера всегда должна быть внутренняя готовность пожертвовать своими желаниями и планами в пользу дела и быть готовым к любым катаклизмам. Особенно часто это бывает в сезон сбора меда, тогда все внимание пчелам. Этот бизнес зависит от погоды, экономической ситуации, политики. Вот, например, объявили пандемию, сразу образовались пробки на дорогах, введена пропускная система. А пчеловодам нужно перевозить пчел на другие участки. И как поступать в этом случае? Если пчел в улье продержат на жаре долгое время, большая часть из них погибнет в этом путешествии. Именно поэтому для фермера важно постоянно учиться. Он отвечает за пчел, которые требуют особого внимания и знаний.



! **Вывод:** при организации пасеки важно понимать, что успех зависит от грамотной работы пчеловода. Всегда продолжайте повышать свою квалификацию в любимом деле. Основные риски пчеловода кроются в ошибках самого пчеловода.



Обязательный набор знаний, необходимых начинающему пчеловоду

1. Устройство пчелиной семьи.
2. Виды пчел (матка, трутень, рабочие пчелы), как устроено гнездо, как происходит развитие семьи. Какие бывают породы пчел и их особенности. Болезни пчел. Календарь лечебно-профилактических мероприятий.
3. Требования к выбору места для пасеки и размещению ульев.
4. Рельеф местности, расстояние до ближайших пасек, наличие в округе вредных производств и подвергающихся химической обработке сельхозугодий, расстояние между ульями, их окрашивание в разные цвета и многое другое.
5. Устройство ульев и инвентаря для ухода за пасекой.
6. Типы ульев и их конструктивные особенности. Необходимое оборудование для их обслуживания. Оборудование для откачки меда.
7. Кормовая база. Виды медоносных культур.
8. Наличие медоносных культур в радиусе до 3 км вокруг пасеки. Виды этих культур и график цветения.
9. Санитарные и законодательные нормы организации пасеки.
10. Требования закона о пчеловодстве. Санитарные нормы размещения пасеки, обязательная регистрация в районной ветеринарной службе и получение ветеринарно-санитарного паспорта пасеки.

Сколько стоит пасека?

1 млн рублей
обустройство пасеки в 50 ульев (с учетом покупки или аренды земли, затрат на приобретение семян медоносов и стоимости работ по их посеву)

5 000 рублей
одна пчелиная семья

25 000 рублей
медогонка на 50 пчелиных семей

15 000 рублей
одежда и инвентарь пчеловода

5 000 рублей
один качественный улей (в среднем)

+

1 500 рублей
приобретение рамок и вошины, на которой пчелы отстраивают соты

+

500 рублей
подставка к каждому улью

Пчеловодство не требует большого числа работников. Один человек способен (при условии, что зимой он ведет подготовительные работы) обслуживать до 150 пчелосемей

За сезон он может поставить на продажу

5-7 тонн меда

+

~ 20 пчело-пакетов

~ 2 млн рублей чистая прибыль в год



РоссельхозБанк

ШКОЛА
ФЕРМЕРА

ПРИЛОЖЕНИЕ

В этом разделе мы собрали информацию о дополнительных возможностях – обучающих, цифровых, земледельческих и, конечно, финансовых.



Обучение	130
Гранты	138
Кредитные программы	139
Цифровые возможности для фермеров	142
Органическое земледелие	160





Обучение для фермеров

I. Аграрные вузы

Фундаментальное высшее образование можно получить в аграрном университете или в сельскохозяйственной академии. Обучение в бакалавриате занимает четыре года, последующее в магистратуре – два года. Поступить в аграрный вуз не очень сложно, но, если надумаете стать абитуриентом ведущего вуза страны – МСХА имени К. А. Тимирязева, вероятно, понадобится дополнительная подготовка, которую можно пройти на курсах при академии.

РАСТЕНИЕВОДСТВО

Чтобы выращивать зерно, овощи, фрукты, ягоды и грибы, необходимо быть агрономом. Получив эту профессию, вы научитесь разбираться в сортах овощей, фруктов, ягод, видах злаков. В вашей зоне ответственности будут посев, выращивание, а затем сбор, транспортировка и хранение урожая. А еще вы научитесь защищать посадки от вредителей, болезней и сорняков.

Для растениеводства важна роль, которую выполняет агрохимик, – благодаря его труду повышаются урожайность и качество выращиваемых сельхозкультур. Он исследует процессы, происходящие в почве

и растениях, чтобы повысить их плодородие, занимается удобрением земли и питанием растений.

Не обойтись в поле и без механизаторов, ведь все процессы там выполняются в основном с помощью машин. Эта сложная техника должна всегда находиться в исправном состоянии, а ее ремонт, если он понадобится, – проводится очень быстро, ведь в горячую пору посева или сбора урожая дорога каждая минута.

ЖИВОТНОВОДСТВО

Сельскохозяйственные животные – это не только коровы, козы и бараны, к ним относятся и кролики, и птица, и рыба, и пчелы. За разведение, кормление и содержание сельскохозяйственных животных ответственен зооинженер, и его же заботой является улучшение качества стада, увеличение числа породных животных. За здоровьем обитателей хлевов и курятников следит ветеринар, и эта профессия подойдет только тому, кто любит животных.

Также в вузах можно получить другие специальности: технолога сельскохозяйственной продукции, почвовед, специалиста земельно-кадастровой службы, мелиоратора и т. д.

ВЫСШИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ

Государственные аграрные университеты (ГАУ)

- ✓ Российский ГАУ – МСХА имени К. А. Тимирязева, Москва, <https://www.timacad.ru/>
- ✓ Алтайский ГАУ, Барнаул, <http://www.asau.ru/ru/>
- ✓ Башкирский ГАУ, Уфа, <https://www.bsau.ru/>
- ✓ Белгородский ГАУ имени В. Я. Горина, Белгородская обл., Белгородский р-н, п. Майский, <http://www.bsaa.edu.ru/>
- ✓ Брянский ГАУ, Брянская обл., Выгоничский р-н, с. Кокино, <https://www.bgsha.com/ru/index.php>
- ✓ Волгоградский ГАУ, Волгоград, <https://www.volgau.com/>
- ✓ Воронежский ГАУ имени императора Петра I, Воронеж, <http://www.vsau.ru/>
- ✓ Горский ГАУ, Владикавказ, <https://gorskigau.com/>
- ✓ Дагестанский ГАУ имени М. М. Джамбулатова, Махачкала, daggau.ru
- ✓ Дальневосточный ГАУ, Биробиджан, <https://dalgau.ru/>
- ✓ Донской ГАУ, Ростовская обл., Октябрьский р-н, п. Персиановский, <https://www.dongau.ru/>
- ✓ Иркутский ГАУ имени А. А. Ежовского, Иркутская обл., Иркутский р-н, п. Молодежный, <http://www.irsau.ru/>
- ✓ Кабардино-Балкарский ГАУ имени В. М. Кокова, Нальчик, <https://www.kbgau.ru/>
- ✓ Казанский ГАУ, Казань, <https://kazgau.ru/>
- ✓ Красноярский ГАУ, Красноярск, <http://www.kgau.ru/>
- ✓ Кубанский ГАУ, Краснодар, <https://kubsau.ru/>
- ✓ Мичуринский ГАУ, Тамбовская обл., Мичуринск, <http://www.mgau.ru/>
- ✓ Новосибирский ГАУ, Новосибирск, <https://nsau.edu.ru/>
- ✓ Омский ГАУ имени П. А. Столыпина, Омск, <https://www.omgau.ru/>
- ✓ Оренбургский ГАУ, Оренбург, <https://orensau.ru/>
- ✓ Орловский ГАУ имени Н. В. Парахина, Орел, <https://www.orelsau.ru/>
- ✓ Пензенский ГАУ, Пенза, <https://pgau.ru/>
- ✓ Самарский ГАУ, Самарская обл., Кинель, <http://www.ssaa.ru/>
- ✓ Санкт-Петербургский ГАУ, Санкт-Петербург, <https://spbgaу.ru/>
- ✓ Саратовский ГАУ имени Н. И. Вавилова, Саратов, <https://www.sgau.ru/>
- ✓ ГАУ Северного Зауралья, Тюмень, <http://www.tsaа.ru/>
- ✓ Ставропольский ГАУ, Ставрополь, <http://www.stgaу.ru/>
- ✓ Ульяновский ГАУ имени П. А. Столыпина, Ульяновск, <https://ulsau.ru/>
- ✓ Уральский ГАУ, Екатеринбург, <http://urgau.ru/>
- ✓ Чувашский ГАУ, Чебоксары, <http://academy21.ru/>
- ✓ Южно-Уральский ГАУ, Челябинская обл., Троицк, yugraу.ru



В 2021 г. Россельхозбанк выделил 239 млн рублей на поддержку профильных вузов. Размер именной стипендии – 15 тыс. рублей, ее получают 450 человек



Государственные сельскохозяйственные академии (ГСХА)

- ✓ Бурятская ГСХА имени В. Р. Филиппова, Улан-Удэ, <http://www.bgsha.ru/>
- ✓ Великолукская ГСХА, Псковская обл., Великие Луки, <https://vgsa.ru/>
- ✓ Ивановская ГСХА имени Д. К. Беляева, Иваново, <http://www.ivgsha.ru/>
- ✓ Ижевская ГСХА, Ижевск, <https://izhgsha.ru/>
- ✓ Костромская ГСХА, Костромская обл., Костромской р-н, п. Каравеево, <https://kgsxa.ru/>
- ✓ Кузбасская ГСХА, Кемерово, <http://www.ksai.ru/>
- ✓ Курганская ГСХА имени Т. С. Мальцева, Курганская обл., Кетовский р-н, с. Лесниково, <https://www.ksaa.zaural.ru/>
- ✓ Курская ГСХА имени И. И. Иванова, Курск, <https://www.kgsha.ru/>
- ✓ Нижегородская ГСХА, Нижний Новгород, <https://nnsaa.ru/>
- ✓ Приморская ГСХА, Уссурийск, <http://www.primacad.ru/>
- ✓ Смоленская ГСХА, Смоленск, <http://sgsha.ru/>
- ✓ Тверская ГСХА, Тверь, <https://tvgha.ru/>
- ✓ Ярославская ГСХА, Ярославль, <https://yaragrovuz.ru/>

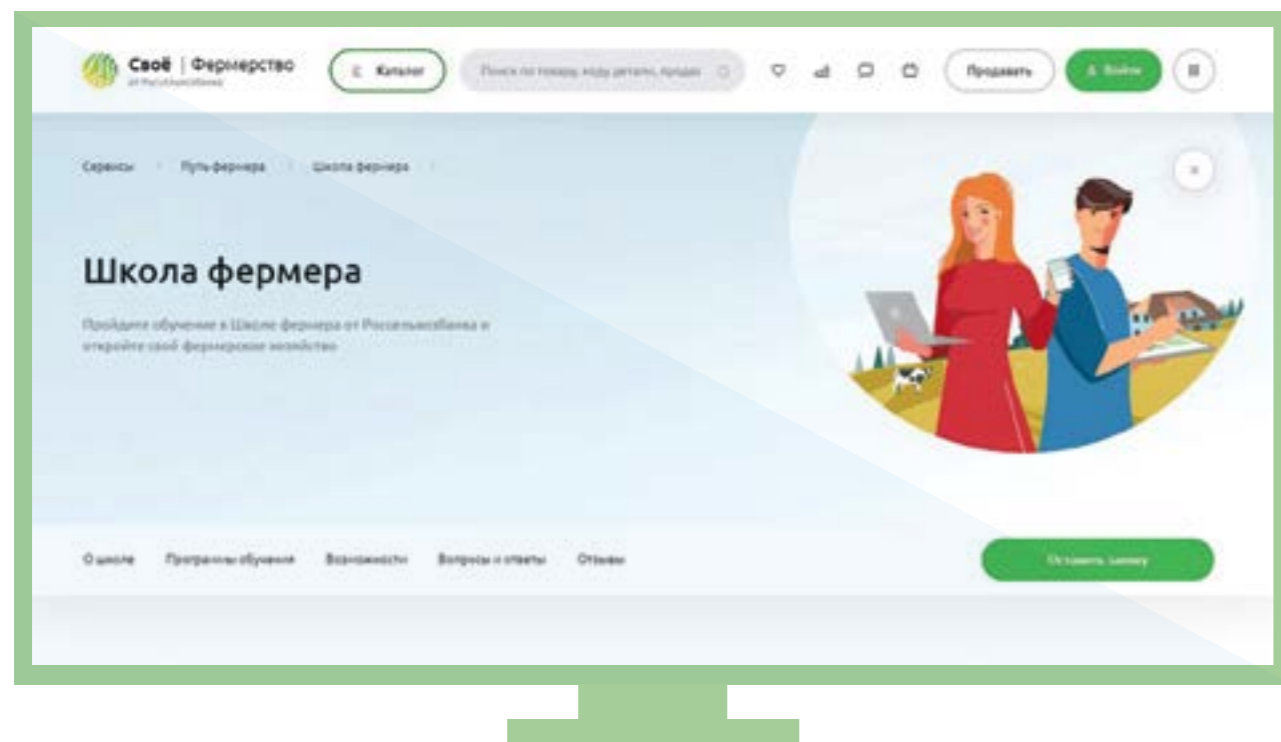


Сельскохозяйственные вузы

- ✓ Российский государственный аграрный заочный университет, Московская обл., Балашиха, <https://www.rgazu.ru/ru/>
- ✓ Государственный университет по землеустройству, Москва, <https://www.guz.ru/>
- ✓ Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н. В. Верещагина, Вологда, с. Молочное, <https://molochnoe.ru/>
- ✓ Казанская государственная академия ветеринарной медицины имени Н. Э. Баумана, Казань, <https://kazanveterinary.ru/>
- ✓ Московская государственная академия ветеринарной медицины и биотехнологии – МВА имени К. И. Скрябина, Москва, <https://www.mgavm.ru/>
- ✓ Рязанский государственный агротехнологический университет имени П. А. Костычева, Рязань, <http://rgatu.ru/>
- ✓ Санкт-Петербургская государственная академия ветеринарной медицины, Санкт-Петербург, <https://spbavm.ru/>
- ✓ Вятский государственный агротехнологический университет, Киров, <https://vgsha.info/>
- ✓ Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова, Пермь, <https://pgsha.ru/today/>



II. «Школа фермера»



Проект «Школа фермера» – первая в России площадка, на которой объединены возможности и ресурсы Минсельхоза России, АО «Россельхозбанк», субъектов Российской Федерации, высших учебных заведений, лидеров фермерского сообщества и представителей компаний, занимающихся производством и переработкой фермерской продукции.

«Школа фермера» направлена на популяризацию фермерства, создание новых рабочих мест в регионах, прежде всего на сельских территориях, повышение финансовой грамотности представителей фермерских хозяйств, поддержку проектов АПК молодых предпринимателей, повышение квалификации и экспертную отраслевую поддержку фермеров, повышение лояльности и продвижение бренда Банка.

Проект стартовал в сентябре 2020 г. в четырех регионах России, в следующем потоке (февраль 2021 г.) участвовало 15 регионов, в третьем и четвертом (сентябрь и октябрь 2021 г. соответственно) – уже 50. «Школа фермера» будет и дальше

расширять свою географию, чтобы охватить всю страну.

Количество направлений, по которым происходит обучение, также увеличивается. Первоначально их было шесть: в Ставропольском крае занимались овцеводством и овощеводством, в Новосибирской области – мясным скотоводством, в Башкирии к нему добавили сыроварение, в Московской области сосредоточились на молочном скотоводстве и овощеводстве.

Сейчас направлений обучения – два десятка, среди них – агротуризм, развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации, растениеводство, птицеводство, пчеловодство, плодово-ягодные культуры, органическое производство, виноградарство и др.

В каждом регионе выбираются два-три направления, наиболее востребованные и перспективные для этой местности и климата. Материал программ также адаптирован для того или иного региона, ведь скотоводство в Ставрополе и, например, в Новосибирске имеет разные особенности.



Сколько длится обучение?

До трех месяцев. Порядка 150 часов отводится на теорию (общие для всех лекции по бизнес-тематике, профильные – по выбранному направлению), 100 часов – на практические занятия.

Как проходят занятия?

Лекции можно посещать очно, в вузе, а можно – онлайн, на специальной платформе; также они доступны в записи. Читают лекции не только преподаватели вузов, но и практики – предприниматели из разных сфер бизнеса, представители Россельхозбанка, Минсельхоза, налоговых служб, эксперты отрасли. Практические занятия проходят на фермерских хозяйствах региона, очное посещение обязательно.

Что получает слушатель по окончании обучения?

Диплом о профессиональной переподготовке установленного образца (или сертификат о прохождении программы обучения для слушателей без высшего образования) и дальнейшую поддержку: помощь в составлении бизнес-плана для фермерского хозяйства и оформлении заявки на государственный грант, льготное кредитование и т. д.

С начала запуска в 2020 г. обучение в «Школе фермера» прошли **1948** слушателей в **50** уникальных регионах, обучение было организовано по **30** уникальным специализациям, а **165** наиболее талантливых слушателей получили грант от Россельхозбанка, Агропродовольственного фонда «Своё» и бизнес-сообщества регионов – участников проекта на создание и развитие новых малых форм хозяйствования.

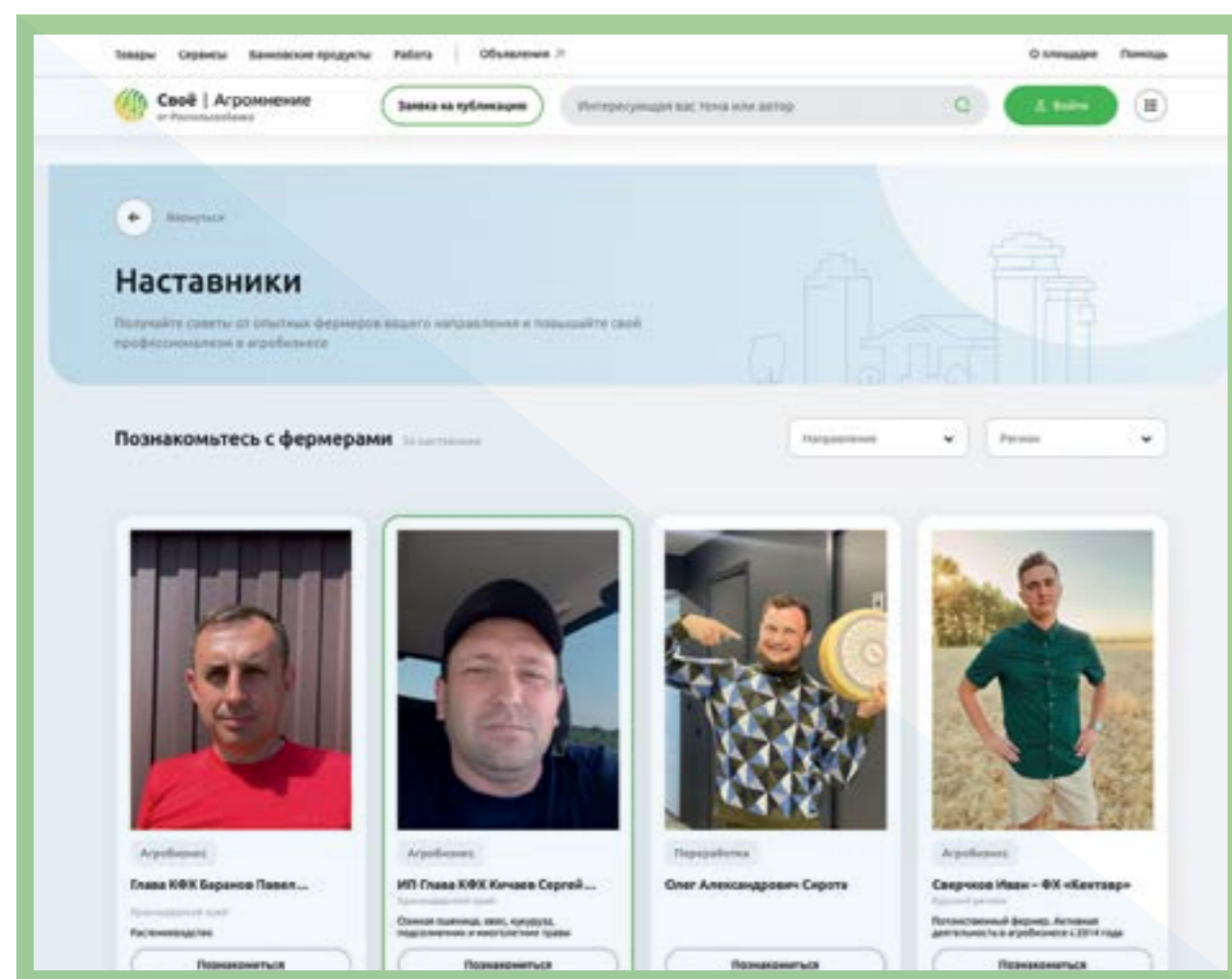
III. Онлайн-сервис «Агростарт»

Возможность для обучения, которую нельзя пропустить, находится на Своём Фермерстве – онлайн-площадке для тех, кто занят в сфере АПК.

Полезные статьи и видео собраны в разделе «Агромнение». Это в том числе открытые уроки «Школы фермера», беседы с учеными различных институтов, охватывающие широкий круг тем, видео, позволяющие изучить

жизнь и работу образцовых фермерских хозяйств.

Раздел «Наставники» дает возможность наладить связь с реальными фермерами, написать им и задать вопрос по актуальному для вас направлению – например, по пчеловодству или производству молока, по выращиванию малины и земляники или овощеводству.



ШКОЛА ФЕРМЕРА



БИЗНЕС-ИНКУБАТОР: теория и практический модуль

Гранты для начинающих фермеров

ГРАНТ «АГРОСТАРТАП»

Стоимость проекта:

до **6,7 млн** рублей.

Сумма гранта: **3 млн** рублей – на все виды деятельности, **5 млн** рублей – на разведение крупного рогатого скота.

Срок освоения гранта: **18 мес.**

ГРАНТ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА РАЗВИТИЯ СЕМЕЙНЫХ ФЕРМ

Сумма гранта:

30 млн рублей.

Срок освоения гранта:

24 мес. (может быть продлен, но не более чем на 6 мес.).

ГРАНТ «АГРОПРОГРЕСС»

Сумма гранта: **30 млн** рублей (но не более 25% от стоимости проекта).

Реализация проекта – только с участием инвестиционного кредита (в размере не менее **70%** от стоимости проекта).

Участие собственными средствами грантополучателя – не менее **5%**.

Срок освоения: **24 мес.** (может быть продлен, но не более чем на 6 мес.).

ГРАНТ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Сумма гранта: **70 млн** рублей – на приобретение производственных объектов, оборудования, спецтехники и транспорта, мощностей для хранения продукции, торговых объектов.

Срок освоения гранта – **24 мес.** (может быть продлен, но не более чем на 6 мес.).

Кредитные программы

для СЕЛЬХОЗКООПЕРАТИВОВ:



СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ КРЕДИТНЫЙ ПРОДУКТ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

✓ Возможно установление льготной процентной ставки в размере от 1 до 5% годовых.

✓ В зависимости от направления целевого использования это либо краткосрочный кредит (до года) – например,

на приобретение горючесмазочных материалов. Либо это инвестиционный кредит, который выдается на срок до восьми лет в зависимости от целевого использования. Например, максимальный срок возможен на приобретение земельных участков или в молочном животноводстве.



ДЛЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ:

«СТАНЬ ФЕРМЕРОМ!»

- ✓ **Срок:**
 - до 10 лет – на инвестиционные цели;
 - до 2 лет – на оборотные цели.
- ✓ Возможно установление **льготной процентной ставки** в размере от 1 до 5% годовых.
- ✓ **Целевое использование** соответствует федеральному проекту «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации».

Предусмотрена возможность предоставления кредита до получения клиентом средств гранта «Агростартап» (при обязательном подтверждении, что заемщик является победителем конкурсного отбора). Ускоренная процедура принятия решения. Возможность погашения кредита средствами гранта «Агростартап».

«МИКРО АПК»

- ✓ **Предоставляется на проведение сезонных работ.**
- ✓ **Срок** – до 18 месяцев.
- ✓ Возможно установление **льготной процентной ставки** в размере от 1 до 5% годовых (при предоставлении кредита на срок до 12 месяцев).
- ✓ **Кредитование на цели**, связанные с проведением сезонных работ.

«СЕЗОННЫЙ ЛЕГКИЙ»

- ✓ **Предоставляется на проведение сезонных работ.**
- ✓ **Срок** – до 18 месяцев.



- ✓ **Процентная ставка** – от 1 до 5% годовых (на срок до 12 месяцев).
- ✓ **Сокращенный пакет документов.**
- ✓ **Сокращенные сроки рассмотрения заявки.**
- ✓ Возможность предоставления беззалоговых / частично обеспеченных кредитов.
- ✓ Увеличение сроков кредитования для отдельных отраслей АПК.

«НА ПРОВЕДЕНИЕ СЕЗОННЫХ РАБОТ»

- ✓ **Срок** – до 18 месяцев.
- ✓ **Процентная ставка** – от 1 до 5% годовых (на срок до 12 месяцев).
- ✓ Возможность получения кредита в размере до 10 среднемесячных выручек за последние 4 квартала.
- ✓ Возможность принятия в залог только продукции будущего урожая.
- ✓ Возможность установления индивидуального графика погашения кредита.
- ✓ Принятие в залог биомассы рыбы.
- ✓ Возможность предоставления беззалоговых / частично обеспеченных кредитов.

«ОВЕРДРАФТ»

- ✓ **Предоставляется на оплату платежей (расчетных) документов (покрытие кассовых разрывов).**

- ✓ **Срок** – до 12 месяцев.
- ✓ **Процентная ставка** устанавливается в соответствии с требованиями внутренних документов Банка.
- ✓ Возможность учета оборотов в других банках при установлении лимита овердрафта.
- ✓ **Сумма лимита овердрафта неограниченна** (зависит от оборотов).
- ✓ **Максимальный срок** транша – до 90 календарных дней (30 календарных дней для клиентов микробизнеса).

«ОБОРОТНЫЙ СТАНДАРТ»

- ✓ **Предоставляется на пополнение оборотных средств.**
- ✓ **Срок** кредита – до 36 месяцев.
- ✓ Возможно установление **льготной процентной ставки** в размере от 1 до 5% годовых (при предоставлении кредита на срок до 12 месяцев).
- ✓ **Комиссия** за предоставление и обслуживание кредита **не взимается.**
- ✓ Возможность предоставления беззалоговых / частично обеспеченных кредитов.

«КРЕДИТ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ СЕЛЬХОЗНАЗНАЧЕНИЯ ПОД ИХ ЗАЛОГ»

- ✓ **Предоставляется на приобретение земельных участков** из состава земель с/х назначения для целей организации на них производства, хранения и/или первичной переработки с/х продукции.
- ✓ **Длительные сроки кредитования** – до 8 лет.
- ✓ **Процентная ставка** устанавливается в соответствии с требованиями внутренних документов Банка.
- ✓ **Отсрочка** по погашению основного долга – до 2 лет.
- ✓ Только **залог приобретаемых земельных участков.**

- ✓ При определении максимальной суммы кредита возможен учет будущих денежных потоков от бизнеса.

«КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ПРИОБРЕТАЕМОЙ ТЕХНИКИ/ОБОРУДОВАНИЯ»

- ✓ **Предоставляется на приобретение как новой, так и бывшей в употреблении техники и оборудования.**
- ✓ **Срок** – до 7 лет.
- ✓ Возможно установление **льготной процентной ставки** в размере от 1 до 5% годовых.
- ✓ Широкий перечень техники и оборудования, приобретаемых за счет кредита.
- ✓ **Отсрочка** по погашению основного долга – до 1 года.
- ✓ Только **залог приобретаемой техники/оборудования.**
- ✓ **Длительные сроки кредитования.**

«КРЕДИТ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ МОЛОДНЯКА С/Х ЖИВОТНЫХ ПОД ИХ ЗАЛОГ»

- ✓ **Предоставляется на приобретение молодняка с/х животных следующих видов:** крупный рогатый скот, свиньи, лошади, овцы, козы.
- ✓ **Срок** – до 5 лет.
- ✓ Возможно установление **льготной процентной ставки** в размере от 1 до 5% годовых.
- ✓ **Отсрочка** по погашению основного долга – до 1 года.
- ✓ Только **залог приобретаемого молодняка с/х животных.**
- ✓ Возможность приобретения молодняка у зарубежных поставщиков.
- ✓ Возможность формирования **индивидуального графика погашения** с учетом технологических особенностей ведения хозяйственной деятельности.

Цифровые возможности для фермеров

Агростартап по цифровым правилам

Это уже аксиома: современный бизнес невозможен без технологий, а пандемия ускорила процесс перехода в онлайн. Начинающему сельхозпредпринимателю нужно не просто это иметь в виду – цифровые возможности нужно закладывать в основу своего агропроекта. Сегодня мы подробно расскажем об экосистеме, разработанной Россельхозбанком специально для

агробизнеса. Ее ценность и уникальность в том, что все ресурсы, столь необходимые для фермеров, собраны в одном месте. Единственное, что нужно сделать для того, чтобы активно пользоваться всеми возможностями системы, – зарегистрироваться.

Экосистема Россельхозбанка – первая в России онлайн-площадка для предприятий АПК и фермерских хозяйств, с огромной онлайн-ярмаркой товаров и услуг для сельского хозяйства, где можно найти клиентов и купить товары в несколько кликов, не выезжая за пределы своего хозяйства. Здесь покупают сельхозтехнику, семена, удобрения и средства защиты растений, племенных животных и корма для них – более 800 000 позиций в разных категориях. Покупки и продажи проходят через личный кабинет – все прозрачно и понятно. Размещение на платформе бесплатно для всех: и для продавцов, и для покупателей. Помимо этого, здесь представлены сервисы и услуги для ведения агробизнеса, интернет-магазин для продвижения фермерской продукции и карта агротуров.



Цифровая экосистема для предприятий АПК и фермерских хозяйств

Регистрация в экосистеме

Регистрация в экосистеме единая и осуществляется на площадке – svoefarmersvo.ru

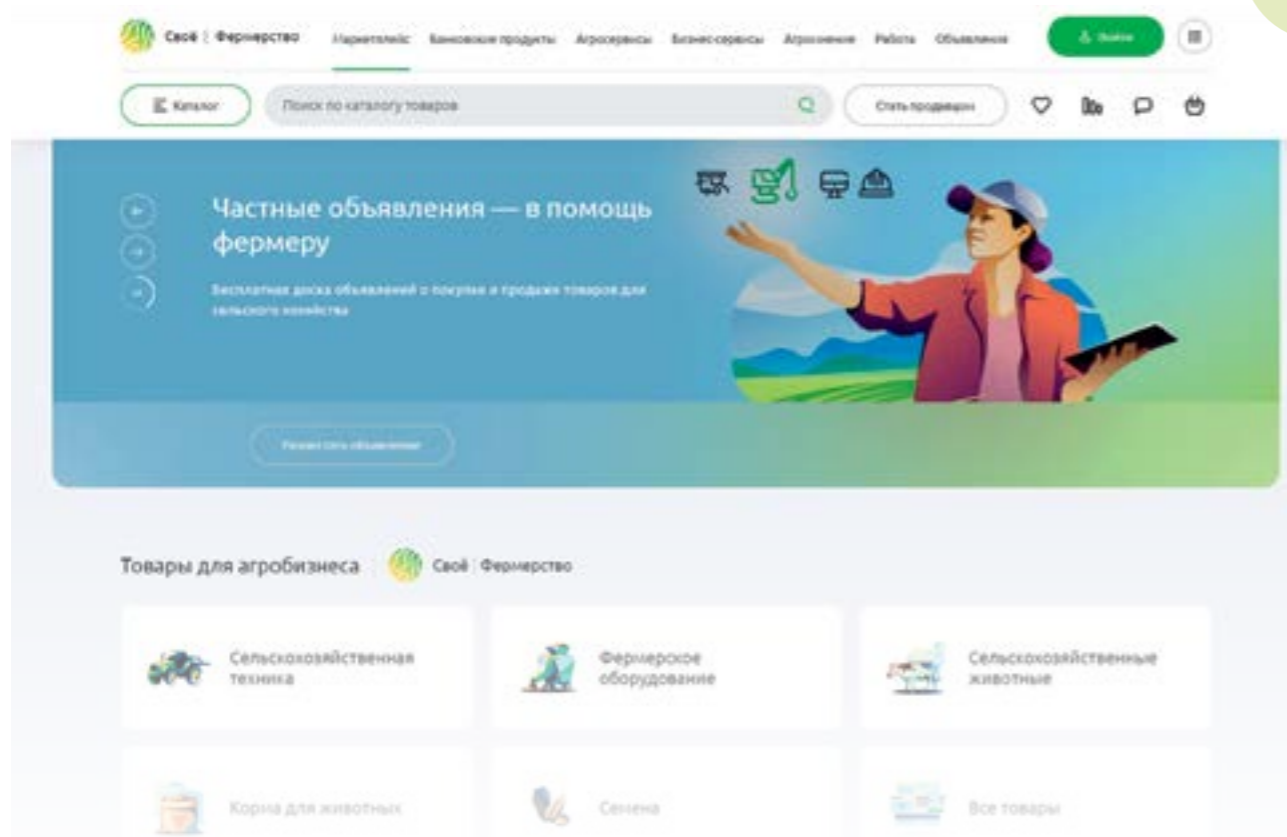
1 Создание учетной записи



2 Регистрация юр. лица



3 Добавление профиля в личном кабинете



Своё Фермерство: агромаркетплейс и инновационные сервисы для фермера XXI века

Онлайн-площадка Своё Фермерство известна и востребована многими аграриями. Владельцы хозяйств, фермеры оценили полезность и практичность ресурса и те возможности, которые он предоставляет. Здесь собраны все товары, услуги и сервисы агросектора, позволяющие автоматизировать сельскохозяйственные процессы, сэкономить время, ресурсы и вывести агробизнес небольших фермерских хозяйств на новый уровень. Своё Фермерство позволяет фермеру сосредоточиться на том, что он умеет лучше, чем кто-либо в мире, – создавать продукт.

Своё Фермерство – это объединение возможностей банка и агротехнологий, площадка для эффективного ведения бизнеса в сельском хозяйстве.



Возможности площадки Своё.Фермерство для предприятий АПК и фермерских хозяйств

На площадке Своё.Фермерство вы можете:

- Подбирать и покупать товары в категориях: семена, удобрения, СЗР, сельскохозяйственная техника, упаковка, корма и др.
- Размещать и продавать фермерскую продукцию и услуги на площадке Своё.Родное (продукты питания, агротуризм, ремесленные товары)
- Искать партнеров для вашего бизнеса
- Пользоваться услугами ветеринара и зоотехника онлайн
- Пользоваться сервисом точного земледелия



- Знакомиться с современными агротехнологическими решениями
- Пользоваться умным подборщиком семян
- Пользоваться цифровыми банковскими сервисами Россельхозбанка
- Узнавать об актуальных сельскохозяйственных мероприятиях
- Пользоваться сервисами поддержки бизнеса

Площадка Своё.Фермерство поможет вам:

- 1 Создать дополнительный канал онлайн продаж
- 2 Повысить эффективность вашего бизнеса с помощью предоставляемых на площадке агросервисов и бизнес-сервисов
- 3 Получить быстрый и удобный доступ к современным агротехнологическим решениям и сервисам для развития вашего бизнеса





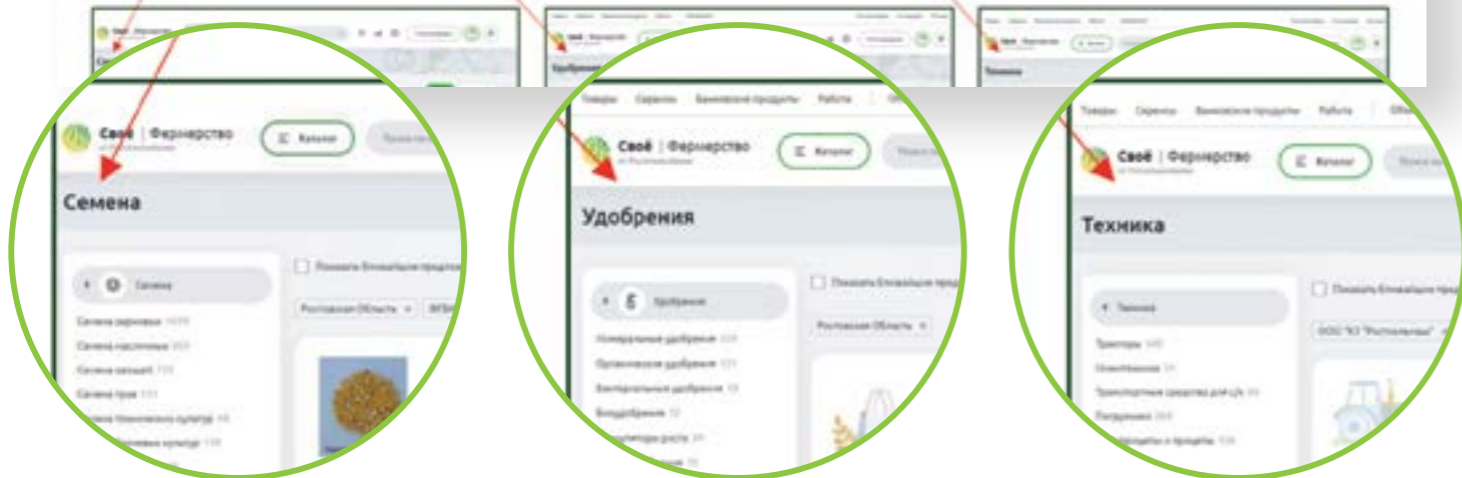
Что здесь найдет фермер



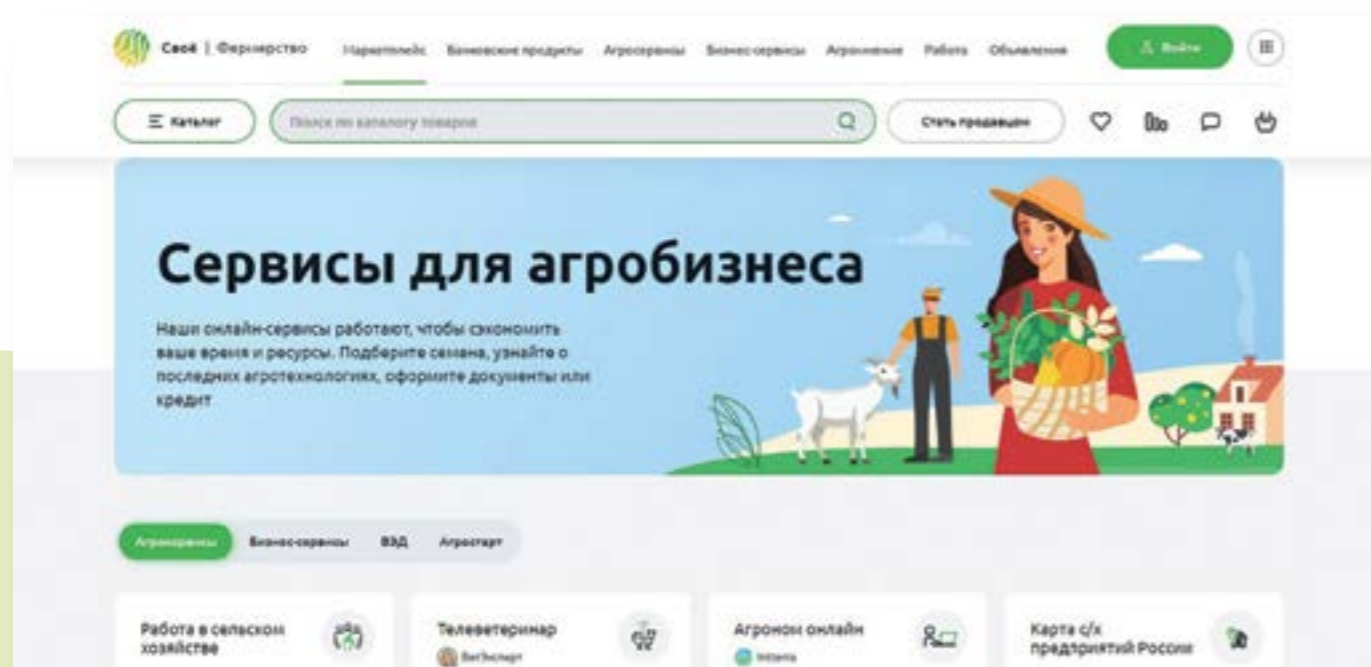
- ✓ Маркетплейс товаров для сельхозпроизводителя, в котором насчитывается 17 категорий товаров, размещено более 800 000 товаров от 6 500 продавцов. И эта цифра постоянно увеличивается

Зарегистрировавшись на **Свое.Фермерство** можно:

1 Купить товары для сельского хозяйства



- ✓ Агросервисы, повышающие эффективность работы фермерского хозяйства



- ✓ Бизнес-сервисы – такие как онлайн-бухгалтерия, консультация юриста онлайн, конструктор документов и другие

3 Воспользоваться бизнес-сервисами:



Онлайн бухгалтерия



Юридическая помощь



Конструктор документов



Бесплатные сервисы для бизнеса



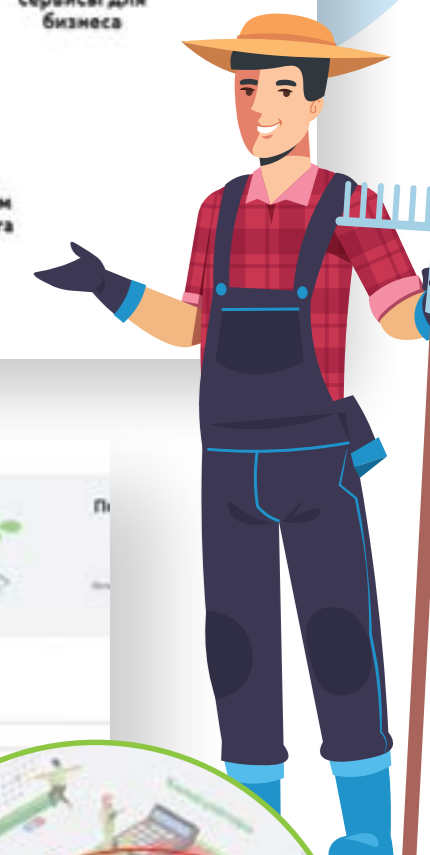
1С для агробизнеса



Продавай продукты и агротуры on-line



Стать поставщиком гипермаркета Глобус



Онлайн бухгалтерия

Онлайн-бухгалтерия

Удобный бухгалтерский сервис для предпринимателей: автоматизация учета, электронная отчетность, снижение налогов и многое другое.

Плюсы Минусы

Описание сервиса

Сервис упрощает работу с налогами, создает отчеты, автоматически отправляет онлайн-отчеты. Также автоматизация позволяет предпринимателям вести учет бухгалтерии онлайн, а бухгалтерам сосредоточиться не на том, как уплатить налоги, а как сделать бизнес более прибыльным.

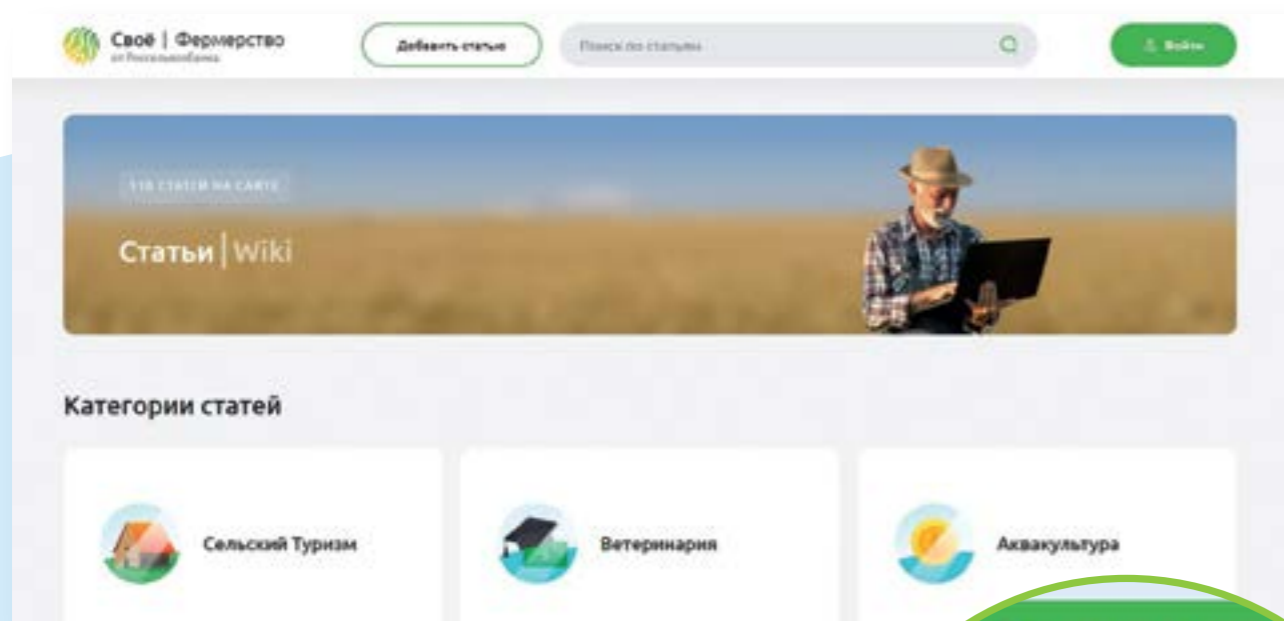
Команда этого сервиса работает по-русски. В каждой команде бухгалтер, юрист, налоговый консультант и бизнес-консультант. Вам останется только выбрать команду, которая знает все специфику вашей отрасли. Бухгалтер не будет использовать сложные бухгалтерские термины. Клиент предоставляет все данные для составления документов, а сервис автоматически формирует отчеты.



Бесплатные сервисы для бизнеса

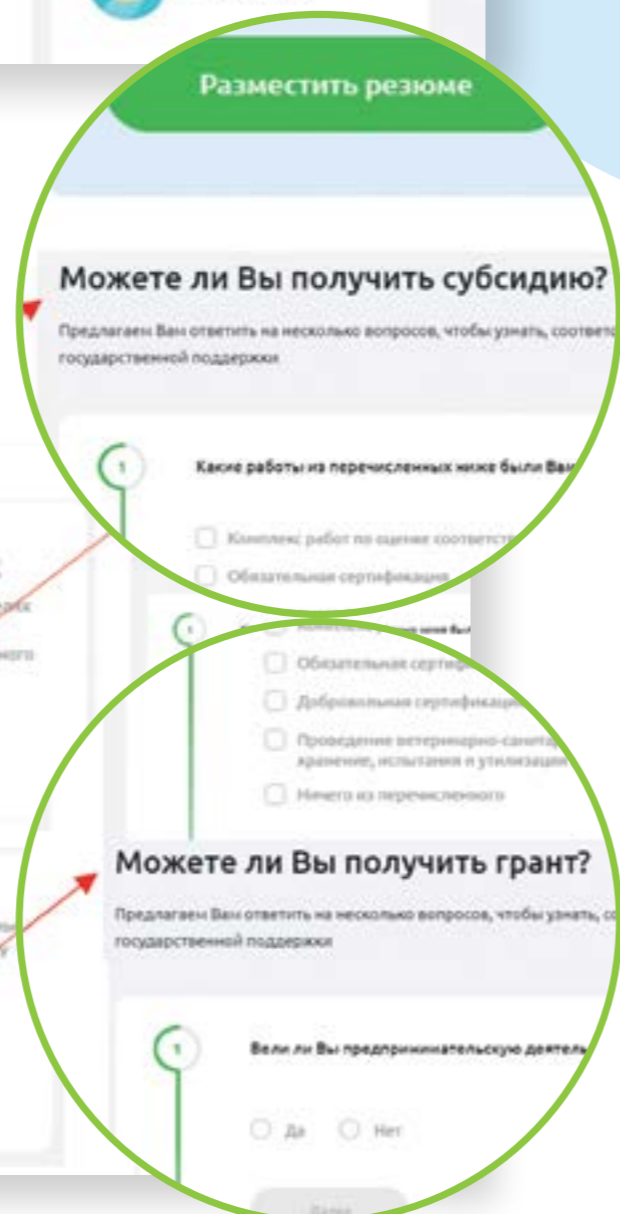
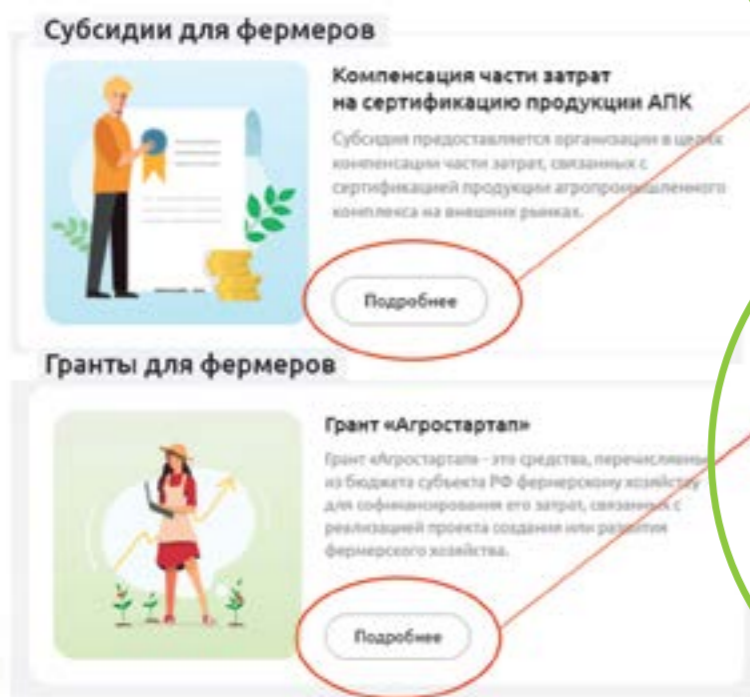


✓ Информационные сервисы – такие как «Новости», «Вики Агротех», медиаплатформа «Агромнение»

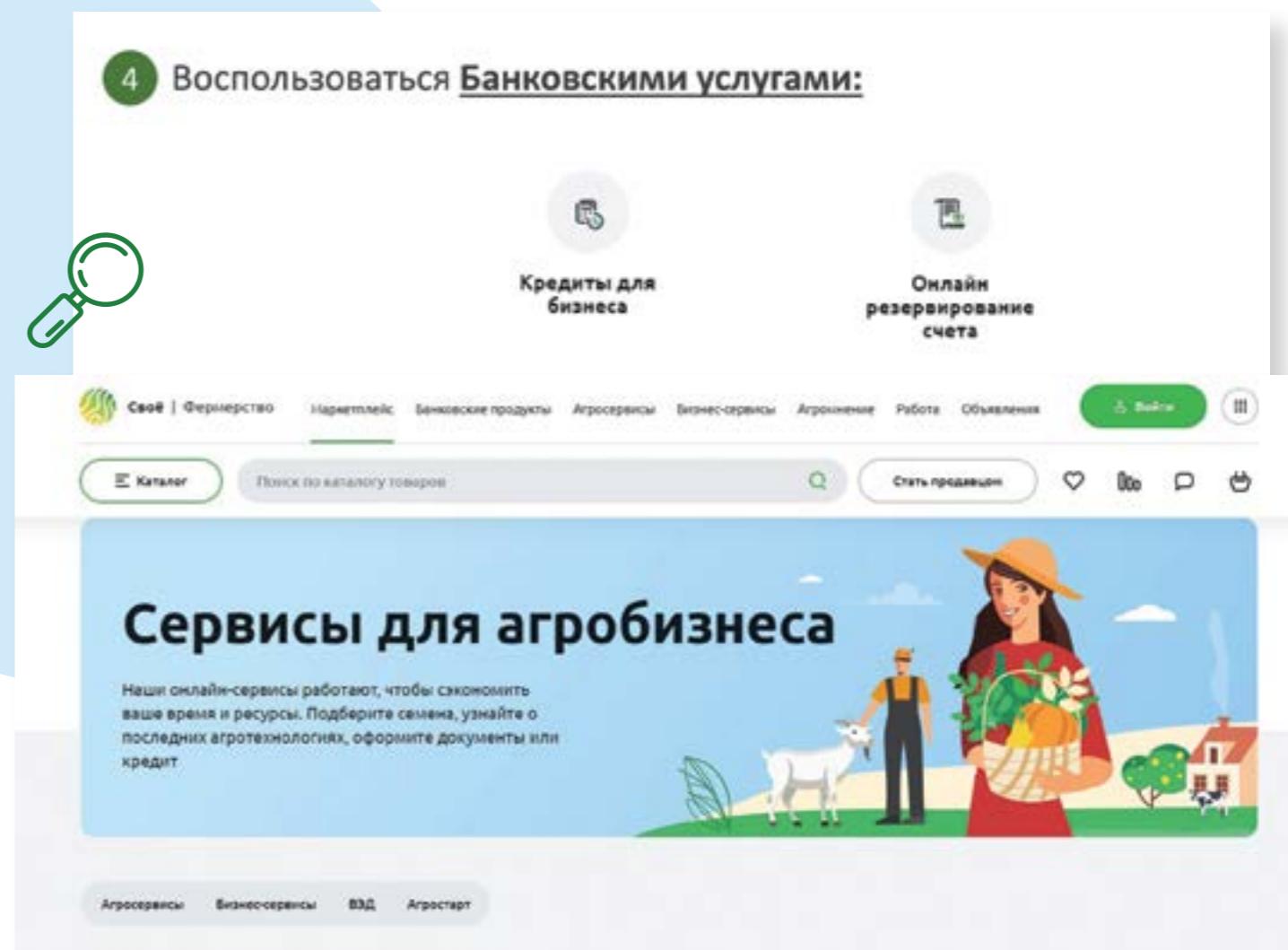


✓ Сервисы по подбору сотрудников и по взаимодействию с государственными органами

Навигатор гос услуг



✓ Цифровые банковские продукты

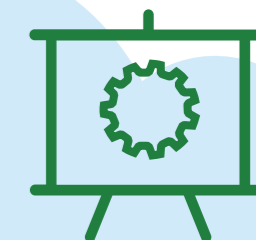


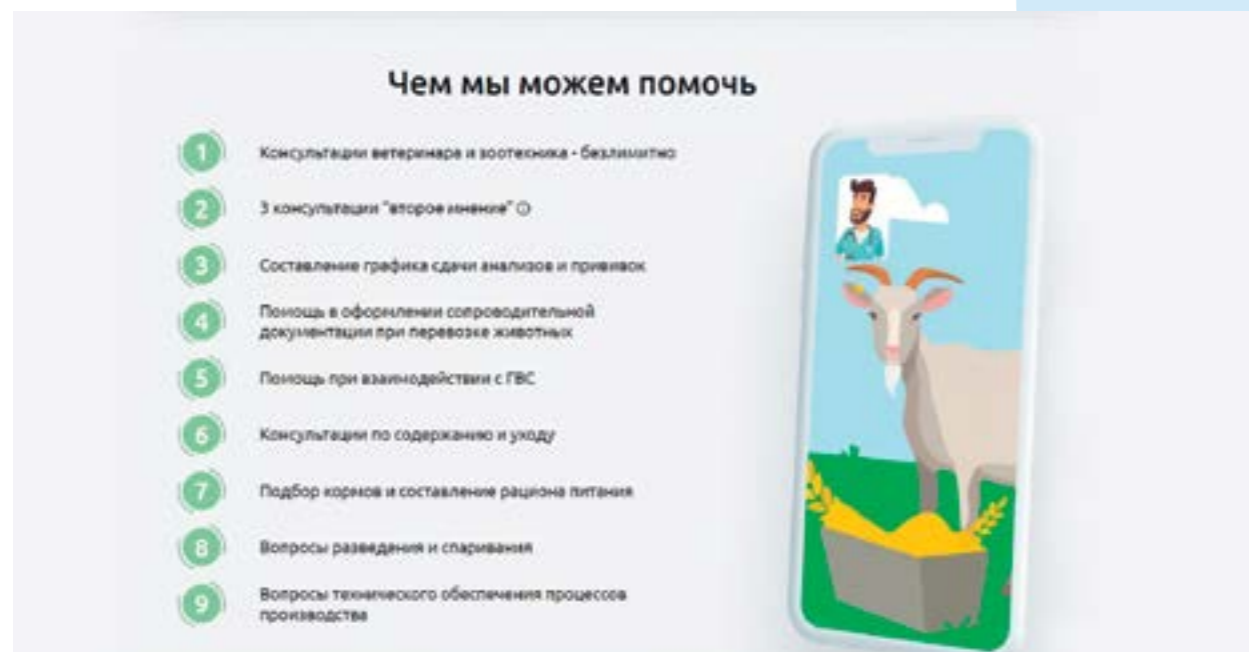
Стартовать в агробизнесе с подобной цифровой поддержкой – значит избежать потерь времени, сил и финансов. Значит сразу, с первого дня, выстроить эффективные бизнес-процессы, найти сотрудников, получить оперативную консультацию специалистов. Это важно в любом бизнесе, но в сельскохозяйственном – особенно, ведь предприятиям отрасли АПК приходится сложнее, чем их коллегам. Во-первых, территориальная удаленность затрудняет им доступ к необходимым сервисам. Во-вторых, существующие на рынке цифровые бизнес-сервисы не учитывают специфики работы аграриев

и не отвечают запросам фермеров. Возможности экосистемы Россельхозбанка отвечают всем потребностям владельца хозяйства – на самом высоком технологическом уровне.

МОНИТОРИНГ РОЖДЕНИЯ ТЕЛЯТ И ПРОГНОЗ УРОЖАЯ

Сейчас в витрине экосистемы представлено более 30 различных сервисов, и работа по наполнению витрины и встраиванию новых сервисов, как партнерских, так и своих собственных, продолжается. Все сервисы, представленные здесь, уникальны и революционны, полезны и практичны. **Вот лишь некоторые из них:**





«ТЕЛЕВЕТЕРИНАР»

С этим сервисом можно быть абсолютно уверенным в правильном содержании сельскохозяйственных и их здоровье – с круглосуточной онлайн-помощью зоотехников и ветеринаров. Программа поддержки по вопросам животноводства для фермеров в дистанционном формате создана совместно с компанией «ВетЭксперт», которая первой запустила сервис телемедицины для животных. Ветеринары и зоотехники в любое время готовы выйти на онлайн-консультацию с фермерами и оказать квалифицированную помощь их животным, дать рекомендации по дальнейшему содержанию.



«АГРОНОМ ОНЛАЙН»

Теперь каждый агропредприниматель может отслеживать актуальное состояние культур в течение сезона, проводить экспертизу земли, своевременно получать агропредупреждения о ключевых рисках. Онлайн-система управления агрономической службой SkyScout для сельскохозяйственных предприятий от компании «ИнТерра» – сервис, созданный агрономами для агрономов.

Система отслеживает состояние посевов и выдает отчеты прямо с полей. Нужно лишь задать условия для проведения технологических операций и контролировать работу в приложении.

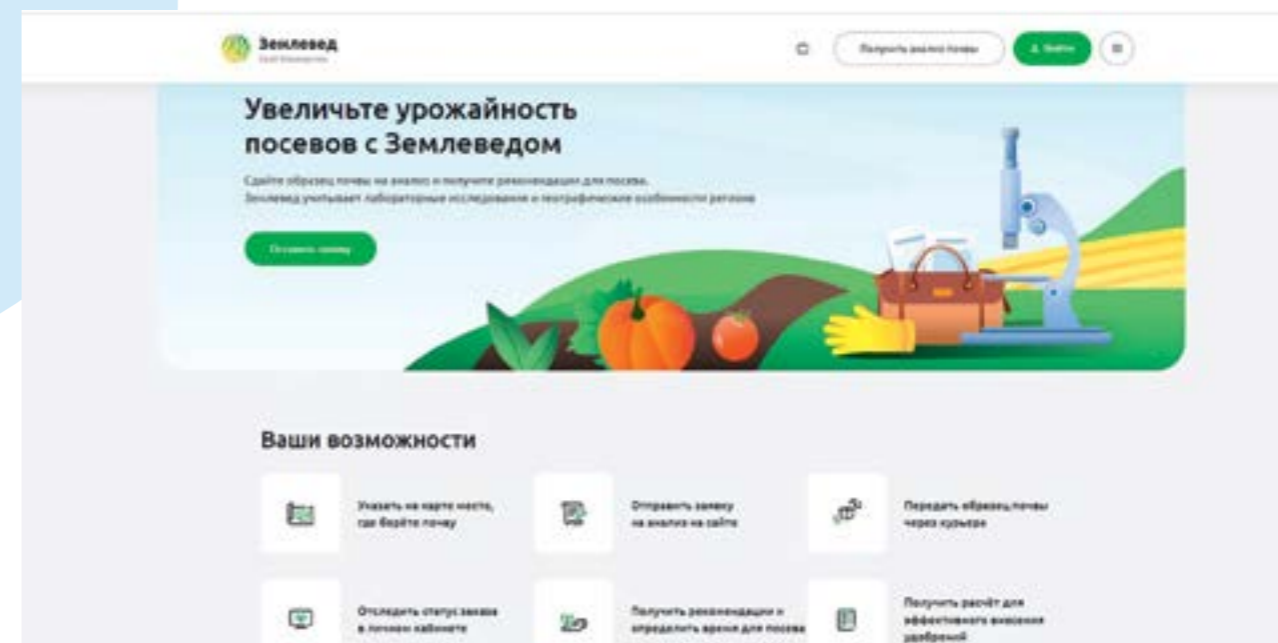


Описание Как подключить Тарифы

Купить

Описание сервиса

SkyScout — это онлайн-система управления агрономической службой для сельскохозяйственных предприятий от компании ИнТерра.



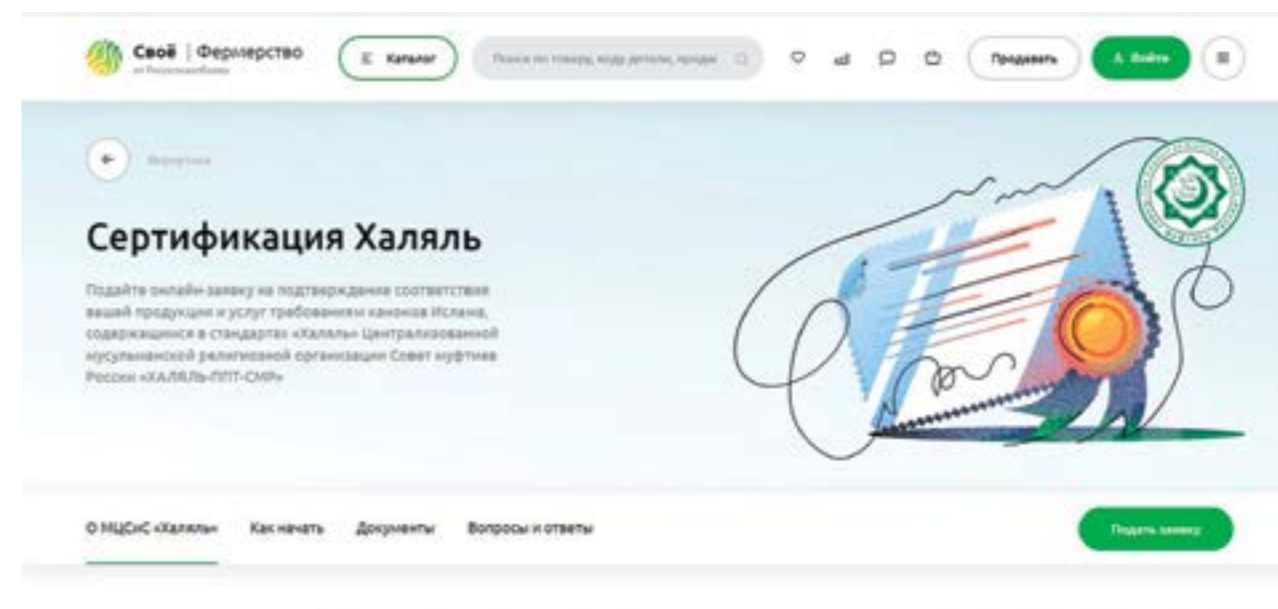
«ЗЕМЛЕВЕД»

Сервис позволит увеличить урожайность: результаты анализа почвы помогут подобрать подходящие для выращиваемых культур удобрения. Он разработан совместно с партнером «ИнноГеоТех» и позволит фермерам сдать образец почвы на комплексный агрохимический анализ (макро- и микроэлементы), а затем получить рекомендации по схеме внесения удобрений. Благодаря современному оборудованию можно с максимальной точностью определить состав почвы и выявить потенциальные угрозы для будущего урожая.



СЕРВИС ПО СЕРТИФИКАЦИИ ХАЛЯЛЬ

Теперь производители халяльной продукции с помощью сервиса смогут связаться с Международным центром стандартизации и сертификации «Халяль» при Духовном управлении мусульман РФ, узнать все правовые, религиозные и производственные аспекты, которые необходимы для сертификации по стандарту халяль, подготовить необходимые документы, пройти аудит, проводимый МЦСиС «Халяль», и получить соответствующий сертификат.



✓ БУДУЩИМ ЖИВOTНОВОДАМ ПРИГОДЯТСЯ СЕРВИСЫ:

- «Мониторинг рождения телят» (программа, построенная на синтезе сверхвременных технологий видеонаблюдения и искусственного интеллекта в области анализа изображений).
- «Учет и отслеживание рогатого скота» (система обрабатывает поток информации по питанию и передвижению и ведет электронный паспорт каждого животного, опознание животного происходит посредством технологии радиометок).
- «Ветеринарный бот» (система обрабатывает сообщения в мессенджере: необходимо описать симптомы – в ответ получите диагноз и рекомендации по лечению).



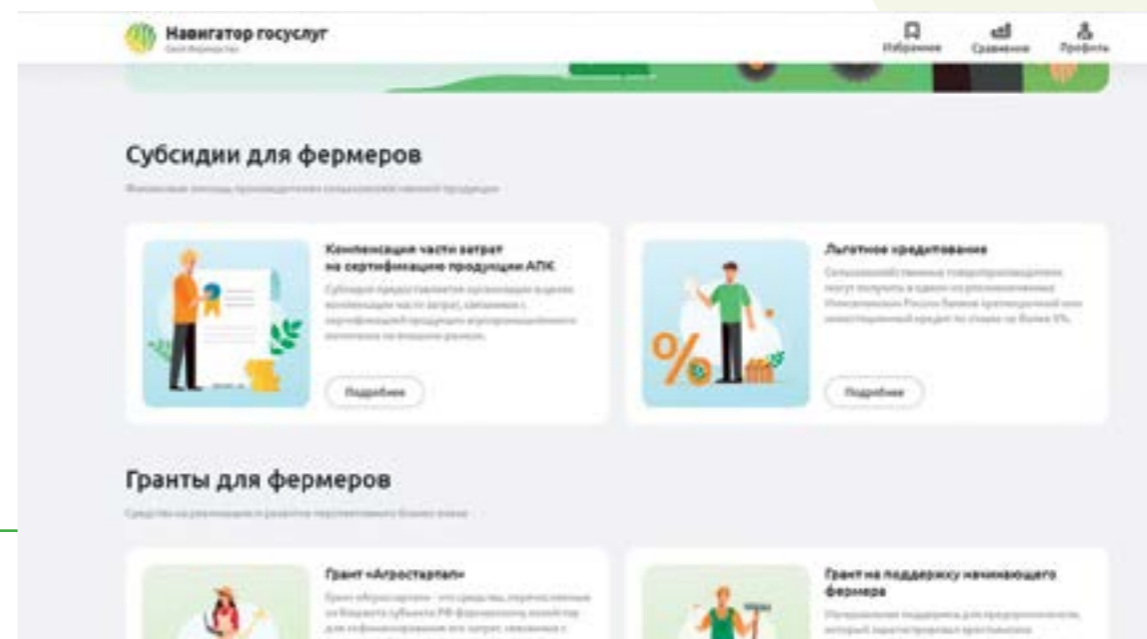
✓ НАЧИНАЮЩИМ РАСТЕНИЕВОДАМ ЛУЧШЕ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА:

- «Подбор семян» (сервис позволяет повысить производительность и устойчивость агропроизводства, не тратя время на поиск информации в разрозненных источниках. Здесь собрано все нужное: описание сорта семян, биологические характеристики, рекомендуемые нормы густоты посева, а также указаны регионы выращивания).
- «Прогноз урожая» (программа выдает оценку качества земли и всходов на участке и рассчитывает доходность с урожая с помощью передовых технологий из Сколтеха. Для этого лишь необходимо указать поле на карте и рассказать о почве и удобрениях).



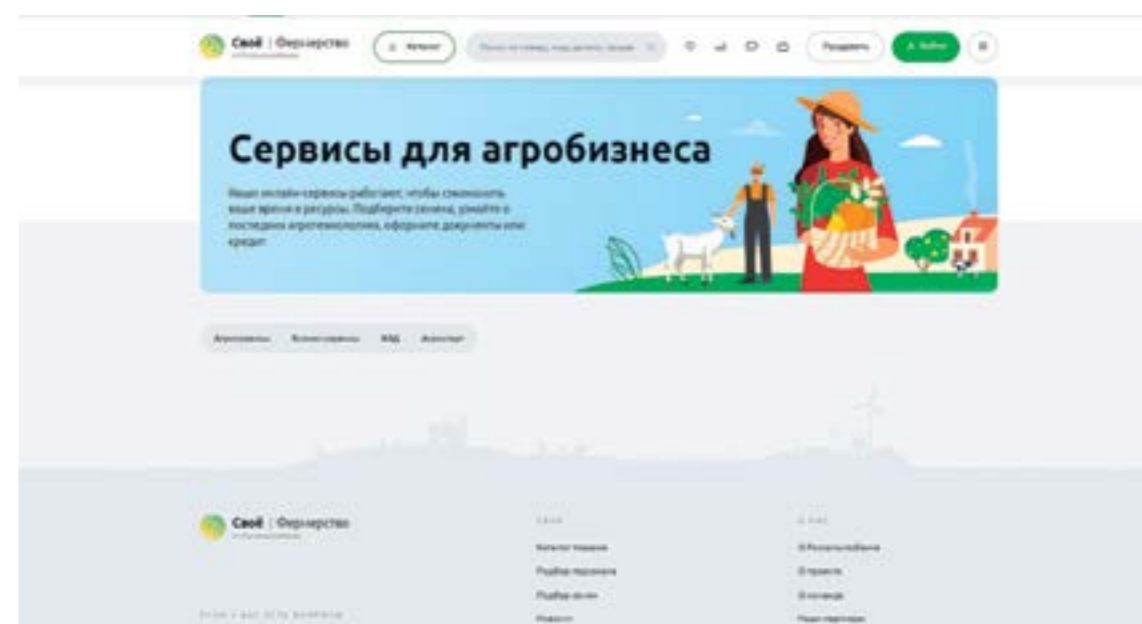
«Навигатор госуслуг» предоставляет информацию о том, как можно получить грант, льготный кредит или бюджетную компенсацию части затрат на сертификацию продукции агропромышленного комплекса. Причем понять, имеете ли вы право на эти привлекательные вещи,

будет очень просто: достаточно пройти короткий тест и ответить на предлагаемые вопросы. Если при этом вам нужно проконсультироваться с кем-то, кого сейчас рядом с вами нет, есть очень удобная функция – можно поделиться страницей сообщением в соцсети «ВКонтакте».

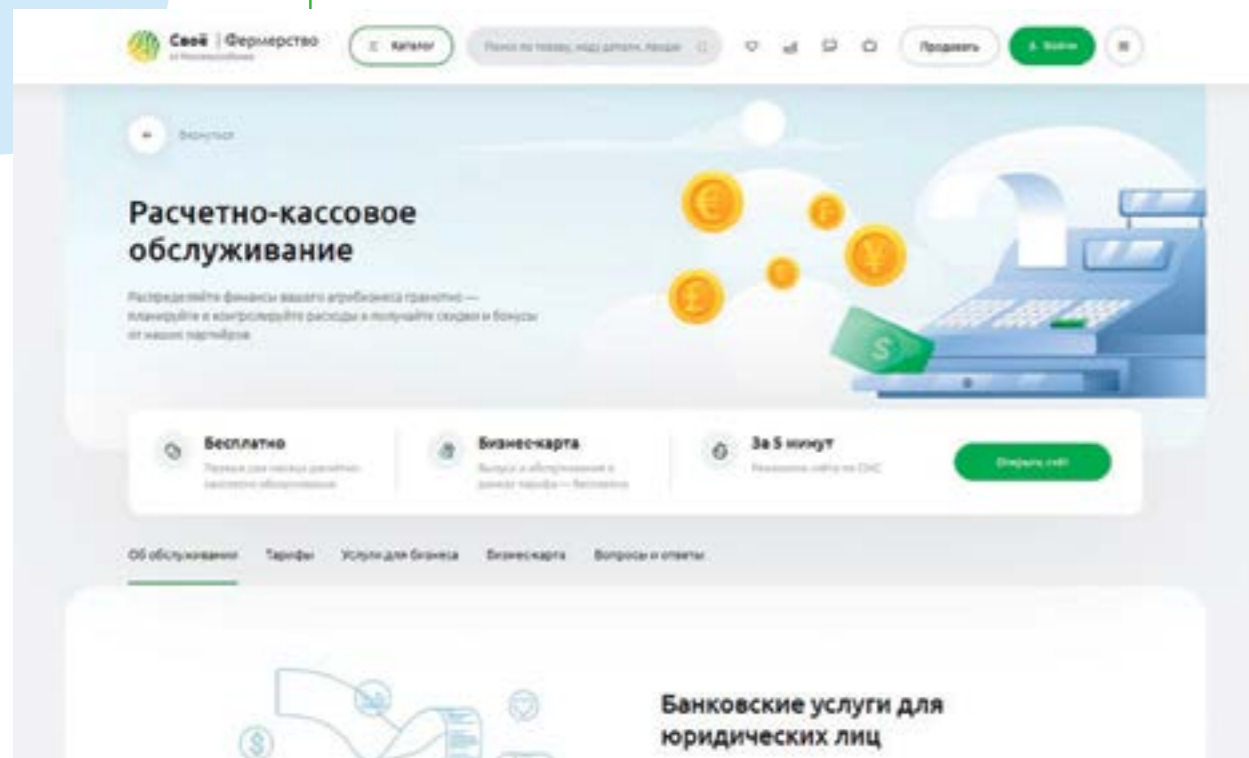


Гранты «Стартап», «На поддержку начинающего фермера», «На развитие семейной фермы» нацелены помогать предприятиям, которые только начинают свою деятельность. Их вправе получить юридические лица, которые зарегистрированы не более двух лет назад.

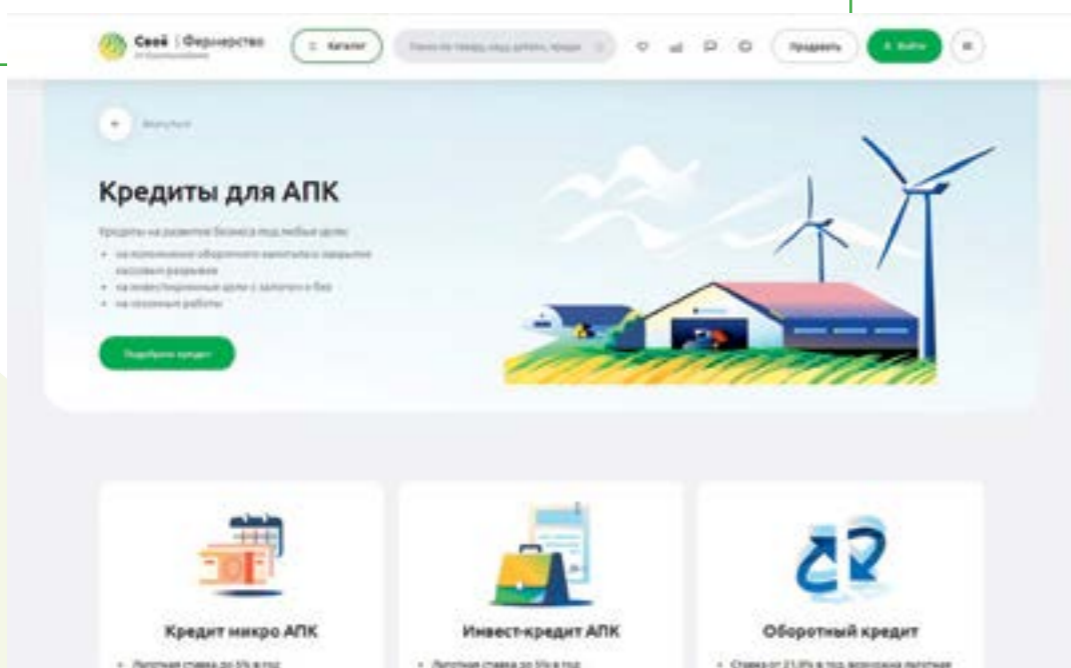
На странице «Банковские услуги» пользователю предоставляется возможность онлайн-резервирования банковского счета.



Можно выбрать один из трех тарифных планов, подключение делается бесплатно и за пять минут. Кроме того, можно заказать выпуск корпоративной карты или подключиться к услугам мобильного банкинга.



А в разделе «Кредиты для бизнеса» представлены соответствующие банковские продукты Россельхозбанка. Заполнить стартовую заявку на получение кредита можно здесь же.



Сервисы, представленные на витрине экосистемы в рамках единой площадки, охватывают все направления агробизнеса, и это существенно упрощает процесс выбора поставщиков и провайдеров услуг. Все партнеры экосистемы проходят тщательный процесс отбора и проверки на предмет надежности и безопасности.

Начинающим фермерам важно не упустить еще одну уникальную образовательную возможность: Россельхозбанк создает первую в стране открытую онлайн-базу знаний в области сельского хозяйства – платформу «Агро-wiki», которая объединит научные и практические знания всех представителей агропромышленного комплекса России. Платформа будет работать по принципу Википедии, то есть любой желающий сможет дополнить ее информацией по сельхозтематике, а модерация специалистов Россельхозбанка позволит гарантировать качество и достоверность предлагаемого контента.

На сегодняшний день у аграриев нет единого информационного ресурса с проверенной и достоверной информацией, где можно было бы найти ответы на широкий спектр вопросов по сельскому хозяйству. На «Агро-wiki» любой фермер сможет быстро найти полезную информацию благодаря контекстной строке со сквозной системой поиска по платформе, а также системе гиперссылок на статьи.

! «Агро-wiki» будет размещена на платформе Россельхозбанка Свое Фермерство. Воспользоваться информацией сможет любой желающий совершенно бесплатно.

Над созданием базы агрознаний уже работают более 100 партнеров Банка, включая представителей ведущих аграрных вузов страны.

На первой стадии реализации проекта в структуру «Агро-wiki» войдут разделы, посвященные созданию агробизнеса, то есть статьи об основах и принципах выбора организационно-правовой формы, особенностях оформления субсидий и грантов, привлечения финансирования, а также закупочной

деятельности – все, что необходимо знать начинающему аграрию. При этом ресурс «Агро-wiki» станет надежным и популярным источником информации не только для начинающих, но и для опытных аграриев.

До конца года список тематических направлений планируется расширить до 100, охватив все основные области знаний АПК, а общее число статей может достигнуть 1 000.

! Это будет уникальный агрегатор информации по сельскохозяйственной отрасли, который станет первым не только в России, но и в мире.

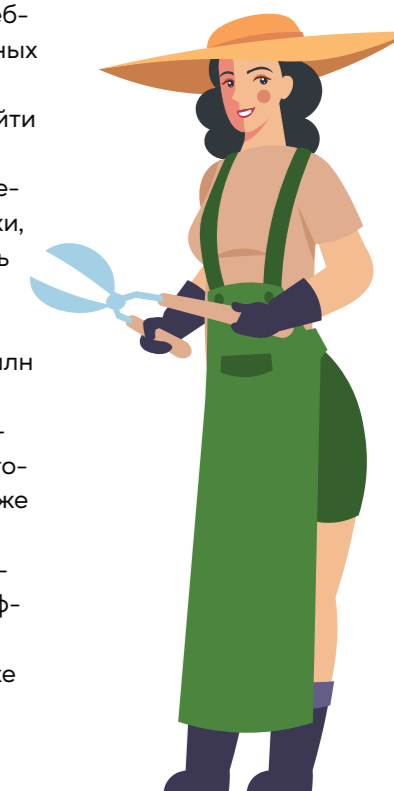
ЧТО ВПЕРЕДИ?

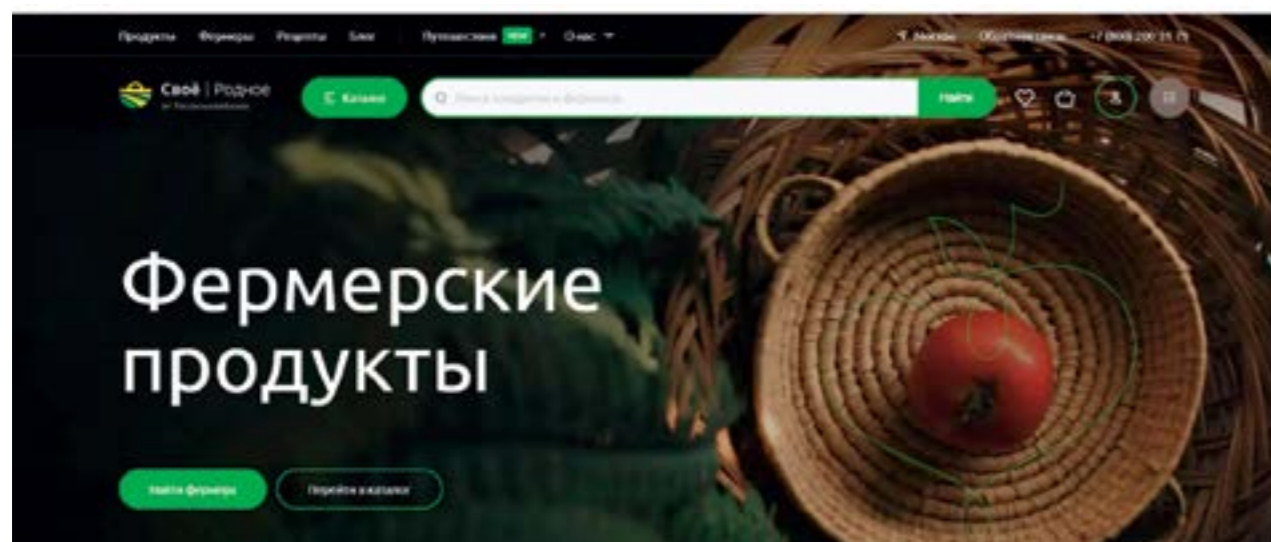
Центральное место в стратегии развития экосистемы Свое Фермерство, рассчитанной до 2025 г., занимает широкомасштабная подготовка высококвалифицированных кадров для АПК на базе проекта «Обучение».

Сервис «Обучение» станет окном в мир АПК и позволит пользователю с помощью тестов оценить востребованность профессий, уровень зарплат, требования к знаниям. «Обучение» поможет понять, какие знания и навыки нужны для успешной работы в сельском хозяйстве, и предоставит доступ к учебным курсам, расскажет о баллах, нужных для поступления в аграрные вузы.

С ним будущие аграрии смогут пройти профориентацию и увидеть свое возможное будущее на несколько лет вперед. Сервис будет полезен и молодежи, и людям, которые хотят перезапустить карьеру и перейти в АПК. По оценке Банка, потенциальная аудитория сервиса в начале его работы – от 4 до 10 млн человек.

Еще одним вектором стратегии развития Своего Фермерства станет постоянный апгрейд и масштабирование уже запущенных сервисов. Свое Фермерство сохранит лидерство как крупнейший маркетплейс в области АПК и цифровых сервисов для микробизнеса, а также упрочит место в первой тройке платформ по поиску работы в агро-секторе.





Своё Родное: как стать интернет-продавцом

Произвести качественную фермерскую продукцию – полдела. Важно еще и найти покупателей, которым интересны такие товары. Экосистема цифровых сервисов для АПК от Россельхозбанка призвана решить эту проблему. Здесь любой фермер России может зарегистрироваться, создать свой каталог продукции и продавать товары собственного производства, а также продвигать услуги агротуризма. Как? Рассказываем подробно.



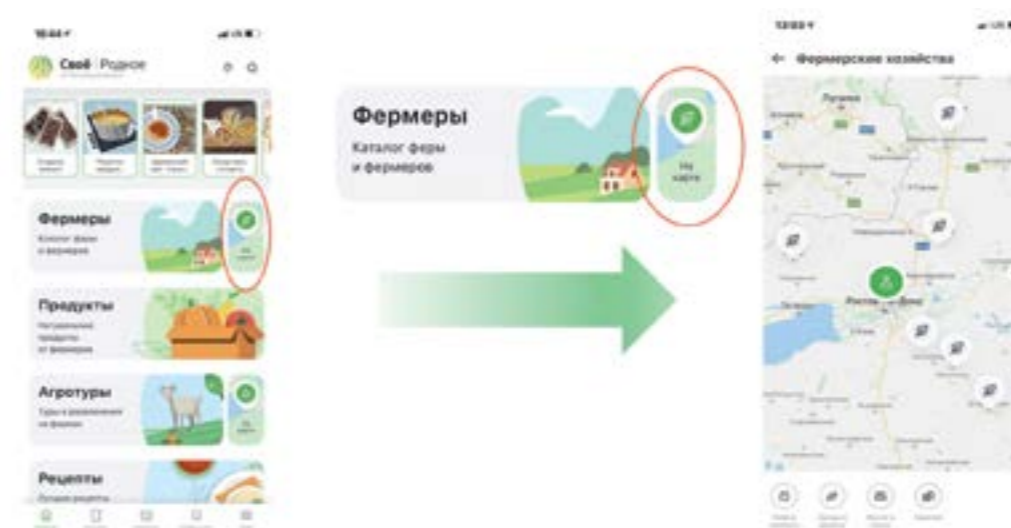
Один из ключевых вопросов для малого бизнеса на селе – это каналы сбыта. Организация продаж и продвижения – часть бизнеса, и от того, как выстроены эти процессы, зависит не только возможность роста и развития проекта, но зачастую и его существование. Сделать их эффективными при минимальных вложениях – такого результата можно достичь, используя онлайн-площадку Своё Родное, которая объединяет фермеров и покупателей.

На Своём Родном владелец агропредприятия может легко запустить свой онлайн-магазин с нуля, добавить ассортимент, подключить доставку и оплату и осуществлять прямые

продажи. Продавцу гарантирован дополнительный и бесплатный канал продаж. Для фермерских хозяйств это отличная возможность реализовывать свои товары и услуги напрямую покупателям, без дополнительных наценок, таким образом расширяя клиентскую базу, каналы сбыта и увеличивая доход от деятельности. Покупатели получают доступ к новым, качественным и натуральным продуктам, которых не найти в обычных торговых сетях, а еще знакомятся с новым трендом – агротуризмом, уникальными гастрономическими путешествиями-знакомствами с локальными брендами и процессом их производства.

Для реализации сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки (продуктов питания) в формате B2C создан сервис **Своё Родное**

Своё Родное: интернет-площадка, которая объединяет фермеров и покупателей



СВОЁ РОДНОЕ ДЛЯ ФЕРМЕРА



Новый канал сбыта

Возможность реализовывать продукцию в больших городах и даже по всей России



Увеличение потенциальной аудитории

За счет расширения географии продаж и новых каналов сбыта



Автоматизация процессов для ведения торговли

Все управление магазином в удобном личном кабинете



Онлайн-площадка Своё Родное – многоцелевая. В мобильном приложении Россельхозбанка любой фермер может бесплатно создать собственный интернет-магазин с возможностью доставки и онлайн-оплаты. Сразу после загрузки каталога (с фото и даже видео товаров) можно начинать продажи, которые будут выгодны и продавцу, и покупателю за счет отсутствия посредников и дополнительных наценок.

Отдельное приложение разработано и для покупателей. В нем легко провести поиск по интересующим позициям, сравнить предложения и цены. Это относится не только к продуктам питания, но и к набирающим популярность агротурам. Система помогает отыскать ближайшие подворья, которые организуют экскурсии, дегустации, ремесленные мастер-классы.

Фермеры, которые уже подключились к маркетплейсу, отмечают его простоту и удобство работы даже для неискушенных пользователей. Владельцы хозяйств особо подчеркивают актуальность услуги: далеко не у каждого хозяйства есть возможность заниматься созданием и продвижением персонального сайта с интернет-магазином.

Своё Родное – это, пожалуй, крупнейшая база данных действующих фермерских хозяйств России.

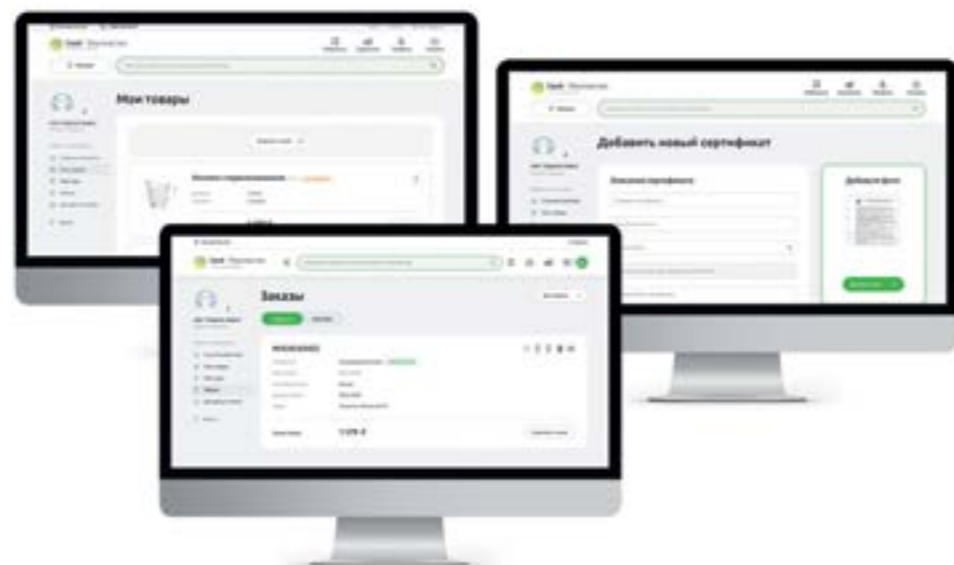
! Через витрину маркетплейса Своё Родное свои товары продают уже более 6 000 фермеров, зона покрытия – более 70 регионов России. На площадке представлено свыше 35 000 товаров в 17 категориях, в том числе живая рыба и морские деликатесы, мясо, широкий выбор сыров, молоко и яйца, овощи, фрукты, ягоды, готовые блюда, целая подборка кулинарных рецептов.

КАК ВСЕ УСТРОЕНО ДЛЯ ФЕРМЕРА

Быстрое создание своей витрины товаров

Управление заказами

Возможность поделиться своей историей и достижениями



Подключение онлайн оплаты

Подключение доставки

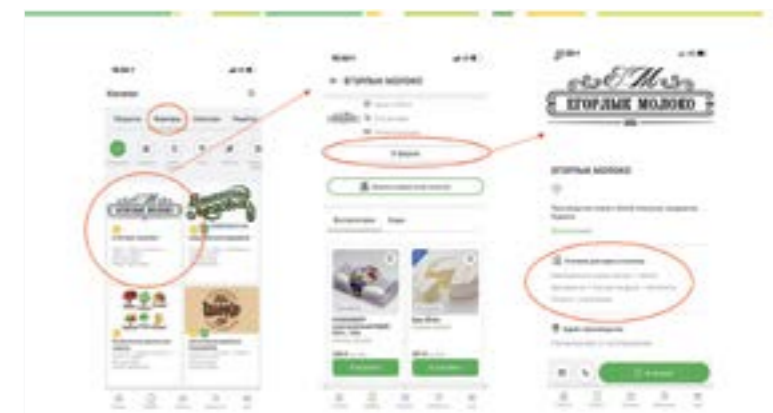
Поддержка менеджера на каждом этапе



СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ

Внутренний туризм набирает обороты, и популярность агротуров растет с каждым днем. Желаящих посетить сыроварню или страусиную ферму, погулять с альпаками или собрать мед на пасеке – огромное количество, и не воспользоваться растущим интересом туристов и возможностью пригласить к себе в гости – непростительно. Любой фермер в любой точке России может зарегистрироваться на онлайн-площадке Своё Родное и рассказать, какие туристические услуги он предлагает, абсолютно бесплатно. Уже сейчас здесь представлен туристический атлас, где любой желающий имеет возможность создать собственный маршрут по фермерским хозяйствам и сельским территориям.

Многие фермеры приглашают к себе гостей, показывают им животных, проводят мастер-классы и дегустации или просто сдают в аренду коттеджи для тех, кто хочет оказаться в гармонии с природой и насладиться свободой от телефона и компьютера. Если вы хотите привлечь к себе таких посетителей – Своё Родное окажет в этом помощь.



! По мнению экспертов Россельхозбанка, потенциал сельского туризма в ближайшее время может достичь 8 млн человек в год по России. Кроме того, доход фермерских хозяйств от данного направления может составить от 35 до 75%.

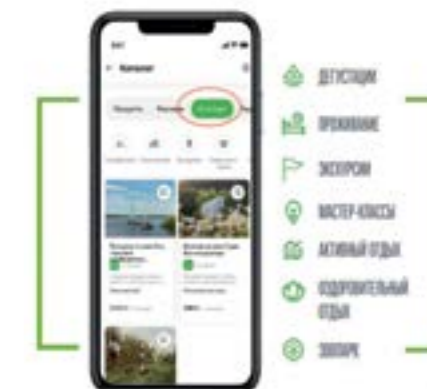
ПРОЕКТ «РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО И АГРОТУРИЗМА»

СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ

Планирование в сельской местности с целью ознакомления с культурно-историческими, рекреационными и природными достопримечательностями села.

АГРОТУРИЗМ

Средство направления в сельской местности с целью получения фермерского хозяйства.



ЦИФРОВОЙ СЕРВИС НА ПЛОЩАДКЕ «СВОЁ РОДНОЕ»

КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ РЕСУРС?

Платформа Своё Родное будет дополняться новыми точками и маршрутами для самостоятельного и организованного путешествия, содержащими информацию о фермерских хозяйствах с вариантами размещения и услугами для туристов. По сути, Своё Родное станет подробным путеводителем по фермерским хозяйствам и сельскому туризму, воспользоваться которым может любой желающий.

Органическое земледелие

Выращивать экологически чистые продукты – дело не только благородное, но и выгодное. Главный принцип – органическое сельское хозяйство должно поддерживать и улучшать здоровье почвы, растений, животных, людей и планеты как единого и неделимого целого.

Можно ли совмещать органическое фермерство с традиционным

По мнению фермера Константина Юрова, замглавы КФХ «Возрождение», органическое фермерство нужно создавать на отдельном участке земли, не смежном с участками земли, на которых практикуется интенсивное традиционное ведение сельского хозяйства. Так, для создания ягодных плантаций нужна как минимум лесополоса более 50 м с канавой, только в девственных лесах, в километрах от соседей. На одном участке создать разные экосистемы не получится.

Продукты разных агросистем на всех стадиях процесса должны содержаться отдельно. Эффективный и надежный способ разделения технологических потоков должен быть описан в плане и применяться на практике. Бухгалтерский учет также необходимо вести отдельно, по типам производства. Разделению

продукции уделяется особое внимание при проверках и сертификации.

Выращивание разными способами одних и тех же видов растений возможно, если их сорта легко различимы, в том числе после сбора урожая. Например, красный и белый картофель, черная и красная смородина, голозерный и пленчатый овес. Для параллельного производства слабо различимых и одинаковых сортов требуется разрешение органа сертификации. Оно может быть выдано, если участок возделывается в учебных целях, при производстве семян, саженцев и другого материала для размножения либо для выращивания кормовых растений на пастбищах. В животноводстве возможно параллельное выращивание разных пород.

Органический фермер **не загрязняет землю, воду и воздух** и не применяет в процессе производства минеральные удобрения и ядохимикаты.

В работе применяется **бережная переработка продукции** и сохраняется оптимальный баланс флоры и фауны.

Важно быть готовым к тому, что **каждый, кто использует маркировку «Органик», находится под жестким контролем** и подвергается регулярным инспекциям со стороны проверяющих структур.

ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:
Россельхозбанк создал фонд «Органика», который помогает фермерам с сертификацией органической продукции.

Другими словами, заниматься органическим сельским хозяйством непросто. Если трудности вас не пугают, обязательно прочитайте **наши советы.** →



Проводим комплексный анализ фермерского хозяйства

Анализируем:

- ✓ размер участка, распределение по нему культур, животных и деревьев
- ✓ структуру почвы, содержание в ней питательных веществ и органики, масштабы эрозии и загрязнения плодородного слоя опасными веществами
- ✓ климат: распределение и количество осадков, температуру, влажность, риск заморозков
- ✓ источники органики и их использование
- ✓ наличие условий для содержания животных и техники
- ✓ такие факторы, как капитал, трудовые ресурсы и доступ к рынкам



Собрав информацию по всем шести пунктам, лучше организовать пробный участок и вырастить на нем что-нибудь органическим образом. Получилось? Тогда можно с легкой душой принимать решение о вступлении в ряды органических земледельцев.



Оформляем документы

Все органическое земледелие в России регулируется Федеральным законом № 280 от 25.07.2018 «Об органической продукции» и четырьмя национальными стандартами. Главный из них – ГОСТ Р 33980 «Продукция органического производства. Правила производства, переработки, маркировки», где оговорены все правила органического производства.

! В основу стандарта положены директивы Европейского союза EU 834/07 и EU 889/08.

Претендент на звание органического фермера подает в сертифицирующий орган заявку, приложив к ней план ведения хозяйства. Этот документ описывает условия ведения хозяйства, применяемые в нем методы и возможные риски.

Здесь необходимо перечислить производственные и складские площади, указав способы сушки и хранения, например зерна, сортировки и хранения

других продуктов, методы разделения сортов, выращенных органическими и традиционными способами. Также в план надо включить данные по севообороту каждой культуры и даты, с которых фермер обязуется соблюдать требования органического стандарта на каждом участке. Следует указать и запланированные к использованию удобрения. План управления хозяйством составляется на год и проверяется во время инспекций.

! Константин Юров считает, что планирование необходимо. Но, в отличие от интенсивного земледелия, органическая экосистема требует тонкой настройки среды опытным путем, что занимает несколько лет. Невозможно создать симбиотические цепочки в природе заранее, спланировав только дизайн участка. Флоре и фауне нужно дать время, чтобы природа сама вам подсказала, чем ей помочь.

На основании этих данных сертифицирующий орган составляет коммерческое предложение и заключает договор на проведение инспекции.

Правила органического земледелия



Подстройка хозяйства под сложившуюся экосистему



Использование в качестве сырья, корма и технологических материалов продуктов органического сельского хозяйства



Создание для животных и растений условий, соответствующих их физиологии, образу жизни в природных условиях и благополучию



Применение органических удобрений: навоза, компоста, полученных в пределах своего хозяйства



Отказ от генетически модифицированной продукции



Бережное отношение к природным ресурсам

Готовимся к проверкам

После подписания договора будут запрошены дополнительные документы для проведения документарной проверки. Важный момент – обязательное документирование всех процессов. Любые закупки, продажи, все технологические операции, произведенные на поле, должны быть отражены в доступных документах в надлежащем виде.

Если при проведении документарной проверки не обнаружено грубых нарушений, к претенденту отправляется инспектор. Инспекция нужна, чтобы проверить соответствие того, что производитель изначально указал в документах на первом этапе оценки, тому, что же есть на самом деле.

В ходе объезда эксперт осматривает все территории, и в первую очередь все земельные участки. Во время инспекции уделяется особое внимание контролю агротехники, ведь в органическом сельском хозяйстве предусмотрено внесение удобрений и использование только тех средств защиты растений, которые разрешены стандартом. Важно и то, где и как хранится урожай, как происходит его переработка и так далее.

В органике есть требования к обращению с животными: как они должны жить, какие у них должны быть условия содержания. Все нюансы, опять же, отражаются в стандартах. Вплоть до того, какова минимальная площадь содержания коровы в закрытом помещении, какой должен быть пол в помещении, каков минимум площади выгульной площадки и так далее. Вообще, свободный выгул и обязательный выпас животных – это одно из ключевых требований органического животноводства. Это нужно знать заранее, потому что обычные технологии интенсивного сельского хозяйства не предусматривают свободных прогулок животных.

Другая группа требований – это ветеринарное обслуживание, использование лекарств. Здесь нужно понимать, что в первую очередь здоровье животных обеспечивается профилактикой

заболеваний за счет создания хороших условий. Использовать антибиотики для профилактики запрещено. Конечно, это не означает, что животное вообще нельзя лечить, если оно заболело. Разумеется, можно и нужно, в том числе и антибиотиками, по назначению ветврача. Но если животное (например, дойная корова) получает лечение антибиотиками трижды в течение года, то оно теряет органический статус и должно заново проходить переходный период.

Инспектор сверяет все написанное в плане и документах с реальным положением вещей, на основании его отчета сертифицирующий орган выдает фермеру аттестат принадлежности к системе контроля.

Только после прохождения переходного периода аграрий может продавать свою продукцию как органическую. Проверки хозяйства происходят ежегодно, а в случае если в прошлый раз в работе фермера были выявлены отклонения от норм, может быть назначена дополнительная проверка.

При смене собственника участка прежний фермер обязан письменно отказаться от участия в системе контроля, а новый – подать заявление и пройти проверку. При смене деятельности хозяйства все новые направления также подлежат сертификации. Контролирующий орган необходимо поставить в известность и при смене адреса, номера телефона или других контактов. Если фермер собирается прекратить органическое производство, он обязан письменно уведомить об этом систему контроля. С этого момента он лишается права использовать слово «органическая» в описании своей продукции. Правда, если у агрария осталась нераспроданная продукция, выращенная по стандартам, можно сохранить органический контроль для склада. Это оформляется и проверяется особо.



Повышаем плодородие почвы

Органическое земледелие предполагает увеличение плодородия почвы и предотвращение ее эрозии. Достигается это путем использования органических удобрений (навоза, компоста), включения в севооборот обогащающих почву азотом многолетних бобовых культур и сидератов (однолетних растений с мощной корневой системой и надземной массой). Кроме того, севооборот должен учитывать и контролировать рост сорняков, вредителей и болезни растений.

При организации севооборота необходимо исходить из принципов правильного ведения органического хозяйства. Использование сидератов для удобрения участка допускается не более двух лет подряд. Зерновые культуры можно засеивать

не более трех лет кряду, а картофель и другие специальные однолетники одного вида – не более двух. Бобовые культуры должны занимать не менее 30% севооборота.

Часть бобовых возможно заменить другими полезными для почвы растениями, если почва сама по себе богата питательными веществами и не требует подкормки азотом, либо в поле есть болезни растений, опасные для бобовых, либо речь идет о семенах кормовых газонных трав. Необходимый процент бобовых культур в севообороте рассчитывается как соотношение срока жизни культивируемого растения к продолжительности всего цикла. Например, клевер луговой живет два года, а цикл севооборота рассчитан на пять. Доля бобовых в нем составит 40%: $2 / 5 \times 100 = 40$.

Когда продукция может считаться органической

Если начать вести органическое хозяйство, то в первый же год урожай органических продуктов не получить. Сначала идет переходный период (конверсия), в течение которого поле управляется как органическое, по всем требованиям стандарта, а продукция еще не может быть признана органической. Для полей, на которых выращивают однолетние культуры, такой период составляет 24 месяца. То, что мы посеяли после, будет органической продукцией. Для многолетних культур период составляет 36 месяцев (три года). Но если земли залежные, то этот период может быть сокращен. В этом случае нужно обязательно брать пробы почвы. Это, кстати, иногда приносит совершенно неожиданные результаты на, казалось бы, уже чистом, отдохнувшем поле.

Есть период конверсии и в животноводстве, но он гораздо короче, чем в растениеводстве. О сроках конверсии для каждого вида хозяйствования можно прочитать в стандарте.

Как сохранить влагу в почве



1. Грунты с высоким содержанием глины и органики удерживают намного больше воды.



2. Корни растений, черви, другие организмы проделывают трещинки, по которым вода проникает вглубь почвы.



3. Размещение культур в лунках заметно улучшает сбор и сохранение дождевой воды.



4. Пожнивные остатки и покровные культуры замедляют сток воды и предотвращают образование корки.



5. В засушливых районах незаменимым подспорьем являются системы капельного полива. Другие оросительные устройства следует использовать с осторожностью.



Удобряем растения

В первую очередь навозом – причем лучше всего полученным от животных своего хозяйства. Но применять это замечательное удобрение надо в меру. Для производства компоста можно использовать препараты на основе растений и микроорганизмов – важно только, чтобы они не содержали ГМО.

Помимо навоза, для удобрения в органическом земледелии можно использовать и хвойный опад, и торф для вересковых культур. Константин Юров уверен, что навоз нужен от разных животных разным растениям и чистота навоза принципиальна для органического земледелия.



Выбираем материал для посадки

Посадочный материал должен не только соответствовать условиям хозяйства, но и обязательно иметь органическое происхождение. Использование семян, полученных традиционным способом, допускается, только если на рынке нет органического или конверсионного аналога. Важно убедиться, что «традиционников» растили без использования средств защиты растений, запрещенных органическим стандартом. Если все в порядке, орган сертификации выдает специальное разрешение на один сезон. Заявку для его получения необходимо подавать до 30 апреля.

Как защитить почву

Используйте мульчу. Это наносимый на почву слой навоза, компоста, торфяной крошки, соломы, других растительных материалов – очень эффективный способ защиты растений и повышения плодородия почвы. В жаркое время мульчирование предохраняет верхний слой почвы от перегрева, поддерживая в нем комфортную для корней растений температуру. Слой мульчи в 5–7 см блокирует испарение воды, выветривание почвы и в несколько раз замедляет рост сорняков. За пару лет нижний слой мульчи разлагается, превращаясь в органическое удобрение.

Важно: компост для мульчирования можно использовать только полностью разложившийся и без семян сорняков.



Боремся с вредителями

Защита растений в органическом земледелии основана на профилактических мерах. Нужно правильно подобрать виды и сорта сельскохозяйственных культур, обеспечить грамотный севооборот, обрабатывать почву, мульчировать ее, вовремя косить траву. А главное – привлекать естественных врагов вредителей путем

создания пригодной для них среды обитания (изгородей, мест гнездования, экологических буферных зон) или использовать ловушки, звуковые и световые отпугиватели.

Обратите внимание на то, что применять биологические пестициды, допущенные Минсельхозом для использования в РФ, следует лишь после

согласования с сертификационным органом: когда культуре грозит гибель или серьезная опасность, а щадящие меры не принесли результата. При этом использование подобных препаратов должно быть ограничено конкретными условиями, регионами или продуктами. Он выдает разрешения для каждого конкретного случая.



Советы органическому фермеру

Сохраните сложившуюся экосистему на своем участке

Выращивайте сидеральные культуры

Посадите живые изгороди

Внедрите животноводство и собирайте навоз

Начните производство компоста

Вместо послесловия

Один из основополагающих принципов органического земледелия – принцип справедливости. Он гласит, что хозяйство должно вестись с учетом интересов всех сторон: фермера, его работников, переработчиков, распространителей, торговцев и потребителей, животных и растений! Ведь они такие же участники процесса создания органической экосистемы.

Для животных и растений должны быть созданы условия, соответствующие их физиологии, образу жизни в природных условиях и благополучию. Природные ресурсы необходимо расходовать экономно, во благо будущих поколений, а системы производства, распределения и торговли должны быть открыты и ответственны за экологические и социальные издержки.

Осторожность и ответственность – ключевые слова зеленого агробизнеса. Для обеспечения безопасности продукции и здоровья экосистемы в целом необходимо сочетать научные достижения с практическими наработками, местными и традиционными знаниями, не допуская серьезных рисков, возникающих вследствие внедрения непроверенных технологий.

БЛАГОДАРИМ ЗА ПОМОЩЬ В ПОДГОТОВКЕ ИЗДАНИЯ

Екатерину Агаларову, к. э. н., доцента кафедры экономической теории, маркетинга и агроэкономики ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Светлану Вайцеховскую, к. э. н., доцента кафедры предпринимательства и мировой экономики ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Анну Иволгу, к. э. н., декана факультета социально-культурного сервиса и туризма, доцента ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Елену Лапину, к. э. н., доцента кафедры финансового менеджмента и банковского дела ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Светлану Левушкину, к. ю. н., доцента кафедры менеджмента и управленческих технологий ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Олега Мироненко, исполнительного директора Национального союза производителей и потребителей органической продукции

Наталью Рокину, начальника Управления реализации государственных программ Департамента развития и поддержки корпоративного бизнеса Россельхозбанка

Юлию Скляркову, д. э. н., заведующую кафедрой финансового менеджмента и банковского дела ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Марию Татаринovu, к. э. н., доцента кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Наталью Тельнову, к. э. н., доцента кафедры предпринимательства и мировой экономики ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Александра Тенищеву, к. э. н., доцента кафедры предпринимательства и мировой экономики ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Нелли Тунину, к. ю. н., доцента кафедры государственного и муниципального управления и права ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Марину Феськову, к. э. н., доцента кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Марину Шпак, старшего преподавателя кафедры права, педагогики и психологии ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный аграрный университет имени П. А. Столыпина»

СОДЕРЖАНИЕ

ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЯМ	001
ДОРОЖНАЯ КАРТА	004
НОВЫЕ ФЕРМЕРЫ, ИЛИ ПОЧЕМУ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	006
ШАГ 1. Выбираем направление	008
ШАГ 2. Создаем фермерское хозяйство и выбираем земельный участок	022
ШАГ 3. Регистрируем агробизнес	030
ШАГ 4. Выбираем систему налогообложения и осваиваем бухучет	040
ШАГ 5. Составляем бизнес-план	060
ШАГ 6. Учимся менеджменту	076
ШАГ 7. Разбираемся в маркетинге и создаем бренд	082
ШАГ 8. Находим рынки сбыта	088
ШАГ 9. Практический опыт:	
Выращивание ягод.....	098
Семейная ферма.....	108
Пчеловодство.....	118
ПРИЛОЖЕНИЕ:	
Обучение.....	130
Гранты и кредитные программы.....	138
Цифровые возможности для фермеров.....	142
Органическое земледелие.....	160



ФЕРМЕРСТВО ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

ИЛЛЮСТРИРОВАННОЕ ПОСОБИЕ

Спонсор издания книги «Фермерство для начинающих» –
Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк»