

**Белоус Н.М.**

**Нестеренко Л.Н.**

**Ториков В.Е.**

# **ЭФФЕКТИВНОЕ ФЕРМЕРСТВО**

**Часть II**



Министерство сельского хозяйства РФ

ФГБОУ ВПО «Брянская государственная  
сельскохозяйственная академия»

Институт повышения квалификации кадров агробизнеса  
и международных связей

**Белоус Н.М., Нестеренко Л.Н., Ториков В.Е.**

**ЭФФЕКТИВНОЕ ФЕРМЕРСТВО  
в вопросах и ответах  
Часть 2**

БРЯНСК – 2014

**УДК 338.43 (07)**  
**ББК 65.321. 4**  
**Б 43**

Белоус, Н.М. **Эффективное фермерство в вопросах и ответах (часть 2)** / Н.М. Белоус, Л.Н. Нестеренко, В.Е. Ториков. – Брянск.: МСХ РФ. Брянская ГСХА, Институт повышения квалификации кадров агробизнеса и международных связей, 2014. – 124 с.

ISBN 978-5-88517-260-8

Данное пособие предназначено для семейного чтения, так как крестьянское (фермерское) хозяйство является вариантом семейного бизнеса.

Изучение всех её разделов позволит выработать рациональный алгоритм действий каждого участника фермерского хозяйства, выбрать эффективные бизнес – модели функционирования К(Ф)Х.

*Рекомендовано к изданию Ученым советом экономического факультета Брянской ГСХА, протокол №1 от 28 августа 2014 г.*

ISBN 978-5-88517-260-8

© Брянская ГСХА, 2014  
© Белоус Н.М., 2014  
© Нестеренко Л.Н., 2014  
© Ториков В.Е., 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1. Как избежать конфликтных ситуаций в семье фермера?	5
2. Как эффективно управлять фермерским хозяйством?	20
3. Что такое «теневая экономика»?	30
4. Нужно ли заключать фермеру Брачный контракт?	32
5. Чем заняться фермерскому хозяйству?	48
6. Как осуществить эффективную товарную политику и сформировать продуктовый портфель в фермерском хозяйстве?	56
7. Как взаимосвязаны логистика и эффективность фермерского хозяйства?	69
8. Какое качество продукции предпочитает потребитель?	72
9. На какие рынки целесообразно выходить фермеру и каковы преимущества различных схем продаж?	79
10. Как более эффективно осуществить систему взаимоотношений фермера с партнёрами?	83
11. По каким ценам реализовать свою продукцию?	96
12. Как может повысить эффективность фермерского хозяйства диверсификация, франчайзинг, аутсорсинг?	99
13. Какие инновации могут обеспечить повышение эффективности фермерства?	106
14. Какие инвестиционные ресурсы может использовать фермер и как оценить их эффективность?	111

## ВВЕДЕНИЕ

Каждый человек мечтает быть богатым и счастливым, и каждый выбирает свой жизненный путь, в зависимости от характера, семейных традиций, возраста, здоровья.

Семейная ферма, фермерское хозяйство это сложная и ответственная сфера деятельности, но позволяющая свободно реализовать, как свои способности, так и членов семьи.

Данная книга шаг за шагом позволит пройти этапы от осознания своей миссии в качестве главы фермерского хозяйства, до специфики регистрирования хозяйства, эффективного ведения фермерского хозяйства и уменьшения рисков.

В России, с развитием рыночной экономики, в практику предпринимательской деятельности вошли новые категории, определения. Иногда они означают принципиально новые подходы в организации бизнеса, а иногда это известные и давно используемые определения, но пришедшие в формулировке на иностранном языке, - как правило, английском.

Изучение основных экономических категорий, позволит, повысить свой профессиональный уровень, свободно себя чувствовать, при заключении контрактов с партнёрами, на отечественном, и международном рынках.

Данное пособие предназначено для семейного чтения, так как крестьянское (фермерское) хозяйство является вариантом семейного бизнеса.

Изучение всех её разделов позволит выработать рациональный алгоритм действий каждого участника фермерского хозяйства, выбрать эффективные бизнес – модели функционирования К(Ф)Х.

## 1. Как избежать конфликтных ситуаций в семье фермера?

Мы все не похожи друг на друга в силу возраста, традиций, жизненных ценностей, религиозных убеждений, физического и психического состояния. Однако для нормального существования необходимо находить взаимопонимание, без ущерба для мировоззрения каждого, а это требует мудрости, такта, уважения. Следует оценить, что создавать психологический комфорт в семье очень трудно, требуется время, терпение, а вот разрушить можно в один миг. Это должно быть постоянной заботой всех членов семьи, так как работать с полной отдачей на семейный бюджет может только коллектив, который объединяют общие цели и любовь. Грубый голос, невнимание, нецензурные слова могут разрушить очень хрупкие нити добрых взаимоотношений. Следует понять, что семейные отношения, – это надолго, на всю жизнь. Тепло семейного очага будет согревать Ваших детей даже тогда, когда Вы будете уже в «мире ином», но останутся воспоминания... И Ваши дети будут строить в своих семьях отношения по той модели, которая была характерна для Вашей семьи.

Этичные отношения следует формировать и в производственном коллективе фермерского хозяйства.

Невозможно прожить жизнь в идеальном мире, без стрессов, экстремальных ситуаций.

Жизнедеятельность человека связана с определенными экстремальными (крайними) ситуациями, которые либо подавляют деятельность, либо, наоборот, активизируют жизненную позицию человека в семье.

Виды экстремальных ситуаций систематизированы по основным позициям:

- тяжелая болезнь одного из членов семьи;
- смерть;
- безработица;
- аварии (транспортные и др.),
- материальный ущерб на производстве, когда член семьи материально ответственное лицо, или признан ответственным;
- развод;

- острые семейные конфликты, пьянство;
- невыплата зарплаты;
- пожар, наводнение, землетрясение;
- военные конфликты на территории проживания семьи;
- вынужденный переезд (беженцы);
- другие.

Экстремальных ситуаций влияют на бюджет семьи, уменьшая его доходную часть. Ниже указаны основные.

1. Большие постоянные материальные издержки (нередко составляющие до 50% доходов одного из членов семьи):

- алименты (развод, возмещение материального ущерба);
- затраты на лечение.

2. Кратковременные расходы (составляющие свыше 50% доходов общего семейного бюджета с привлечением резервных средств, - вкладов, ценных бумаг, ценных вещей):

- вынужденный переезд;
- невыплата зарплаты;
- безработица;
- смерть;
- тяжелая болезнь.

3. Полное разорение экономики семьи:

- военные конфликты (бомбежка, пожар);
- стихийные бедствия (наводнение, землетрясение, пожар);
- конфискация имущества.

4. Бесконтрольное расходование средств вызывающее серьезные последствия для семейного бюджета:

- семейный конфликт (острый или скрытый);
- пьянство.

Семья должна быть готова в жизни ко всевозможным ситуациям, чтобы неожиданное негативное событие не привело к психическому расстройству.

Варианты уменьшения негативных последствий экстремальных ситуаций на семейную экономику могут быть следующие.

- 1) Страхование имущества на случай стихийных бедствий.
- 2) Страхование жизни и здоровья.

- 3) Использование социальных льгот (для беженцев, пособия по безработице, пенсия в связи с потерей кормильца).
- 4) Создание резервного запаса на экстремальные случаи.
- 5) Переход семейного бюджета на режим экономии.
- 6) Поиск спонсоров, вариантов займа и др.
- 7) Этичное решение семейных экстремальных ситуаций (развод, наследство и др.), так как доброе имя, - "имидж" - это ценный капитал.

Конфликт - взаимное непонимание и противоречия в отношениях.

В психологии под конфликтом понимается обоюдное отрицательное психическое состояние двух или более людей, характеризующееся враждебностью, отчужденностью, негативизмом в отношениях. Одной из особенностей такого состояния является его способность быстро переходить в стресс, в аффект. Совершаются действия и поступки, которые в нормальном состоянии не возникли бы. Человек в стрессовом состоянии характеризуется почти полным отсутствием способности мыслить, анализировать события, ослаблением памяти, ограничением восприятия, контроля сознания за поведением.

Не допустить перехода конфликтного состояния в аффектное - необходимые условия разрешения конфликта.

Другая особенность этого явления - обостренность отрицательных переживаний в духовном мире человека. Давая выход отрицательному, бесконечные конфликты углубляют, укрепляют недостатки, превращают их в прочный стереотип поведения.

Третья особенность конфликта - он нередко влечет за собой опустошенность, состояние при котором все кажется пустым, мелким, безразличным. И тогда - забвение в алкоголе, развлечении, легких связях и прочих негативных явлениях.

Следует отметить, что конфликты возникают между людьми, даже странами, но конфликты в семье наиболее ощутимы, наносят глубокие раны.

Социологи указывают, что браков свободных от конфликтов не бывает.

Справедлива поговорка "Семью создают двое и разрушают двое".



Семья - это общность, где любовь возрождает силы человека для того, чтобы он мог максимально больше давать людям и испытывать удовлетворение от любимого труда.

Сегодня семья, как никогда прежде, нужна для получения положительных эмоций, для снятия нервных и информационных перегрузок, которые неизмеримо возросли в наше время, для воспитания детей, совместного ведения домашнего хозяйства, фермерской деятельности.

За конфликтом всегда стоит какая-то очень сложная для членов семьи, супругов проблема, которая требует пересмотра взглядов, изменения привычек и поведения, выработки каких-то новых положительных качеств.

Уменьшение стресса резко сокращается или сводится к минимуму, если существует поддержка, понимание, в первую очередь со стороны членов семьи, друзей. Наличие тесной социальной поддержки является одним из важнейших защитных факторов.

Каждая семья имеет свои тайны, секреты, кумиров, шутки, семейные игры, радости и печали. Каждый член семьи занимает в ней определенное место и служит связующим звеном, без которого рушится целостность. Совместное преодоление горя и печалей, совместные радости и успехи укрепляют, спаивают семью.

Вступив в брак, молодые люди становятся зодчими и строителями этого неповторимо сложного и притягательного мира семьи. Продолжительность брака зависит от трех основных факторов:

1. Продолжительность жизни.
2. Смерти одного из супругов.
3. Разводов.

Разводы стали довольно распространенным явлением в жизни нашего общества. Анализ причин, от которых зависит средняя продолжительность брака, показывает, что разводы оказывают существенное влияние на ее сокращение. Устойчивость брака и конфликты, сотрясающие семью и ведущие ее к распаду, - два полюса одной и той же проблемы. Проблема развода - крупнейшая проблема брачно-семейных отношений современного общества.

Мотивы разводов различны для каждой семьи, однако при

опросе были названы основные:

- пьянство и алкоголизм одного из супругов - 44,6%;
- несходство характеров и отсутствие взаимопонимания - 12,2%;
- измена и подозрение в измене - 10,8%;
- частые ссоры - 9,6%;
- появление другой семьи - 6%;
- потеря чувства любви - 3,6%;
- физическая несовместимость - 2%;
- ревность - 1,8%;
- вмешательство родителей и родственников - 1,6%;
- болезнь - 1,6%;
- фиктивность брака - 1,4%;
- безответственное отношение к семье - 1,4%;
- вынужденная разлука - 1,2%;
- отсутствие детей и нежелание их иметь - 1%;
- прочие мотивы - 1%.

Форма разрешения конфликтов в значительной степени определяется характером супругов, степенью их воспитанности. Социологи отмечают, что такие черты характера как терпимость, уступчивость, добродушие, доброжелательность, способствуют супружескому сотрудничеству и взаимодействию, взаимному пониманию и общению. Такие же, как подозрительность, грубость, властность, жестокость, эгоизм и целый ряд других черт, препятствуют установлению нормальных супружеских взаимоотношений.

Таким образом, дефекты характера, невоспитанность, недостаточное развитие личности, отсутствие такта, неумение предоставить себя в положении другого, понять его мотивы, его внутренний мир, сострадать, переживать, душевная черствость, эгоизм, сами по себе становятся источником семейных конфликтов и могут способствовать распаду семьи.

Конфликтная семья представляет собой мрачное образование. В ней ограничены возможности развития супругов, социализация и воспитание детей деформированы, возникают большие опасности для психического здоровья детей.

Устойчивость благополучной семьи и устойчивость не-

благополучной семьи, как известно, не одно и то же.

Можно встретить очень устойчивые семьи, основанные на враждебных обществу нормах и принципах. В данном случае семья развивается, как сообщество преступников, т. к. подрастающие дети постепенно втягиваются в преступную деятельность родителей. Такую устойчивую семью благополучной назвать нельзя.

Благополучной, устойчивой, есть основания считать только такую семью, в которой нравственно-психологический климат способствует развитию ее членов, и которая в своем развитии имеет гуманистическую социальную направленность. Большинство конфликтов в семье в основе своей не имеют серьезных причин, возникают они по пустякам.

Психологи выделяют следующие типичные варианты завершения (исходов) конфликтов.

Вариант 1: принуждение - волевое навязывание такого решения ситуации, которое устраивает лишь инициатора конфликта.

Вариант 2: конфронтация - никто из участников конфликта не принимает во внимание позицию другого, накапливается раздражение, дело доходит до личных оскорблений.

Вариант 3: уход от разрешения возникшего противоречия.

Вариант 4: сглаживание конфликта - нередко это позволяет добиться нормальных отношений.

Вариант 5: компромисс, то есть открытый поиск наиболее удобного и справедливого для обеих сторон решения.

Когда человек строит семью (а это продолжается всю жизнь), он строит и себя. Не переделывает другого, а преобразует себя так, чтобы было хорошо другому. Но и этот другой должен начать с себя.

В производственной среде нередки конфликты, основной причиной которых может быть:

- 1) грубость, нетактичность начальства;
- 2) некомпетентность начальства;
- 3) необязательность, неаккуратность работника;
- 4) неумение организовать коллектив (негативная или завышенная "я" концепция);
- 5) неряшливый вид, пренебрежительное отношение к

служебным обязанностям;

б) желание "разрядиться", - поднять свой престиж, потерянный в результате семейного конфликта.

Не отрегулированная конфликтная ситуация работает как бумеранг, т.е. возвращается к Вам в каком-то негативном варианте.

Конфликты, помимо психологического, морального ущерба, приносят и материальный.

Производственный ущерб и ущерб для экономики семьи в результате производственных конфликтов:

Производство:

1) производственные аварии в результате семейных стрессов работников, (жена объявила о разводе, муж на производстве совершил аварию);

2) низкая рентабельность производства, (производительность труда на 25% зависит от социально-психологического состояния работника);

3) отставание производства от запросов рынка.

Семья:

1) слабое продвижение по служебной лестнице;

2) низкий уровень доходов.

Стрессовое воздействие трудовой деятельности определяется различными причинами:

- длительностью производственного процесса;

- монотонностью работы;

- напряженностью работы;

- неблагоприятными условиями производства (шум, духота и др.);

- ответственностью за других;

- конфликтными ситуациями, при не отрегулированности производственного процесса, или психологической несовместимостью персонала.

Выявлено, что взаимоотношения с близкими коллегами, людьми, которые становятся друзьями, были важным моментом для преодоления стресса на работе. Следует учесть, что руководитель обладает властью для разрешения проблем, и если он действительно выступает в качестве источника помощи, число стрессов снижается. Коллеги по работе могут обеспечить коллективную поддержку против руководителя или другого со-

трудника, но, вместе с тем, они могут стать основным источником стрессов.

Поэтому разрешение стрессовых ситуаций на работе зависит от выбора целей коллектива, от возможностей раскрытия потенциальных способностей каждого человека и общественно-го их признания.

Для снижения стресса важно не количество, а качество человеческих взаимоотношений. Выявлено, что депрессию предотвращает, как наличие доверенного лица, так и высокое самоуважение.

Те, кто заботится о других людях, чьи заботы выходят за пределы собственного я, реже испытывают стрессовые ситуации, и стресс меньше воздействует на чувство тревожности, депрессию и враждебность.

Если подвести итоги, то следует выделить три основных варианта снижения стресса.

1. Социальные связи являются важнейшим источником счастья, снижают стрессы, чувство беспокойства, влияют на здоровье.

2. Наибольшим благом считаются брак и другие близкие взаимоотношения, с которыми связана доверительность и поддержка в трудные минуты.

3. Взаимоотношения увеличивают счастье, приносят радость, предоставляя помощь и при сопереживании действий, приносящих удовольствие. Они смягчают последствия стресса, способствуя росту самооценки, подавляя отрицательные эмоции и предоставляя помощь в разрешении проблем.

Таким образом, позитивное решение экстремальных ситуаций в семье, коллективе, требует усилий всех членов семьи и коллектива, формирует условия стабильных семейных и производственных отношений, а следовательно, развития как отношений, так и благосостояния.

Очень важно в семье соблюдение «принципа общего участия». Каждый в семье, семейном бизнесе выполняет свои функции. И очень важно, чтобы усилия членов семьи, коллектива были приблизительно равны, и ценилась роль и работа каждого. Это очень непросто. Более тяжёлой является физическая работа. Меньших физических усилий требует работа, связанная

с учетом, поиском выгодных каналов реализации при помощи интернета. И результаты усилий могут быть неадекватными. В результате возникают комплексы в недооценке труда, - «я потею в поле, а вы прохлаждаетесь за компьютером!», - вот и конфликт. Для его устранения обязательно в конце рабочего дня следует оценить вклад каждого, что повышает самооценку. Конечно, это требует времени, но окупается более высокой отдачей труда, ведь цель общая, повышение благосостояния.

Для того чтобы разобраться в причинах и инициаторах конфликтов предлагаем заполнить таблицу и тест.

Таблица 1 - Основные инициаторы конфликтов

Члены семьи	Инициаторы конфликтов		
	часто	иногда	очень редко
муж			☀
жена		●	
дети		●	
свекровь	●		
теща			☀
Дедушка, бабушка			☀

В данном семейном коллективе наиболее частым инициатором конфликтов является свекровь, иногда жена и дети, а муж, теща и дедушка с бабушкой чаще всего выступают в роли миротворцев.

### Тест

1. Часто ли Ваша семья на «семейном совете» решает спорные вопросы?

Да, Нет

2. В Вашей семье основные финансовые вопросы решает глава семьи?

Да, Нет

3. Кто в Вашей семье является главным?

Отец, Мать

4. Кто в Вашей семье является «миротворцем»?

Отец, Мать

5. Чье мнение в Вашей семье является бесспорным, окончательным?

Отца, Матери

Если в вашей семье система взаимоотношений строиться по модели принятой в данном тесте (подчёркнутые ответы), то можно особо не беспокоиться, несмотря на определённые разногласия, которые неизбежны в жизни, они будут урегулированы.

Интересно проведение деловой игры по этике семейных отношений. Это только игра, но она поможет найти варианты решения экономических проблем в семейной экономике, которые могут возникнуть в будущем.

### **Экономическая и социально-психологическая деловая игра**

#### **«Этика семейных отношений»**

Цель: Выработка навыков этичных отношений в семье при решении экономических проблем.

Выработка навыков разрешения семейных конфликтов.

Сюжет: Фермер (предприниматель) занимается разработкой, оформлением документов для регистрации своего предприятия, и так как производственная деятельность еще не началась, средства на регистрацию, изготовление печати и др., будут изыматься из семейного бюджета.

Финансовые возможности позволяют реализовать только одну из целей. Семья на данном этапе не выработала общей целевой установки по расходованию средств:

- жена планировала купить мебель;
- дочь – выйти замуж (беременна);
- сын – устроиться на учебу на коммерческой основе (за плату);
- родители мужа – сделать пристройку к дому;
- сестра отца съездить в санаторий.

Назревает семейный конфликт.

Состав команды: муж, жена, дочь, сын, родители мужа (свекор и свекровь), сестра отца. (Возможны варианты).

Каждый из членов семьи имеет свою цель, и если её не реализовать, то это может привести к конфликтам.

Таблица 2 - Выбор общей семейной цели

Члены семьи	Цель каждого члена семьи	Приоритетность цели	Оценка полученного результата +,-
Отец	Зарегистрировать и начать работу фермерского хозяйства, которое позволит увеличить доходы семьи в будущем.	▲	+
Мать	Купить мебель в дом	◇	+
Сын	Получить престижное образование на коммерческой основе	◇	+
Дочь	Срочно выйти замуж (беременна)	▲	+
Бабушка по отцу	Поехать к брату, давно не виделись	◇	+
Дедушка по отцу	Сделать пристройку к дому	◇	+
Сестра отца, проживает вместе	Поехать в санаторий	◇	+

▲ – приоритетная цель

◇- отложенная цель

При деловой игре наиболее эффективный вариант, когда часть участников откажется от реализации своей цели на данном этапе в пользу основной цели. Как показывает сюжет основных целей две, – создание фермерского хозяйства и свадьба дочери. Свадьба дочери в данной ситуации, - это престиж семьи и целесообразно часть расходов, совместно с женихом, взять на себя, сыграв скромную свадьбу.

Основная цель семейного коллектива, это создание фермерского хозяйства. Цель, требующая больших вложений, но значительно повышающая доход семьи в будущем, позволяющий реализовать отложенные цели каждого члена семьи.

Оценку ситуации по эффективности проведения деловой игры целесообразно провести по следующим аспектам:

1. Оценка вариантов решения семейных конфликтов.
2. Оценка поведения каждого члена семьи в сложной ситуации.
3. Оценка приоритетности целей семьи.



4. Выявление лидера семьи по созданию психологической и организационно-экономической стабильности.

Играя, вы лучше узнаете свою семью, интересы и жизненные ценности каждого. Иногда познание себя и близких может принести сюрпризы, неожиданности. Но лучше проиграть варианты на абстрактных примерах, чем столкнуться с ситуацией в реальной жизни и не найти рационального решения, так как наблюдается конфликт ценностей.

Фермерская деятельность требует больших затрат времени, однако, если полноценно не отдыхать, то неизбежны усталость, раздражение, ухудшение здоровья, семейные конфликты. Продумайте и оцените свой отдых.

### Тест

Семейно-бытовые традиции и организация культурного досуга.

1. Как отдыхает семья после трудового дня? \_\_\_\_\_

3. Как семья отдыхает в выходные дни? \_\_\_\_\_

4. Как семья отдыхает в праздничные дни (Пасха, 1 мая, 9 мая)? \_\_\_\_\_

5. Где и как семья проводит отпуск? \_\_\_\_\_

6. Кто занимается организацией отдыха в семье? \_\_\_\_\_

7. Как бы Вы организовали отдых семьи. \_\_\_\_\_

8. Часто ли у Вас бывают гости? (указать количество) за в день \_\_\_\_\_

за неделю \_\_\_\_\_

за месяц \_\_\_\_\_

9. Всегда ли Вы рады гостям?

Да	Нет	Иногда

10. Что Вы получаете от общения с гостями? \_\_\_\_\_

11. Как Вы прокомментируете высказывания:

- «Незванный гость хуже татарина». \_\_\_\_\_

- «Мой дом – моя крепость». \_\_\_\_\_

Заполняя тесты, отвечая на порой трудные вопросы, Вы лучше узнаете свою семью, себя, что позволяет задуматься, а нередко и подкорректировать своё поведение.

### Тест

Цель: изучение жизненных ценностей современной семьи.

1. Что объединяет таких, порой разных людей, в одну семью?

\_\_\_\_\_

2. Что такое любовь? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3. Какие жизненные ценности кажутся Вам важными при выборе спутника жизни? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

4. Считаете ли Вы, что деньги, богатство играют роль в выборе спутника жизни? (нужное подчеркните, укажите %)

да            нет            на сколько %

5. Какие жизненные ценности являются важными, основополагающими в Вашей семье, семье Ваших родителей?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

6. Какой день был самым счастливым в Вашей жизни?

\_\_\_\_\_

7. Какой день был самым грустным в Вашей жизни?

\_\_\_\_\_

8. Какое число детей в семье Вы считаете идеальным?

\_\_\_\_\_

9. Какой уровень достатка Вы хотели бы обеспечить своей семье (изложить конкретно и подробно)?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## Тест №

Цель: выявление объектов и причин семейных конфликтов.

1. По какому поводу чаще всего возникают конфликты в семье? \_\_\_\_\_
2. Что, по Вашему мнению, является причиной конфликтов (указать):
  - биологическая несовместимость?
  - разница в образовательном, культурном уровне?
  - отсутствие единой стратегии (цели) в семье?
  - дефицит денег?
  - другие причины (указать).\_\_\_\_\_
3. Часто ли материальные (финансовые) проблемы являются причиной конфликтов (подчеркните или назовите %)?  
да нет    назовите % \_\_\_\_\_

Конфликтные ситуации возникают между людьми очень часто, - в производственной деятельности, в семье, важно только не усугублять их, а найти возможности решения. Попробуйте сделать это, проанализировав варианты конфликтов. Когда Вы изложили причину конфликта, Вы смогли её оценить, определить, насколько она значима в Вашей жизни, и уже легче найти вариант и возможность её урегулирования.

Следует осмыслить также, что любой конфликт, любая экстремальная ситуация имеет моральные и материальные издержки и потери, поэтому определите, - «а стоит ли данный конфликт этих потерь?» Другое дело, экстремальная ситуация, которую можно предотвратить, или невозможно (обстоятельства непреодолимой силы, - форс-мажор). В каждом конкретном случае своя цена экстремальных ситуаций, и конфликтов.

В семье, семейном бизнесе определяются и формируются лидерские качества. Попытайтесь в данном тесте найти ответ, чтобы определить свою позицию, - можете ли Вы быть лидером, или Вы прекрасный исполнитель, и не претендуете на лидерство (по разным причинам). Обведите цифру, которая соответствует Вашему мнению, или изложите его.

## Тест

### «Глава семьи»

1. Какие качества определяют роль лидера в семье?
  - 1) пол
  - 2) большой жизненный опыт
  - 3) смелость
  - 4) предприимчивость
  - 5) высокий образовательный уровень
  - 6) высокий уровень правовой подготовки
  - 7) умение вести семейный бюджет
  - 8) умение организовывать семейный коллектив для реализации конкретных целей
  - 9) другие (указать и поставить свою нумерацию по приоритетности качеств) \_\_\_\_\_
2. Что является основополагающим в определении главы семьи?
  - 1) традиционный подход (старший мужчина в семье и др.)
  - 2) национальные традиции
  - 3) более высокий заработок
  - 4) высокие нравственные качества
  - 5) другое (указать) \_\_\_\_\_

3. Как осуществляется распределение семейных должностей в семье, насчитывающей 4 – 5 поколений?  
прадед – дед – отец – сын – внук

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

дед – отец – сын – внук

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

4. В каких случаях женщина берет на себя функции главы семьи?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## **2. Как эффективно управлять фермерским хозяйством? (особенности управленческой парадигмы, - модели управления)**

При управлении фермерским хозяйством на главу хозяйства (руководителя) налагается множество функций.

При управлении фермерским хозяйством, семейной экономикой необходимо учитывать: физические способности, навыки, квалификацию, престиж, социальный статус и здоровье каждого члена семьи и крестьянского (фермерского) хозяйства, а также национальные, религиозные и семейные традиции.

Для эффективного управления экономикой необходимо определение целей, т.е. осуществлять стратегическое планирование.

**Цель** - это намеченное задание, служащее для принятия решения. Конкретная цель, способствующая повышению престижа и благосостояния семьи, обладает мобилизационным эффектом и определяет мотивацию поведения членов семьи. Чтобы грамотно выбрать цель в семейной экономике (семейном бизнесе) необходимо учесть индивидуальные потребности, интересы, прошлый опыт, значимость цели, а также учесть что - цели должны быть конкретными (не просто разбогатеть, а допустим к 2020 году иметь 10 млн. руб.).

**Цели должны быть объективными и реальными** (достижимыми с учетом способностей и ресурсов фермерского хозяйства, семьи); цели должны предполагать какое-то усилие, в противном случае они не являются целями; цели должны включать промежуточные показатели, иметь соответствующее измерение, а (в семейной экономике не только денежные измерения, но и физические).

**Цели должны быть достаточно гибкими**, с тем, чтобы их можно было, при необходимости, заменить другими.

Следует учесть, что **невозможно достичь всех целей**. При определении целей в фермерском хозяйстве (семейной экономике), желательно изложить цели письменно и для их работы привлечь всю семью.

В классификации целей различают: краткосрочные, промежуточные и долгосрочные, а также, выделяют конкурирующие, независимые и дополняющие цели.

При определении личных целей, необходимо осуществить регистрацию цели.

Таблица 3 - Система регистрации целей

Виды целей	Действия для реализации целей	Дата	
		начала действий для достижения цели	окончания
Краткосрочные:	Заказ проекта, привязка территории	1.1.2015 г.	1.1. 2016 г.
1.			
Промежуточные	Строительство новой фермы на 200 голов	1.1. 2015 г.	1.1. 2018 г.
1.			
Долгосрочные:	Расширить масштабы животноводческой фермы до 240 коров	1.1. 2015 г.	1.1. 2025 г.

В фермерском хозяйстве, являющемся семейным бизнесом, при выработке целей необходимо учесть конкретные цели каждого члена семьи и осуществить их согласование.

В семейной экономике, имеющей доходы от семейного бизнеса, включая фермерство, согласование целей осуществляется по предложенной модели.

При деструктивных целях семья ориентируется на краткосрочные и промежуточные цели.

2. В теории управления детально анализируются этапы разработки и принятие решений, методы их реализации. На каждом этапе имеются свои сложности:

I этап: определение целей. Наибольшую сложность в семейной экономике представляет определение приоритетности целей (выбрать главные основные цели).

II этап: выявление проблем, (т. е. всех причин, которые могут помешать реализации целей).

III этап: сбор информации.

IV этап: на основании полученной информации необходимо рассмотреть возможные альтернативы, другие цели.

V этап: окончательное принятие решения, на этом этапе требуется определенная смелость и выбор времени для принятия решения. Опоздание принятия решения может привести к потере представленных возможностей.

VI этап: принятие мер для реализации поставленных целей. Существует множество людей, которым не удалось реализовать задуманное, так как требуется энергия и организаторские способности.

VII этап: распределение ответственности. Существует очень мало людей, готовых принять на себя ответственность за принятые решения, особенно если это касается семейной экономики.

VIII этап: оценка принятого решения.

В семье, насчитывающей два поколения, семейные должности и роли распределяются следующим образом: глава семьи (хозяин), хозяйка, помощники (дети). В семье, насчитывающей три и больше поколений, родители мужа или жены в семейных должностях, как правило, выполняют роль "совета старейшин", т. е. оценивают принятые решения в семье, семейную политику, семейную экономику.

Функции членов семьи фермера:

1. глава семьи - управляющий семейным коллективом, осуществляет:

выработку стратегии, распоряжение финансами, анализ расходов и доходов;

2. хозяйка - осуществляет учет и распределение денежных средств по назначению;

3. помощники - выполняют снабженческие и другие функции.

В каждой семье существует своя субординация взаимоотношений.

В зависимости от опыта и личных качеств в семейной экономике различают авторитарный и демократический стиль управления. Наибольший эффект достигается при использовании демократического метода, когда учитывается мнение всех членов семьи.

Каждый человек, воспитанный в семье, с детства усваивает модель поведения главы семьи (отца) и хозяйки (матери). Эта модель поведения определяет в будущем стиль поведения детей уже в своих семьях. Корректировка осуществляется в соответствии с возрастом, образованием, но, как правило, она не столь значительна.

Имидж главы семьи складывается с его внешнего вида, нравственной оценки поведения членов семьи и окружающих.

Методы воздействия главы семьи на управление семейным коллективом подразделяются на:

- имитационные (делайте как я);
- увещательные;
- декларативные (приказные).

В фермерской и семейной экономике следует учитывать основные правила управления, позволяющие избежать **семь основных грехов руководителя:**

1. **перенос решения на завтра** (необходимо установить жесткие сроки выполнения решений);

2. **выполнение работы наполовину;**

3. **стремление сделать все сразу** (не начинайте много дел сразу, лучше выполнять поэтапно);

4. **стремление сделать все самому** (функциями главы семьи являются распределение обязанностей и контроль за работой других);

5. убеждение, что **вы знаете все лучше всех** (самое трудное в семейной экономике - передача функций управления взрослым детям или другим членам семьи);

6. **неумение разграничить функции членов семьи;**

7. **попытка свалить вину на других.**

Подумайте, какой из грехов свойственен Вам и попытайтесь его избежать.

Причинами неуправляемости семейных коллективов являются:

- психологическая несовместимость;
- потеря здоровья, болезнь;
- нереальность поставленной цели;
- несовместимость, не сочетаемость целей членов семейного коллектива;
- внешние причины (стихийные бедствия, финансовый кризис);
- распад семьи;
- смерть одного из членов семьи;
- завершение жизненного цикла семьи (старость, переда-



ча управления семейной экономикой менее компетентным членам семьи).

Важную роль в семейной экономике играет планирование, использование ресурсов времени. Ежедневное планирование времени в течение 20 минут, позволяет сэкономить минимум 2 часа ежедневно.

Время уходит безвозвратно. Научиться его ценить – большое искусство. Это отказ от пустых занятий, а иногда и от бесцельного общения.

Попытайтесь проанализировать, на что у вас уходит основное время и найти неиспользованные резервы. Эту возможность Вам предоставляет Карта учёта использования времени. Это занятие будет ещё более конструктивным, если Вы привлечёте членов Вашей семьи.

Образец карточки представлен.

Условные обозначения по видам занятости разработайте сами.

Таблица 4 - Карта учета использования времени (материалы фотохронометражных наблюдений)

часы день недели	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
понедельник	●	●	●	●	●	♥	♥	☀	☀	☀	☀	♥	☀	☀	☀	♥	☀	☀	☀	♥	♥	♥	●	●
вторник																								
Среда																								
Четверг																								
Пятница																								
Суббота																								
Воскресенье																								

Условные обозначения:

● сон

☀ работа

♥ личное время (еда, гигиена, просмотр телевидения и др.)

Использование времени за понедельник показывает, что на сон было отведено 7 часов, что находится в пределах нормы рекомендованной медиками, работа занимает 10 часов в день с перерывами, что по напряжённости является допустимым, личное время составляет 7 часов. В напряжённые периоды личное время может быть резервом, - это в 7 часов утра и в 8-9 часов вечера (20-21 час), -2 часа.

Значение семьи в формировании и воспроизводстве трудового потенциала многопланово.

Семья обеспечивает:

- отдых;
- психофизиологическую разгрузку, снятие стресса;
- воспроизводство трудового потенциала;
- интеллектуальную среду общения;
- условия для роста квалификации (за счет финансирования затрат и создание «щадящего» режима в семье).

Семья обеспечивает получение навыков в организации личного труда (прививая аккуратность) и труда в коллективе, восстановление физических сил за счет рационального питания.

В семье вырабатываются санитарно-гигиенические навыки, обеспечивающие сохранение здоровья.

Семья оказывает огромную роль в формировании мировоззрения личности (трудового потенциала).

В настоящее время особенностью формирования трудового потенциала фермерских хозяйств является:

- уменьшение связи поколений (преемственности поколений). В современной семье чаще всего насчитывается два поколения.

- уменьшение количества детей в семье. В 1913 году в сельской семье насчитывалось 5-7-9 детей. В настоящее время 1-2 ребенка.

- низкий уровень трудового потенциала сельской местности, -(низкая плотность населения);

- низкое качество трудового потенциала. По данным медицинских обследований из 100 родившихся детей - 80 имеют патологические отклонения;

- высокий уровень смертности, особенно среди мужско-

го населения;

– высокий уровень заболеваемости населения.

Для оценки интенсивности и эффективности использования трудового потенциала существуют несколько методик.

Интенсивность индивидуального труда может быть измерена количеством затраченного времени на выполнение определенных работ, услуг, на выполнение работ в домашнем, личном подсобном хозяйстве и семейном бизнесе. При этом затраты труда можно считать, как на количество полученной продукции, так и на стоимость полученной, (произведенной) продукции.

В настоящее время высока интенсивность и использование женского труда в семейной экономике. Женщина ежедневно на ведение домашнего хозяйства затрачивает 6-7 часов, т. е. рабочий день. Мужчины затрачивают в два-три раза меньше.

Интенсивность труда или эффективность использования трудового потенциала измеряется в семейной экономике различно. При семейном бизнесе измеряется суммой полученной прибыли в расчете на семью и одного человека семьи.

Очень важным в реализации трудового потенциала является мотивация труда и оценка его труда. Позволяющая реализовать его потребности. В мировой практике используется шкала потребности А. Маслоу насчитывающая пять уровней.

Таблица 5 - Уровень потребностей членов семьи фермерского хозяйства

Члены фермерского хозяйства	Современное состояние уровня потребностей	Возможности перехода на новый уровень
Глава фермерско-го хозяйства	Удовлетворяется первый и второй уровень (первичные потребности), при среднемесячных расходах на личное потребление на душу в 15 тыс. руб. Частично выходит на 3 уровень, -социальные контакты с фермерами	Повышение образовательного уровня и повышение эффективности фермерского хозяйства обеспечит переход на 4 уровень, - социальное признание и на 5 уровень, - самореализации, однако потребует увеличения расходов на 5 тыс. руб. в месяц на повышение квалификации, но позволит получать прибыль от фермерского хозяйства в 10 млн. руб. в год.

Хозяйка фермы	Удовлетворяется 1 и 2 уровень, (годовые расходы на личное потребление составляют 120 тыс. руб., -10 тыс. руб. в месяц). Выход на следующие уровни требует принятия ряда мер	Получение дополнительного образования по финансам и учёту (150 тыс. руб. заочное образование) позволит выйти на социальные контакты. Повышение эффективности работы фермерского хозяйства (прибыль 10 млн. руб. в год) позволит получить социальное признание и уровень самореализации, как хозяйки высоко-рентабельного фермерского хозяйства.
Сын (23 года)	Удовлетворяются потребности 1, 2 и 3 уровня по шкале А. Маслоу. Среднемесячные расходы составляют 18 тыс. руб. в месяц. Для выхода на более высокий уровень требуются осуществление комплекса мероприятий.	Обучение в Вузе по технологии переработки продукции сельского хозяйства (250 тыс. руб. на коммерческой основе). Стажировка на сырзаводе в Германии. Выход на 4 и 5 уровни, - социальное признание, как преуспевающего предпринимателя и получение доходов от переработки молока в сумме 8 млн. руб. в год.

При высоких уровнях доходов фермерского хозяйства, эффективность использования трудового потенциала измеряется наличием свободного времени для повышения своего социального статуса и реализации личности, поэтому в связи с различным уровнем доходов семьи возникает такое понятие, как альтернативные затраты труда, когда необходимо оценить, что выгоднее - самому выполнять работы по ведению домашнего и фермерского хозяйства или приобретать товары и услуги.

Производительность труда - это способность конкретного труда производить определенное количество потребительных стоимостей в единицу времени. Производительным является только живой труд, хотя на уровень производительности оказывают влияние затраты прошлого труда, материализованные в средствах производства, технике.

В семье, осуществляемой фермерское и домашнее хозяйство, на производительность труда влияют следующие факторы:

- техническая оснащенность средствами производства, коммуникации, транспортом;
- применяемая технология;

- индивидуальные факторы (качество трудового потенциала);
- половозрастное соотношение трудового потенциала в семье;
- психофизиологическая характеристика трудового потенциала (состояние здоровья, в том числе способности, способность к освоению нового, квалификация трудового потенциала семьи, создание условий для труда, материальное стимулирование труда, организация труда, микроэлементное нормирование труда).

В фермерском (семейном) бизнесе при высоком удельном весе доходов от личного подсобного хозяйства, факторы влияющие на уровень производительности труда следующие:

- природные факторы - при одинаковых затратах труда на выращивание растений производительность труда будет выше там, где выше качество почвы, теплее климат;

– факторы, связанные с уровнем развития научного технического прогресса в обществе:

- техническая оснащенность производства;
- уровень применяемых технологий (интенсивных технологий);

– уровень общественного разделения труда, т. е. использование преимуществ кооперации, специализации, альтернативный выбор при выполнении отдельных видов работ;

- качество применяемых объектов производства;

- индивидуальные факторы производительности труда.

Для повышения производительности труда в фермерском хозяйстве необходимо осуществлять системный, комплексный подход, т. е. задействовать все факторы, влияющие на производительность, эффективность использования трудового потенциала.

В системе факторов влияющих на уровень производительности труда необходимо выделить комплексные:

- планирование семейного бюджета и времени;
- контроль и анализ за использованием денежных ресурсов;
- рациональное управление семейным коллективом;
- дисциплина и мировоззрение.

В настоящее время с увеличением в семейном бюджете доходов от семейного бизнеса возникает необходимость привлечения наемных работников, использование которых должно осуществляться в соответствии с трудовым законодательством (оплата труда не ниже минимального уровня оплаты труда или оплаты труда соответствующей категории работников в общественном производстве, соблюдение правил по охране труда и технике безопасности).

Следует отметить, что наймодатель выплачивает пособие по компенсации ущерба, нанесенного здоровью привлечённых работников.

Наемный работник заручается рекомендательными письмами, т.к. он может нанести большой ущерб.

Для наемных работников практикуется контрактная форма найма, в которой обуславливаются позиции:

- фамилия нанимаемого и наймодателя и их паспортные данные;
- детальная характеристика будущей работы (обязанности, степень ответственности и самостоятельности);
- зарплата и сроки выплат;
- рабочие дни и часы;
- оплата сверхурочных работ;
- премии и поощрительные выплаты; выходные и праздничные дни;
- оплачиваемый отпуск;
- отпуск по болезни;
- предоставление жилья;
- медицинское и общее страхование;
- пенсионные отчисления;
- прочие льготы (телефон, коммунальные услуги, питание, транспорт, использование транспорта);
- техника безопасности;
- условия пересмотра и расторжения контракта (в ряде случаев указывают срок предварительного уведомления по расторжению контракта). Контракт составляется в двух экземплярах, заверяется у нотариуса при консультации юриста.

### 3. Что такое «теневая экономика»?

(Теневая и фермерское хозяйство: взаимосвязь, причины и следствия)

В процессе функционирования фермерского хозяйства нередко возникают ситуации связанные с теневой экономикой.

О видах теневой экономики и её последствиях следует быть информированным и вести «благородный бизнес», - это более эффективно и достойно.

Подходы в определении "теневой" экономики можно объединить в 4 группы:

1) Теневая экономика рассматривается как запрещенные виды экономической деятельности (производство опиатов, - опиийного мака, наркосодержащей конопли).

2) Теневая экономика - определяется как незаявленные и скрытые виды экономической деятельности (оказание услуг не относящихся к сельскохозяйственной деятельности, - ремонт жилья и др.).

3) Скрытое производство (производство мебели, - не относящееся к фермерской деятельности)

4) Всякая экономическая деятельность, которая по тем или иным причинам не учитывается официальной статистикой, ускользает от налогообложения и не включается в валовой внутренний продукт.

К теневой экономике относятся и виды деятельности, носящие деструктивный характер, т. е. разрушающие личность - криминальная деятельность, нелегальный бизнес, фиктивная и дефективная деятельность.

К криминальной деятельности относятся уголовная деятельность (производство наркотиков, порно-бизнес).

В РФ объем теневой экономики зафиксирован на уровне 25-30% от валового продукта, в США - 15%, в Италии - 25-30%, в Бразилии - 25-30%. Поправка на "теневую экономику" в системе национальных расчетов в идеальном случае должна включать:

1. Показатели законной деятельности, скрываемой или преуменьшаемой производителями в целях уклонения от уплаты налогов или выполнения других оговоренных законом обяза-

тельств.

2. Показатели неформальной (неофициальной легальной) деятельности, в том числе - например, временных бригад строителей.

3. Показатели неофициальной нелегальной деятельности, в том числе:

– легальные виды деятельности, которыми занимаются нелегально, например, деятельность без соответствующих лицензий;

– нелегальная деятельность, представляющая собой запрещенные законом производство и распространение товаров и услуг, на которые имеется эффективный рыночный спрос, например, производство и распространение наркотиков, проституция, контрабанда, самогонование в промышленных масштабах.

Наибольшие масштабы "теневого экономики", в торговле.

Очень велик масштаб «теневого экономики» по индивидуальным услугам, оказываемым населению, без наличия лицензии и уплаты налогов, - например:

- услуги оказываемые населению фермерским хозяйством, без уплаты налогов;

- услуги оказываемые частными таксистами и грузоперевозчиками, некорпорированными строительными бригадами, занимающимися строительством и ремонтом индивидуального жилья.

С точки зрения доходов к "теневого экономике" можно отнести и скрытую оплату труда, а также покупки на неорганизованных рынках, в уличной торговле, продукты и услуги в натуральной форме, произведенные и потребленные в домашних хозяйствах (производство вина и др.), "челночный импорт".

Таким образом, поправки на "теневого" или точнее, "незарегистрированную" экономику составляют примерно 20% ВВП.

**Для уменьшения "теневого" экономики необходимо:**

– повышение семейно-бытовой культуры;

– этики предпринимательства, предусматривающей "благородный бизнес", т. е. неукоснительное соблюдение обязательств, высокую культуру предпринимательства;



- повышение жизненного уровня населения;
- повышение нравственных критериев в семье и обществе;
- повышение правового образования населения;
- упрощение расчетов по налогам и уменьшение налоговых сборов.

Теневая экономика носит негативный характер не только потому, что уменьшает бюджет государства, а в первую очередь оказывает негативное влияние на личность человека, порождает ухудшение социально-психологического климата, так как существуют слои общества, паразитирующие за счет других. При высоком удельном весе теневой экономики она самовоспроизводит себя, дети воспринимают специфическую модель поведения в семьях с теневой экономикой, происходит мафизация общества.

Таким образом, регулирование взаимного влияния фермерской (семейной) и теневой экономики, исключение семейных отношений из сферы теневого, криминального бизнеса связано с выявлением законных реальных резервов повышения уровня благосостояния фермерских хозяйств, семьи и каждого человека, на основе реализации творческих и профессиональных возможностей каждой личности.

#### **4. Нужно ли фермеру заключать Брачный контракт?**

Фермерская деятельность осуществляется, как правило, семейным коллективом на основе его земельных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Данный вид бизнеса связан с большими рисками, - природными, финансовыми и др., а также и, с так называемыми, - семейными рисками. В совокупности система рисков оказывает значительное влияние на функционирование фермерского хозяйства.

В определённой мере составление Брачного контракта является формой защиты семейного бизнеса. Законодательной основой семейных отношений является Семейный кодекс, в соответствии с которым супруги могут установить свой режим правовых взаимоотношений.

Выделяя основные проблемы формирования семей, следует остановиться на правовом статусе семьи. В этой связи рассматривается несколько основных положений, связанных с введением в жизнь нового закона - "Семейного кодекса", с определением гражданского брака, пробного брака и взаимосвязями юридических основ, с экономическими.

В настоящее время семейные отношения регулируются Семейным кодексом, принятым 1 марта 1996 года. По Семейному кодексу официально признается брак, зарегистрированный в органах записи актов гражданского состояния (ЗАГС). Если брак не зарегистрирован, то в исключительных случаях суд может признать факт существования в прошлом семейных отношений, при условии общего ведения семейного бюджета. Как правило, это используется при признании отцовства и разделе совместно нажитого имущества.

Гражданский брак в кодексе трактуется как сожитительство, не преследующее ответственности сторон, однако, по сути, не зарегистрированный, юридически не оформленный брак имеет все права и обязанности официального, если решение проблем оспаривается в судебном порядке. По совокупности условий истец обязан доказать документально и при наличии свидетелей, что люди практически жили вместе. В эти доказательства включают проживание не менее года, общее хозяйство, супружеские отношения и наличие детей. На основании такого судебного рассмотрения, суд устанавливает выплату алиментов, решает вопрос о разделе имущества, выносит решение о принудительной прописке в квартире.

Юридически неоформленный брак практически отрицательно сказывается на детях и женщине, т. к. отсутствует основа отношений, подтвержденная правовыми гарантиями. В психологическом плане это в основном проявляется в неуверенности, нестабильности складывающихся отношений, в возможности коренным образом изменить свою жизнь, отказавшись от устных обещаний.

С введением в практику "Семейного кодекса" РФ (1996 г.) многие положения ранее существующего законодательства существенно изменились. В кодексе закреплены основные положения, имеющие общенациональное значение и требующие еди-

ного решения на всей территории России.

В соответствии с этим законом признается брак, заключенный только в органах ЗАГСа. Основанием для этого является добровольное решение обеих сторон при отсутствии юридически обоснованных ограничений (недееспособность одного из вступающих в брак).

Особенностями этого кодекса являются статьи о расторжении брака. Так, при взаимном согласии на расторжение брака семья, не имеющая детей, оформляет документы развода в органах ЗАГСа в течение месяца. Супруги, имеющие несовершеннолетних детей, расторгают брак в судебном порядке в течение месяца без выяснения причин и без дополнительного времени для примирения. Если один из супругов не согласен на развод, то дается дополнительное время для обдумывания решения, но не более трех месяцев. Уточняется также понятие фиктивного брака, под которым понимается брак, когда супруги или один из них заключили брачное согласие без желания создать семью.

Существенным отличием является также заключение брачного договора (контракта). Такой договор может быть заключен и заверен нотариально, как до вступления в брак, так и в течение брака. Однако юридическое значение принимает документ при оформлении отношений в органах ЗАГСа, а расторгается по взаимному решению сторон. Брачный договор может быть дополнен или изменен при взаимном согласии супругов и нотариальном оформлении. Чаще всего составление такого договора отражает владение имуществом. Так, например, при вступлении в брак в брачном договоре указывается перечень и сумма оценки имущества каждого из супругов. По взаимному решению они указывают, как следует распорядиться этим имуществом при расторжении брака, при появлении детей, при оформлении средств на их содержание. Пункты договора могут быть ориентированы только на общие вопросы семьи и рассматривать в деталях и особенностях имущественное владение, решение критических вопросов или ситуаций.

Статья 40 семейного кодекса РФ предусматривает оформление брачного контракта, который может быть заключен до или после регистрации брака, но действует только при регистрации брака в ЗАГСе. Брачный контракт заверяется нотариусом.

Статья 42 Семейного кодекса регулирует имущественные отношения супругов в отличие от законодательных отношений и может предусматривать совместное, долевое или раздельное использование имущества каждого из супругов, отдельных видов имущества или имущества одного из супругов. Имущественные отношения в брачном контракте предусматривают варианты его использования, как в отношении имущества, которым супруги владели до брака, так и нажитого совместно, и в отношении будущего имущества.

Брачный контракт предусматривает варианты отношений (имущественных) по отношению к родственникам и в отношении содержания детей.

В брачном контракте могут рассматриваться имущественные отношения в различных экстремальных ситуациях - в случае развода, смерти одного из супругов или их болезни.

В брачном контракте не должно предусматриваться ограничение дееспособности одного из супругов и в одностороннем порядке брачный контракт может быть обжалован в суде.

История семейных отношений в России не знала практики заключения брачного контракта (не было практики и законодательной основы), поэтому в настоящее время нет общей системы, предусматривающей заключение брачного контракта при регистрации брака. Существуют различные мнения, в том числе и такое, что брачный контракт может разрушить любовь.

В социологии, изучающей семейные отношения, условно выделяют несколько типов брачных отношений:

I. тип можно классифицировать как "торгово-комерческий союз" в целях объединения капитала.

II. тип брака можно отнести к своеобразному "социальному контракту", при котором семейные отношения базируются на выполнении определенных обязанностей каждым из супругов.

III. тип - биологический, при котором основа семейных отношений строится на реализации репродуктивных функций семьи.

IV.- брак по любви, при этом типе браков очень сложно строить взаимоотношения, базирующиеся на брачном контракте.

При регулировании брачных отношений необходимо учитывать национальные особенности, менталитет, русский харак-

тер, для которого в некоторой степени характерна определенная безоглядность и самоотдача чувств.

Новым в семейном кодексе является также 4-й раздел, посвященный правам и обязанностям родителей и детей. Отличием является регламентация прав и обязанностей по усыновлению, удочерению ребенка.

Значительно обновлены статьи по выплате алиментов. Так, например, по решению суда алименты устанавливаются не только суммы фактического заработка, но и со всех дополнительных видов заработка, включая доходы от фермерского хозяйства, а также доходы с банковских счетов и сдачи имущества в аренду. Если плательщик алиментов не имеет постоянного заработка, то в качестве основы принимается средняя заработная плата по России. Формами выплат может быть, - доленое выплачивание алиментов, твердые постоянные или единовременные выплаты, а также оценка имущества с целью выплаты алиментов.

Для индексации алиментов твердые выплаты устанавливаются по количеству окладов минимальной заработной платы.

Особенности разработки содержания Брачного контракта.

#### БРАЧНЫЙ КОНТРАКТ:

это письменное соглашение или, другими словами, попросту сделка между будущими супругами о различных, прежде всего имущественных сторонах семейной жизни. Этот документ заверяется у нотариуса, каждый из молодоженов получает копию, а оригинал остается у юриста. Со временем можно будет изменять и дополнять условия брачного договора, заверяя новый текст в той же нотариальной конторе. Соглашение можно оформлять как до свадьбы, так и после. В первом случае оно вступает в действие с момента регистрации брака, а во втором — с момента нотариального засвидетельствования.

Посредством этого документа супруги вправе изменить установленный законом режим совместной собственности. Например, по закону, в случае развода, все совместно приобретенное имущество делится пополам, суд также решает, как быть с личными вещами супругов.

Вы можете выбрать любую форму владения имуществом:  
- совместную (общую);

- долевую (у каждого своя доля);
- или раздельную (то есть личную).

Поскольку каждый из вас имеет право на личную ответственность, вы можете назвать таковой все вещи, которые принадлежали вам до брака, а также подарки, наследство, вещи личного пользования (кроме предметов роскоши). Если такое решение вас чем-то не устраивает, можете предложить другие варианты.

Интересно, что все подарки, купленные на личные деньги, по закону принадлежат дарящему. И если вы преподнесли мужу пальто, в случае развода всегда можете отобрать его обратно. А все дорогие вещи, подаренные вашим «благоверным» (шубка, колье), юридически принадлежат ему. Можно прилагать к дорогим вещам договор дарения, но он плох тем, что это документ односторонний, а это значит, что дарящий всегда сможет его расторгнуть без согласия своей «половины». Конечно, с точки зрения этики, вряд ли кто-то станет отбирать подарки, но на всякий случай можете записать в договоре, что предметы роскоши — раздельная, то есть личная собственность того, кто ими пользуется. Точно так же можно поступить и с другими приобретениями: бытовую технику, ковры, столовое серебро закрепить за женой, а гараж и машину — за мужем.

В брачном контракте вы вправе определить свои права и обязанности по взаимному содержанию, содержанию детей и престарелых родителей, способы и меру участия в доходах друг друга, количество денег, которые каждый из вас вносит в общую казну, а также включить любые другие положения, касающиеся имущественных отношений.

Единственным, но очень серьезным ограничением в данном случае является то, что по закону условия брачного контракта ни в коем случае не должны ухудшать положение кого-либо из супругов. Часто это настораживает молодых людей. Например, вы указываете в контракте, что в случае невыполнения условий контракта, нарушитель будет наказан лишением какой-то доли своего имущества. Но потом в суде вы вряд ли сможете добиться этого, ведь отбирая в свою пользу часть имущества супруга, вы ухудшаете его положение, нарушая тем самым главное условие.

## ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП СОСТАВЛЕНИЯ БРАЧНОГО КОНТРАКТА:

такой брачный договор должен быть как можно более "резиновый", должен учитывать как можно большее количество вариантов развития ситуации и возможных форс-мажорных обстоятельств - для того, чтобы к этому контракту больше не возвращаться.

В современных договорах по традиции в конце пишется такая фраза: "Все споры и разногласия по настоящему контракту стороны будут решать путем взаимных переговоров. Если же соглашение не достигнуто, спор будет решаться в соответствии с действующим законодательством". Нелишне внести такую строку и в брачный контракт. И если "стороны не достигли соглашения путем переговоров", - разрешать спор в соответствии с законом.

## **ЗАКЛЮЧИВ БРАЧНЫЙ ДОГОВОР, ВЫ СМОЖЕТЕ:**

- **Оставить за собой право на владение после развода любым имуществом, из указанного в брачном договоре.**
- **Наказать за супружескую неверность, закрепив в договоре пункт о компенсации морального вреда.**
- **Передать любое имущество, являющееся Вашей собственностью, жене или мужу.**
- **Не расплачиваться своим имуществом за долги любимой "половины".**

Брачный договор может быть признан судом недействительным полностью или частично по требованию одного из супругов, если условия договора ставят этого супруга в крайне неблагоприятное положение.

# БРАЧНЫЙ КОНТРАКТ

(ПРИМЕР)

## БРАЧНЫЙ ДОГОВОР № \_\_\_\_\_

Город \_\_\_\_\_,  
(дата) \_\_\_\_\_

Мы, нижеподписавшиеся, гражданин \_\_\_\_\_,  
проживающий по адресу: \_\_\_\_\_,  
и гражданка \_\_\_\_\_,  
проживающая по адресу: \_\_\_\_\_,  
намеревающиеся вступить в брак (состоящие в зарегистриро-  
ванном браке кем, \_\_\_\_\_ -  
когда зарегистрирован брак, N свидетельства \_\_\_\_\_),  
именуемые в дальнейшем "Супруги", заключили настоящий до-  
говор о следующем.

### 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Имущество, нажитое супругами во время брака, явля-  
ется в период брака общей совместной собственностью супру-  
гов, за исключением имущества, лично принадлежавшего по за-  
кону одному из супругов, а также за исключением случаев,  
предусмотренных в настоящем договоре.

1.2. В случае расторжения брака супругами по взаимному  
согласию на все нажитое во время брака имущество сохраняется  
правовой режим (общей совместной собственности или соб-  
ственности одного из супругов), действующий в отношении со-  
ответствующего имущества в период брака, если настоящим до-  
говором не предусмотрено иное.

1.3. В случае расторжения брака по инициативе гр-на  
\_\_\_\_\_ либо в результате его недостойного поведения  
(супружеской измены, пьянства, хулиганских действий и т.п.),  
имущество, нажитое во время брака и относящееся к общей  
совместной собственности супругов, считается с момента рас-  
торжения брака общей долевой собственностью супругов. При  
этом гр-ну \_\_\_\_\_ принадлежит одна четвертая доля  
названного имущества, а гр-ке \_\_\_\_\_ принадлежит  
три четвертых доли названного имущества.

1.4. В случае расторжения брака по инициативе гр-ки



\_\_\_\_\_ либо в результате ее недостойного поведения (супружеской измены, пьянства, хулиганских действий и т.п.) имущество, нажитое во время брака и относящееся к общей совместной собственности супругов, считается с момента расторжения брака общей долевой собственностью супругов. При этом гр-ну \_\_\_\_\_ принадлежит три четвертых доли названного имущества, а гр-ке \_\_\_\_\_ принадлежит одна четвертая доля названного имущества.

## 2. ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕЖИМА ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ИМУЩЕСТВА

2.1. Банковские вклады, сделанные супругами во время брака, а также проценты по ним являются во время брака и в случае его расторжения собственностью того из супругов, на имя которого они сделаны.

2.2. Акции и другие ценные бумаги, приобретенные во время брака (кроме ценных бумаг на предъявителя), а также дивиденды по ним принадлежат во время брака и в случае его расторжения тому из супругов, на имя которого оформлено приобретение акций и других ценных бумаг.

2.3. Доля в имуществе и (или) доходах коммерческих организаций, приобретенная во время брака, является во время брака и в случае его расторжения собственностью того из супругов, на имя которого оформлено приобретение указанной доли.

2.4. Ювелирные украшения, приобретенные супругами во время брака, являются во время брака и в случае его расторжения собственностью того из супругов, который ими пользовался.

2.5. Свадебные подарки, а также полученные супругами или одним из них во время брака, иные подарки, предназначенные для пользования обоих супругов (кроме недвижимого имущества) - автомобиль, мебель, бытовая техника и т. п., - в период брака являются общей совместной собственностью супругов, а в случае расторжения брака - собственностью того из супругов, чьими родственниками (друзьями, знакомыми, сослуживцами и т.п.) эти подарки были сделаны. Подарки, полученные во время брака супругами или одним из них от общих друзей (знакомых, сослуживцев и т.п.) и предназначенные для пользования обоих супругов, являются как в период брака, так и в случае его расторжения, общей совместной собственностью супругов.

2.6. Приобретенные супругами во время брака посуда, кухонная утварь, кухонная бытовая техника являются в период брака общей совместной собственностью супругов, а в случае расторжения брака - собственностью гр-ки \_\_\_\_\_.

2.7. Автомобиль, приобретенный супругами во время брака, является в период брака общей совместной собственностью супругов, а в случае расторжения брака - собственностью гр-на \_\_\_\_\_.

2.8. Приобретенный супругами в период брака до заключения настоящего договора земельный участок площадью \_\_\_\_\_, расположенный \_\_\_\_\_ и зарегистрированный \_\_\_\_\_ (кем, когда) на имя \_\_\_\_\_, является долевой собственностью супругов. При этом гр-ну \_\_\_\_\_ принадлежит две третьих доли названного земельного участка, а гр-ке \_\_\_\_\_ принадлежит одна третья доля этого участка. Настоящее условие вступает в силу со дня регистрации долевой собственности супругов на названный земельный участок в установленном порядке.

### 3. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

3.1. Имущество, принадлежащее одному из супругов - по закону или в соответствии с положениями настоящего договора, - не может быть признано совместной собственностью супругов на том основании, что во время брака за счет общего имущества супругов или личного имущества другого супруга были произведены вложения, значительно увеличивающие стоимость этого имущества. При этом второй супруг имеет право на пропорциональное возмещение стоимости произведенных вложений.

3.2. В случае если у обоих супругов окажется однотипное регистрируемое имущество, принадлежащее каждому из супругов в отдельности (два жилых дома, две дачи, два автомобиля и т.п.) и один из супругов, по соглашению с другим супругом, сделанному в простой письменной форме, произведет отчуждение принадлежащего ему регистрируемого имущества, то после такого отчуждения соответствующее однотипное регистрируемое имущество второго супруга становится общей совместной собственностью супругов, как на период брака, так и на случай его расторжения.

3.3. Гр-ка \_\_\_\_\_ предоставляет гр-ну \_\_\_\_\_ в период брака право пользования (проживания с правом регистрации постоянного места жительства - прописки) принадлежащим гр-ке \_\_\_\_\_ на праве собственности (либо как нанимателю) жилым домом (квартирой, комнатой, жилым помещением), расположенным по адресу: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_. В случае расторжения брака право пользования названным жильем (право проживания и регистрации постоянного места жительства) у гр-на \_\_\_\_\_ прекращается. При этом гр-нин \_\_\_\_\_ обязуется в трехдневный срок после расторжения брака освободить указанное жилье, прекратить в установленном порядке регистрацию по указанному адресу своего постоянного места жительства.

3.4. Каждый из супругов обязан уведомлять своих кредиторов о заключении, изменении или о расторжении брачного договора.

#### 4. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

4.1. Супруги ознакомлены нотариусом с правовыми последствиями избранного ими правового режима имущества, в том числе с изменениями порядка определения наследственной массы.

4.2. Настоящий договор вступает в силу: а) с момента его нотариального удостоверения (в случае заключения договора после регистрации брака); б) с момента регистрации брака (в случае заключения договора до регистрации брака).

4.3. Расходы, связанные с составлением и удостоверением настоящего договора, супруги оплачивают поровну.

4.4. Настоящий договор составлен в трех экземплярах, один из которых хранится у нотариуса, \_\_\_\_\_, второй выдается гр-ке \_\_\_\_\_, третий выдается гр-ну \_\_\_\_\_

Подписи:

Гр-нин \_\_\_\_\_

Гр-ка \_\_\_\_\_

Ниже приводится вариант Брачного договора, определяющий режим раздельной собственности, что создаёт семье фермера определённую защиту на случай банкротства.

**Брачный договор**  
(С УСТАНОВЛЕНИЕМ РЕЖИМА  
РАЗДЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ)

г. \_\_\_\_\_ - " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Гражданин Российской Федерации \_\_\_\_\_  
 паспорт серия \_\_\_\_\_ N \_\_\_\_\_ выдан \_\_\_\_\_),  
 проживающий по адресу: \_\_\_\_\_,  
 и гражданка Российской Федерации \_\_\_\_\_  
 (паспорт серия \_\_\_\_\_ N \_\_\_\_\_ выдан \_\_\_\_\_),  
 проживающая по адресу: \_\_\_\_\_,  
 состоящие в браке, зарегистрированном \_\_\_\_\_  
 19\_\_ года актовая запись N \_\_\_\_\_, свидетельство о браке  
 серия \_\_\_\_\_ N \_\_\_\_\_, именуемые в дальнейшем "Су-  
 пруги", в целях урегулирования взаимных имущественных прав  
 и обязанностей как в браке, так и в случае его расторжения, за-  
 ключили настоящий брачный договор о нижеследующем.

### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Супруги договариваются о том, что все имущество, приобретенное ими в период брака (то есть как до момента заключения настоящего договора, так и после его заключения) по различным основаниям, предусмотренным законом, признается их совместной собственностью. Данное правило применяется в отношении любого имущества супругов, как движимого, так и недвижимого.

Порядок владения, пользования и распоряжения этим имуществом регулируется действующим законодательством РФ.

Исключением из указанного выше правила является режим имущества и вкладов в кредитные организации, оформленных на имя \_\_\_\_\_, которые не являются совместной собственностью супругов по настоящему договору, а признаются личной собственностью соответствующего супруга. Это положение распространяется как на уже приобретенное имущество и уже внесенные вклады, так и на имущество, которое может быть приобретено в будущем, и на вклады, которые могут быть внесены в будущем.

Имуществом \_\_\_\_\_ признаются также денежные средства, которые использовались или будут использоваться для приобретения имущества и внесения вкладов, указанных в абзаце третьем настоящего пункта.

1.2. Доходы, полученные каждым супругом в период брака, в том числе доходы от трудовой деятельности, предпринимательской деятельности и результатов интеллектуальной деятельности, а также полученные пенсии, пособия и иные денежные выплаты, являются совместной собственностью супругов.

Исключением из положения, указанного в абзаце первом данного пункта, являются доходы, которые были или будут направлены сторонами по настоящему договору на приобретение имущества или на внесение вкладов, если они будут оформляться на имя \_\_\_\_\_. Такие доходы признаются личной собственностью \_\_\_\_\_.

1.3. Имущество, находящее в личной собственности \_\_\_\_\_ к моменту заключения настоящего договора, а также имущество, приобретенное этим супругом в собственность в дальнейшем, будет являться его личной собственностью даже в случае, если за счет совместного имущества сторон по настоящему договору или имущества другого супруга, а также за счет труда другого супруга будут произведены вложения, значительно увеличившие стоимость этого имущества (капитальный ремонт, реконструкция, переоборудование или другое).

1.4. Личным имуществом \_\_\_\_\_ (указывается фамилия, имя, отчество другого супруга) в соответствии с законодательством признается имущество, принадлежащее ему до брака, а также полученное им во время брака в дар, в порядке наследования или по иным безвозмездным сделкам.

1.5. К моменту заключения настоящего договора гр. \_\_\_\_\_ (указывается фамилия, имя, отчество первого супруга) принадлежит следующее имущество: - \_\_\_\_\_,  
\_\_\_\_\_,  
- \_\_\_\_\_.  
\_\_\_\_\_.

1.6. В любой момент в период брака супруги по взаимному согласию вправе изменить установленный настоящим договором режим имущества.

## 2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СУПРУГОВ

2.1. Каждый супруг обязан соблюдать права и законные интересы другого супруга, установленные настоящим брачным договором и законом, как в браке, так и после его расторжения.

2.2. При осуществлении правомочий собственника (то есть прав владения, пользования и распоряжения) в отношении общего имущества супруги руководствуются действующим законодательством. В случае совершения действий по распоряжению общим имуществом одним из супругов второй супруг должен дать свое согласие на это.

2.3. Каждый из супругов самостоятельно осуществляет правомочия собственника в отношении принадлежащего ему имущества. Согласие другого супруга на осуществление указанных выше действий, в том числе на совершение любых сделок с таким имуществом, не требуется.

2.4. Каждый супруг обязан проявлять надлежащую заботу об имуществе, принадлежащем другому супругу, принимать все необходимые меры для предотвращения уничтожения или повреждения данного имущества, а также для устранения угрозы его уничтожения или повреждения, в том числе производить необходимые расходы за счет собственного имущества или общего имущества супругов.

Вопрос о возмещении понесенных в таких случаях расходов решается самими супругами в каждом конкретном случае отдельно.

2.5. Каждый из супругов имеет право пользоваться имуществом другого супруга при отсутствии возражений со стороны собственника соответствующего имущества.

2.6. В случае утраты одним из супругов трудоспособности, а также возникновении других обстоятельств, делающих невозможным получение доходов самостоятельно, другой супруг обязан обеспечить содержание, не имеющего самостоятельных доходов супруга в объеме не меньшем, чем предусмотрено законодательством. Вопрос о содержании нетрудоспособного супруга может быть также урегулирован дополнительным соглашением супругов, которое подлежит нотариальному удостоверению.

2.7. Каждый из супругов обязан уведомлять своего креди-

тора (кредиторов) о заключении, изменении или о расторжении настоящего брачного договора.

2.8. В случае расторжения брака разделу подлежит лишь имущество, которое будет находиться к этому моменту в совместной собственности супругов.

### **3. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СУПРУГОВ**

**3.1. Каждый из супругов несет ответственность в отношении принятых на себя обязательств перед кредиторами в пределах принадлежащего ему имущества. При недостаточности этого имущества кредитор не вправе обращаться взыскание на имущество другого супруга.**

3.2. Ответственность супругов за вред, причиненный их несовершеннолетними детьми, определяется в соответствии с гражданским законодательством РФ.

### **4. ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ, ИЗМЕНЕНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА.**

4.1. Настоящий договор подлежит нотариальному удостоверению и вступает в силу с момента придания ему нотариальной формы.

4.2. Настоящий договор действует в течение неопределенного срока. Действие данного договора прекращается с момента государственной регистрации расторжения брака.

Супруги вправе по взаимному согласию в любое время прекратить действие настоящего договора. Прекращение действия договора удостоверяется нотариально.

4.3. Супруги вправе в любой момент внести в настоящий договор изменения и дополнения, которые также подлежат нотариальному удостоверению.

4.4. Односторонний отказ от исполнения настоящего договора не допускается.

4.5. В случае не достижения супругами согласия в решении спорных вопросов, которые могут возникнуть в период действия настоящего договора, они будут разрешаться в судебном порядке.

4.6. Во всем остальном, не урегулированном настоящим договором, стороны будут руководствоваться действующим законодательством РФ.

4.7. Настоящий договор заключен в трех подлинных эк-

землярах, имеющих одинаковую юридическую силу, два из которых находятся у супругов, а третий в делах нотариуса

## 5. ПОДПИСИ СТОРОН

Гр-нин \_\_\_\_\_

Гр-ка \_\_\_\_\_

Ниже предлагается решить семейные ситуации, основываясь как на Семейном кодексе, так и на собственных нравственных позициях, которые могут возникнуть в условиях, когда не заключён между супругами Брачный контракт.

Ситуации взяты из реальной жизни, и их решение позволит Вам осмыслить всё многообразие и сложность семейных отношений, и подготовит Вас к трудностям, которые могут возникнуть на Вашем жизненном пути.

Таблица 6 - Семейные ситуации и варианты их решения

Семейные ситуации	Решение ситуации	
	Нравственное	По закону
1. Семья 4 человека. Модель семьи (2+2) родители и 2 детей. Муж после регистрации брака стал фермером, получил 50 га земли. Женился на женщине с двумя детьми, находящейся в разводе с первым мужем. Муж усыновил 2 детей, вся семья поселилась в доме его родителей. За 5 лет завели 15 коров. Спустя 5 лет жена возвращается к бывшему мужу (возвратившемуся из заключения). Предстоит раздел имущества и выплата алиментов на усыновлённых детей.	???	
2. Семья 3 человека. Модель семьи (2+1) родители и 1 ребенок. Жена предприниматель. Муж осуществил ремонт жилья и магазина, принадлежавших жене. В процессе ремонта получил увечье - сложный перелом ноги. Предстоит длительное лечение. Жена подала на развод. Предстоит раздел имущества и выплата алиментов. В браке нажито: 2 машины – легковая и грузовая, на счету у жены 200 тыс. руб.	???	
3. Семья 5 человек. Модель семьи (3+2) муж, жена, свекровь, 2 детей. Муж запил, жена подала на развод. 3-х комнатная квартира принадлежит свекрови. В браке нажито: мебель – 1500\$, компьютер - 500 \$, телевизор - 400 \$. Старший ребенок болен, инвалид с детства (церебральный паралич, в учебе использует компьютер). Предстоит раздел имущества и выплата алиментов. Сложный вопрос с жильём.	???	



Осмыслите каждую из приведенных ситуаций и определите, насколько сумма издержек могла отличаться при заключении Брачного договора.

Таблица 21 - Семейные проблемы (варианты решения экстремальных ситуаций)

Ситуация	Нравствен-ное решение	Законода-тельное решение по «Семейному кодексу»)
<p>1. Семья из 3 человек, модель семьи (2+1) = родители + ребенок. Муж предприниматель, жена домохозяйка. Имущество мужа до брака: машина (= 20000 \$) и 3-х комнатная квартира (= 57 000 \$). За 11 лет в браке нажито: дом 2-х этажный (= 85000 \$); мебель (=40000 \$); дача (= 15000 \$); счет в банке (на мужа) 1500 тыс. руб. Жена встретила другого, подала на развод, предстоит раздел имущества, и выплата алиментов (через 300 дней после развода у жены родился второй ребенок).</p>		

Рассчитайте сумму причитающуюся жене и мужу при разводе и определите, какой она могла бы быть при заключении Брачного контракта, когда учтены возможные жизненные ситуации.

Вероятно, Вы убедились в необходимости заключения Брачного контракта. Жизненные ситуации могут быть ещё более сложными, когда в результате смерти одного из супругов, на имущество фермерского хозяйства претендуют по закону ребёнок от первого брака, родители усопшего и даже его брат-инвалид, проживающий с ними.

### 5. Чем заняться фермерскому хозяйству?

«Найди себе дело по душе и сделай его прибыльным»  
Харли Маккей.

Выбор того, чем заняться (экономической ниши) зависит от спроса на продукцию, конъюнктуры рынка. Однако спрос можно не только изучать, но и формировать.

Рассчитать потенциальную ёмкость рынка и определиться

со специализацией фермерского хозяйства помогут рациональные нормы потребления продуктов питания.

Специалисты Института питания РАМН разработали рациональные нормы потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания, способствующих улучшению демографической ситуации в Российской Федерации.

Они необходимы для активного и здорового образа жизни и способствуют:

- укреплению здоровья детского и взрослого населения;
- профилактике инфекционных заболеваний;
- улучшению физиологического состояния, обусловленного недостатком микронутриентов.

Министерство здравоохранения и социального развития Российской Федерации, от 2 августа 2010 г за № 593н, издало приказ - «Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания», который опубликован в Российской газете от 15 октября 2010 г.

Несбалансированный рацион питания приводит к хронической нехватке многих, важнейших для здоровья биоактивных соединений, так называемых микронутриентов. Это витамины, микроэлементы, а также биологически активные вещества, которые обязательно должны поступать в организм вместе с пищей. Например, флавоноиды и изофлавоноиды, ими богаты плоды и овощи, и которые регулируют синтез ферментов, защищающих организм от неблагоприятных факторов.

Как говорил древний учёный Гиппократ, - «И пища должна быть лекарством и лекарство должно быть пищей».

Таблица 7 - Рекомендуемые нормы потребления пищевых продуктов, на одного человека в год, кг.

Группы продуктов	Количество
Хлебобулочные и макаронные изделия в пересчёте на муку, мука, крупы, бобовые, всего	95 – 105
В том числе мука пшеничная, обогащенная микронутриентами	30 - 40
Мясо и мясопродукты, всего	70 – 75-84
В том числе: говядина	25
баранина	1
свинина	14
птица	30
Молоко и молочные продукты в пересчёте на молоко, всего	320-340-380
в том числе, обогащенные микронутриентами	70-100
из них:	
молоко, кефир, йогурт с жирностью 1,5 – 3,2%	60
молоко, кефир, йогурт с жирностью 0,5 – 1,5%	50
масло животное	4
творог жирный	9
творог с жирностью менее 9%	9
сметана	4
сыр	6
Яйца	260 шт.
Овощи и бахчевые	146
Картофель	105
Фрукты свежие	80
Рыба и рыбопродукты	20
Растительное масло и др. жиры	13

Выбор специализации зависит от финансового и трудового потенциала предприятия, а также от семейных традиций, профессионализма.

Видов специализации огромное множество и развитие общества формирует новые направления.

В зависимости от уровня основной товарной отрасли в общем объёме продаж можно выделить:

- узко специализированные, - (1 товарная отрасль);
- хозяйства с углубленной специализацией, - (2-3 товарных отрасли);
- многоотраслевые (4 и более товарных отраслей).

Специализироваться фермерское хозяйство может на продукции растениеводства и животноводства.

В растениеводстве специализацией может быть:

- зернопроизводство;

- картофелеводство;
- овощеводство открытого и закрытого грунта;
- производство технических культур, - масличных и прядильных культур, сахарной свёклы;
- хмеля;
- плодовых;
- лекарственных растений;
- кормовых культур;
- грибов;
- цветов;
- растений для ландшафтного дизайна и др.

В РФ возделывается свыше 60 видов овощных культур, специализация на производстве мало распространённых культур может быть эффективным бизнесом:

- (дайхон, чёрная редька, овсяной корень; зеленные; эфиромасличные, - кориандр, тмин, базилик; ревень, салат латук и др.)

В растениеводстве можно специализироваться в каждой отрасли на производстве продукции конкретного сорта, - например сортов раннего картофеля.

В производстве продукции любой из отраслей растениеводства специализация может осуществляться также на производстве семенной продукции (супер элиты, элиты) и товарной (1-3 репродукции).

Семеноводство овощных культур и цветов, - экономически выгодная ниша, которую заняли голландские фирмы.

В животноводстве специализацией фермерского хозяйства может быть:

- скотоводство молочного и мясного направления;
- свиноводство;
- коневодство;
- птицеводство;
- рыбоводство;
- пчеловодство;
- козоводство и овцеводство;
- кролиководство;
- звероводство;
- собаководство, разведение кошек и др. животных для зоопарков, питомников, населения и др.

В животноводстве специализация может осуществляться на производстве продукции конкретного вида, породы, производстве животных на племя, или на потребительские цели, (или даже на продаже зигот и спермы).

В каждой отрасли возможна специализация на стадиях производственного процесса, - в растениеводстве, - производство рассады или готовой продукции, а в животноводстве, - репродукция, дорастивание, откорм.

Фермерское хозяйство может осуществлять специализацию по технологическому принципу, - на производстве экологически чистой продукции (БИО).

Специализация фермерского хозяйства может происходить на основе франчайзинга, т.е. по технологии и оборудованию головной фирмы.

Внутриотраслевая специализация может быть также различного направления, например в козоводстве, - молочное направление, пуховое, шубное и др.

Специализация фермерского хозяйства может осуществляться на различных сочетаниях отраслей растениеводства и животноводства (скотоводческо-зерновое направление специализации и др.).

Специализация может быть основана на сочетании производства сырья и его переработке.

Особым видом специализации фермерского хозяйства может явиться агротуризм.

Один из первых вопросов, который решает для себя предприниматель: сколько направлений деятельности ему необходимо вести одновременно, чтобы иметь возможность получить безубыточное фермерское хозяйство. В Европе большая часть мелких сельхозпроизводителей занимается одним видом деятельности, выбрав узкую специализацию, например молочное производство, и достигают в нем необычайно высоких результатов.

Не удивительно, что при практически круглогодичном ведении сельскохозяйственных работ и почти полной механизации немецкие фермеры в течение нескольких лет вырабатывают оптимальный вариант снабжения коров кормами для увеличения надоев, ведут планомерный отбор более высокоурожайных кормовых культур, своевременно удобряют землю. При этом им не

требуется привлечения дополнительных рабочих рук, вполне хватает собственной семьи; к тому же такие фермы переходят из поколения в поколение, передавая опыт ведения сельского хозяйства от отцов к детям.

В России ритмичное круглогодичное производство молока по типу немецких, австрийских или новозеландских ферм возможно только на юге, в Ставропольском или Краснодарском крае, где непродолжительная и теплая зима позволяет получать полноценный корм практически в круглогодичном режиме. В большинстве же районов страны (в Центральной России, Поволжье и Сибири) получать одинаковое количество молока в любой сезон в небольшом фермерском хозяйстве практически невозможно, а значит, и специализация только на молоке экономически нецелесообразна.

Именно поэтому большинство российских фермеров предпочитают диверсификацию производства сельскохозяйственной продукции, т.е. держат не только молочные породы коров, но и выращивают за лето молодняк на мясо, что дает солидный доход, а также выращивают 1-2 вида растительных культур. В Нечерноземье это, как правило, картофель; в южных районах, - гречиха или овощи, бахчевые культуры; многие попутно с животноводством занимаются разведением живой рыбы в прудах и осваивают пчеловодство. К тому же диверсификация производства позволяет разделить и риски. Даже если одно направление, например выращивание капусты или зерновых, окажется убыточным в силу непредвиденных погодных условий, всегда есть возможность покрыть убытки за счет остальных направлений деятельности.

Для оценки производимой продукции целесообразно использовать показатели, характеризующие конкурентоспособность, в первую очередь - рентабельность, а также показатели, влияющие на рентабельность, - коммерческую себестоимость и цену реализации единицы продукции.

Анализ информации данной таблицы позволит определить насколько верно Вами выбрана специализация предприятия, и какова экономическая эффективность продукции, являющейся объектом специализации. Данные могут быть неожиданными, и окажется, что данные виды продукции не приносят необходимо-

го дохода и нужно менять товарную политику и стратегию.

Как показывает приведенная информация в таблице 23, фермерское хозяйство на данном этапе испытывает значительные трудности. Специализация на скотоводстве с развитым производством зерновых не обеспечивает устойчивого экономического состояния. На каждый затраченный рубль в производство хозяйство получает 60 копеек убытка. Особенно большой убыток в 3,2 млн. руб. приносит выращивание и откорм крупного рогатого скота.

Таблица 8 - Конкурентоспособность продукции фермерского хозяйства

Виды продукции	Реализовано, ц.	Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	Денежная выручка, тыс. руб.	Коммерческая себестоимость 1 ц., руб.	Цена реализации 1 ц., руб.	Прибыль от реализации тыс. руб.	Рентабельность, %	Структура товарной продукции, %
Зерно	17075	9770	9498	572	556	-272	-2,8	26,2
Молоко	9326	10150	13356	1088	1432	3206	31,6	36,8
Крупный рогатый скот	1102	16588	13430	15052	12187	-3158	-19,0	37,0
Итого	х	36508	36284	х	х	-224	-0,6	100,0

В данной ситуации целесообразно не реализовывать зерновые с убытком для предприятия, а использовать их на откорме крупного рогатого скота, что позволит увеличить прирост и повысить экономическую эффективность. Возможно также снижение коммерческой себестоимости на основе интенсификации производства, или смены товарной стратегии, - т.е. реализовать молодняк скота на дорастивание и откорм в другие хозяйства, - (при дефиците собственной кормовой базы).

Возможны и другие варианты совершенствования специализации хозяйства. В этом вопросе играет важную роль товарная политика хозяйства.

Возможны и дополнительные виды деятельности в фермерском хозяйстве, на (некоторые из них нужно получать лицензию):

- обучение технологии производства (образовательные услуги);
- оказание медицинских услуг (кумысолечение и др.);
- социальное, культурно-бытовое обслуживание ( агротуризм);
- производство товаров народного потребления (тара и др.);
- строительство;
- сервисные услуги – (снабжение, сбыт, ремонт техники).

При определении специализации фермерского хозяйства (выбора экономической ниши) оцениваются следующие позиции:

1. Близость к рынку сбыта.
2. Емкость рынка сбыта.
  - 1) наличие конкурентов и конкурентных товаров;
  - 2) демографическая структура населения;
  - 3) семейные традиции, культура населения;
  - 4) экономическое положение населения (покупательная способность);
  - 5) социальная культура населения, социальный престиж;
  - 6) наличие льгот.
3. Близость к источникам сырья.
4. Наличие запасов (резервов) сырья.
5. Ожидаемая прибыль и прибыль на единицу продукции.
6. Чистая прибыль за вычетом расходов.

В долговременной стратегии развития фермерского хозяйства необходимо осуществлять грамотную товарную политику.



## **6. Как осуществить эффективную товарную политику и сформировать продуктовый портфель в фермерском хозяйстве?**

В фермерском хозяйстве необходимо постоянно работать с товаром, как в краткосрочном периоде, так и в долгосрочной перспективе, иначе вы можете оказаться в ситуации, - когда товар не пользуется спросом, не окупаются затраты на его производство, ферма приходит в упадок. Избежать этого поможет эффективная товарная политика.

Товарная политика – это деятельность, связанная с планированием и осуществлением совокупности стратегий и мероприятий по формированию конкурентных преимуществ с точки зрения текущих и долгосрочных целей предприятия.

Товарная политика – многомерная сложная сфера деятельности, требующая принятия решений о конкурентоспособности товарной номенклатуры, товарного ассортимента, использования марочных названий, упаковки, сервисных услуг, каналов распределения товаров.

Товарная политика должна дать ответ на вопросы:

- Какие товары производить?

- Когда?

- Для кого?

- На какие сегменты рынков выходить?

- Какие использовать технологии ?

- Какова конкурентоспособность товара, по отношению к товарам конкурентов?

Важной задачей товарной политики является определение оптимального соотношения между новыми и освоенными товарами. Сбалансированный продуктовый портфель должен включать товары, находящиеся на разных этапах жизненного цикла.

Предпринимательская деятельность является эффективной в том случае, если производимый предприятием товар, находит спрос на рынке. Товар как продукт труда представляет собой полезную вещь или полезный эффект живого труда, ценность, приобретение и использование которого потребителем, удовлетворяет его конкретную потребность.

Методологической основой разработки товарной полити-

ки является системный, ситуационный подход, обеспечивающий взаимодействие трёх составных:

- Возможностей рынка
- Целей предприятия
- Ресурсов предприятия

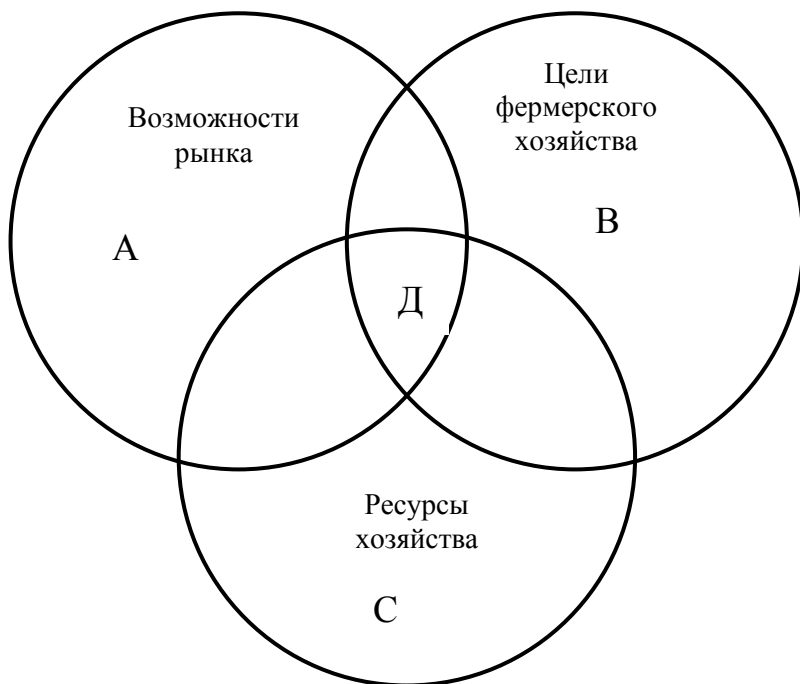


Рис. 2. Взаимосвязь целей, ресурсов предприятия и возможностей рынка

Сектор - А – возможности рынка и цели фермерского хозяйства совпадают. Задача состоит в выявлении и поиске ресурсов.

Сектор - В - возможности рынка и ресурсы фермерского хозяйства совпадают. Задача состоит в корректировке целей фермерского хозяйства.

Сектор - С – цели и ресурсы фермерского хозяйства совпадают. Задача состоит в создании (формировании) рынка.

Сектор - Д – все факторы совпадают, что создаёт условия для разработки и осуществления оптимальной товарной политики фермерского хозяйства.

Потребительская ценность товара выступает как совокупность свойств, связанных как непосредственно с самим товаром, так и с сопутствующими услугами.

Применительно к продукции фермерского хозяйства следует определить, в каком секторе функционирует хозяйство и какова должна быть товарная политика по конкретным товарам.

Товарами (продукцией) фермерского хозяйства могут быть:

- физические объекты (зерно, мясо, молоко и др.);
- работы и услуги;
- идеи (бизнес-идеи, идеи по совершенствованию технологии производства и переработки сельхозпродукции и др.);
- фермерские хозяйства (организации) в целом;
- личности, - (квалифицированные кадры);
- рекреации (места отдыха).

Каждый товар имеет три уровня, в зависимости от состояния и грамотной разработки которых, зависят функциональные свойства конкурентоспособность, и, в конечном счёте, экономическая эффективность.

Товар является ценностью для потребителя, если он интегрирует (объединяет) в себе как элементы физических, технических характеристик, так и рыночные характеристики, создающие дополнительный эффект для покупателя.

Важнейшей рыночной характеристикой товара является конкурентоспособность – способность товара быть востребованным на рынке.

Представленная схема (рис.) позволяет осмыслить каждый товар, как совокупность всех трёх его уровней.

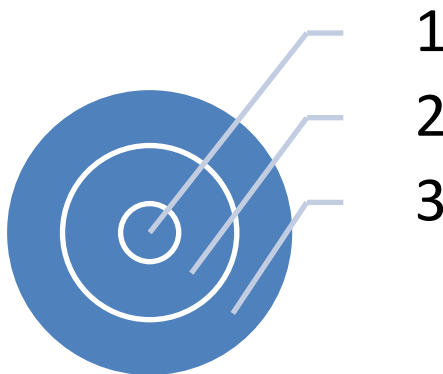


Рис.3. Три уровня товара

1.- Товар по замыслу ("ядро" товара) - это характеристика основного предназначения товара, это та услуга (выгода), которую в действительности приобретает покупатель или та проблема, которую решает потребитель с помощью данного товара.

2.- Товар в реальном исполнении - это предлагаемый на продажу товар с определенным набором свойств, внешним оформлением, уровнем качества, марочным названием, упаковкой.

3.- Товар с подкреплением - это реальный товар вместе с сопровождающими его услугами: гарантии, сервис, монтаж, кредитование, доставка.

Конкурентоспособность товара определяется совокупностью качественных, экономических и маркетинговых характеристик.

Качественные показатели конкурентоспособности характеризуют свойства товара с точки зрения готовности товара удовлетворять конкретную потребность.

Экономические показатели должны учитывать цену потребления товара, т.е. затраты на приобретение товара и его эксплуатацию.

Маркетинговые показатели характеризуют окружение товара, что обеспечивает привлекательность товара для потребителей.

Показатели конкурентоспособности товара могут быть дифференцированы по трём группам показателей.

Качественные показатели:

- функциональные свойства товара (продукции);
- нормативно производственные;
- эргономические;
- эстетические;
- показатели надёжности, безопасности.

Экономические показатели:

- цена товара;
- затраты на эксплуатацию товара.

Маркетинговые показатели:

- гарантии;
- сервис (обслуживание);
- кредитование;
- имидж товара.

Таким образом, конкурентоспособность товара – относительный показатель, который отражает отличие характеристик данного товара от характеристик товара – конкурента, как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам, связанным с его производством, использованием и маркетинговым сопровождением.

За время своего существования товар проходит несколько фаз развития.

Жизненный цикл товара (ЖЦТ) – это модель реакции рынка во времени (от появления идеи товара до прекращения его производства и сбыта).

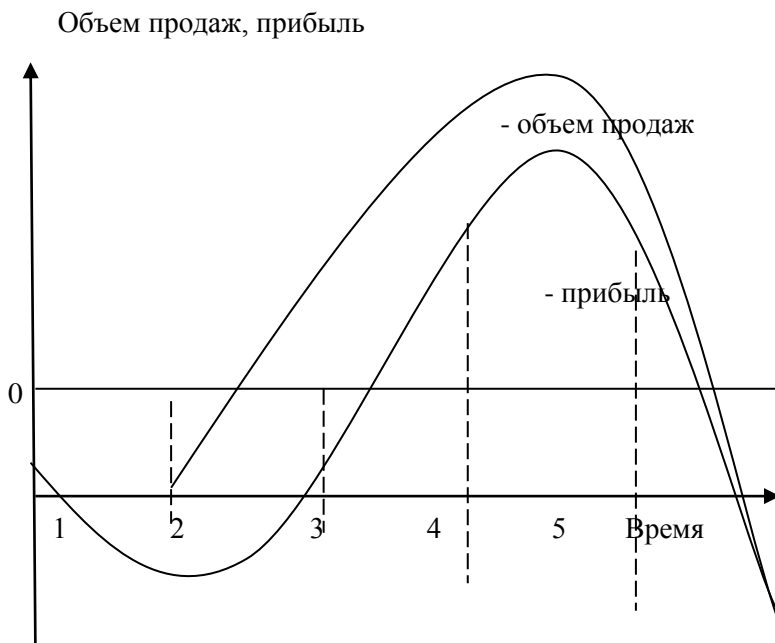
Жизненный цикл товара включает этапы:

1. Исследования и разработка товара.
2. Выведение на рынок.
3. Рост.
4. Зрелость.
5. Спад.

Каждый товар имеет свои жизненные циклы.

Концепция ЖЦТ позволяет предвидеть изменения в предпочтениях потребителей и управлять ассортиментом, достигая сбалансированного сочетания новых развивающихся и зрелых товаров, т.е. в продуктовый портфель фермерского хозяйства должны быть включены товары находящиеся на разных этапах жизненного цикла.

Фермерское хозяйство в своей деятельности должно учитывать стадии ЖЦТ и своевременно корректировать как товарную политику и стратегию, так и деловую политику, в целях сохранения конкурентоспособности продукции.

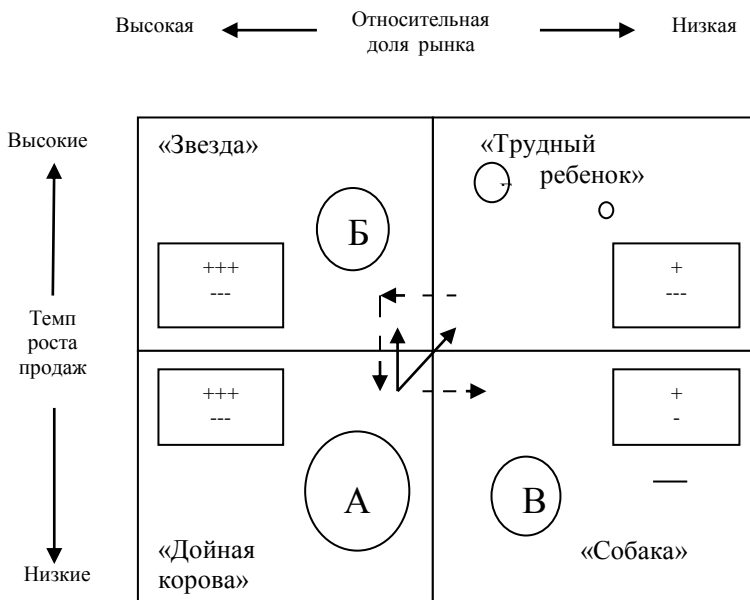


Стадии (этапы) жизненного цикла товара:

1. – Исследование и разработка товара
2. – Выведение на рынок
3. – Рост
4. – Зрелость
5. – Спад (уход с рынка)

Рис. 4. Жизненный цикл товара

В основу матрицы БКГ положена концепция жизненного цикла товара. Матрица позволяет классифицировать товары предприятия по показателям относительной доли рынка (доля рынка предприятия по сравнению с сильнейшим конкурентом и темпом роста рынка). Рис. 5.



- +++ крупные денежные поступления;
- +++ крупные денежные поступления;
- + небольшие денежные поступления;
- небольшие денежные затраты;
- крупные денежные затраты;
- - основные направления эффективных финансовых потоков;
- > - типичный путь развития продуктового портфеля;
- объём продаж.

Рис. 5. Матрица БКГ «рост рынка – доля рынка»

Товар – «звезда» - это рыночный лидер в развивающейся отрасли, находится на стадии роста ЖЦТ. Основные стратегические усилия должны быть направлены на то, чтобы оберегать, укреплять, наращивать отличительные преимущества. Средства реализации стратегии – снижение издержек, цены, совершенствование продукции, активное продвижение на рынок.

Товар – «дойная корова» занимает лидирующее положение в зрелой или сокращающейся отрасли (стадия зрелости ЖЦТ). Большие доходы, получаемые «дойной коровой», ис-

пользуются для поддержания других товаров. Меры по управлению товаром: периодические скидки, вариация, дифференциация, стимулирование повторных закупок.

Товар – «трудный ребёнок» находится на начальной стадии ЖЦТ, имеет незначительную долю на рынке в быстро развивающейся отрасли. Основные стратегические усилия – улучшение характеристик товара, усиленное продвижение на рынок. Риск финансовых вложений велик.

Товар - «собака» имеет небольшую долю на сокращающемся рынке (стадия спада ЖЦТ). Целесообразен переход на узкоспециализированный сегмент рынка, сокращение обслуживания или исключение из продуктового портфеля предприятия.

Ключевые вопросы формирования товарной политики могут быть решены на основе портфельного анализа (анализа товаров хозяйства), - (Рис.15).

Матрица Бостонской консультативной группы (БКГ) – матрица «рост рынка – доля рынка» позволяет определить рыночные позиции товаров, разработать товарную стратегию и тактику для каждого из них, оценить потребность в финансировании и потенциал рентабельности, определить равновесие продуктового портфеля.

Таблица 9 - Основные стратегические усилия (маркетинговая тактика) на разных стадиях жизненного цикла продукции

Наименование показателей	Стадии жизненного цикла продукции			
	«внедрение»	«рост»	«зрелость»	«спад»
Товар	Основной	Расширение номенклатуры	Выведение на рынок новых товаров	Уход с рынка или умирание
Цена	Низкая или ориентированная на рынок (лидера)	Цена выше, чем на первом этапе	Скидки и тактические действия в отношении цены	
Сбыт	Распределение товара ограничено, концентрация на одном сегменте	Расширение сбыта, выход на новые сегменты	Интенсивный сбыт	Избирательное распределение товара
Продвижение товара ограничено	Усилия	Значительные усилия	Ослабление усилий до уровня соответствия прибыли	«Потерянный товар»

Формирование товарной политики включает разработку стратегии и тактики её проведения.



Товарная стратегия – это долговременный курс товарной политики, рассчитанный на перспективу и предусматривающий решение принципиальных задач.

Товарная стратегия предполагает 3 направления работы с товаром:

- инновация товара;
- модификация товара;
- элиминация товара.

По стратегии «инновация», разработка и внедрение на рынок новых товаров осуществляется в соответствии с принципами и методами инновационной политики.

Использование инновационной стратегии, наряду с разработкой товара, предусматривает осуществление пробного маркетинга и только на следующем этапе, развёртывание коммерческого производства.

Таблица 10 - Направления работы с товаром

Инновация	Модификация	Элиминация
1. Разработка подлинно нового товара	1. Вариация	1. Специализация
2. Разработка товара рыночной новизны	2. Дифференциация	2. Снятие с производства

Модификация товара возможна путём вариации и дифференциации. Вариацией товара называется изменение его параметров и свойств, причём старый товар исключается из производственной программы. Основанием для вариации являются новые требования покупателей к характеристикам товара и необходимость ответа на действия конкурентов.

Дифференциация товара – изменение товара при условии, что старый продукт не снимается с производства. Мотивом стратегии является стремление фермерского хозяйства учесть особенности отдельных сегментов рынка.

Задача элиминации состоит в выявлении устаревших, непривлекательных товаров с последующей их переаттестацией. Возможные решения – специализация, снятие с производства (продажа другим предприятиям; ускоренная распродажа товарных запасов).

На основании товарной политики и стратегии разрабатывается производственная программа фермерского хозяйства, формируется продуктовый портфель.

Производственная программа предприятия – это план производства и реализации продукции определённого ассортимента и качества в натуральном и стоимостном выражении.

Стоимостными показателями производственной программы являются валовая и товарная продукция.

Разработка производственной программы заключается в создании такой совокупности товаров, которая позволяет:

- достигать цели предприятия;
- удовлетворять потребности покупателей;
- эффективно использовать производственные мощности;
- формировать конкурентные преимущества.

Базой для определения производственной программы являются:

- стратегические и текущие цели фермерского хозяйства;
- товарная стратегия;
- результаты исследования рыночной конъюнктуры;
- ресурсы фермерского хозяйства (материальные, трудовые, финансовые);
- достижения научно-технического прогресса.

Производственная программа хозяйства должна обеспечить соответствие товарного предложения объёму и структуре рыночного спроса.

Схематично товарные стратегии представлены на рисунке 16.



Рис. 6. Товарные стратегии фермерского хозяйства

В соответствии со специализацией фермерского хозяйства следует продумать товарную стратегию, позволяющую увеличить объёмы производства и реализации, выйти на новые рынки, повысить рентабельность.

Таблица 11 - Товарная стратегия фермерского хозяйства

Виды товара	Товарные стратегии		
	Инновация	Модификация	Элиминация
Зерно	Осуществить внедрение новых сортов интенсивного типа	Использовать стратегию вариации, убрать старые сорта из продуктового портфеля	Изменить структуру посевных площадей под зерновыми, увеличив производство более востребованных и рентабельных, - (гречихи)
Свиньи	Использовать породы интенсивного типа, Дюрок, Ландрас	Модифицировать технологию, что позволит за 6 месяцев иметь свиней весом в 100 кг.	Исключить из товарного ассортимента молочных поросят, как менее рентабельный товар.

При разработке продуктового портфеля в фермерском хозяйстве, следует уделить внимание разработке уровней товара.

Таблица 12 - Уровни товара по основной товарной продукции фермерского хозяйства

Виды продукции	Товар по замыслу	Товар в реальном исполнении	Товар с подкреплением
Зерно	Продовольственное зерно пшеницы ГОСТ Р 52554-2006	Соответствие ГОСТ Р 52554-2006 , Сертификат на продовольственное зерно, упаковка в мешки	Доставка товара, продажа в кредит
	Зернофуражные культуры, - овёс. ячмень, ГОСТ Р	Соответствие ГОСТ Р, доведение зерна до влажности 15%.	Доставка на ферму в соответствии с заказом.
	Семена зерновых, пшеница, рожь кондиций супер-элита и элита, ГОСТ Р	Соответствие ГОСТу , упаковка в мешки весом 50 кг, получение сертификата на семенное зерно	Доставка товара, консультации по технологии возделывания. Возможно продажа в кредит, или бартерный обмен в определенном соотношении товара.

Картофель	Продовольственный, ГОСТ Р 51808- 2001	Качество в соответствии с ГОСТ Р 51808-2001 и требованиями заказчика, затаривание в сетки по 3 кг.	Доставка в соответствии с договором
	ГОСТ Р на Семенной картофель	Сорта ранний «Журавинка» и поздний «Ред Скарлет», с получением сертификата на сортовые семена., Затаривание в сетки по 45 кг	Доставка в сроки в соответствии с договором
Мясо КРС	Крупный рогатый скот, мясной породы Герефорд ГОСТ Р 54315-2011	100 голов Вес каждой головы, - 480-500 кг, откорм в сроки в соответствии с договором	Самовывоз транспортом заказчика в установленные сроки
Молоко	Молоко ГОСТ Р 52054-2003	Жирность молока на выше 3,5%, остальные параметры в соответствии с ГОСТом,	Вывоз транспортом заказчика в 7, 00 и 23,30
Другая продукция, (указать)			

Определить показатели конкурентоспособности товара по сравнению с товаром конкурента.

Таблица 13 - Критерии конкурентоспособности товара, - картофель

Виды показателей	Характеристика конкурентоспособности товара	
	собственного	основных конкурентов
Качественные показатели		
Функциональные	Картофель с жёлтой мякотью, содержанием крахмала 16%, белка 3%, дегустационные качества высокие.	Картофель с белой мякотью, содержание крахмала 15%, белка следы. Дегустационные качества средние.
Нормативно-производственные	Картофель с наружными глазками. При очистке меньше потерь	Глазки внутренние, большие потери при очистке
Эргономические	Картофель средний и крупный по фракциям	Картофель на калиброван по фракциям
Эстетические	Картофель красивой овальной формы, кожица плотная жёлтая	Картофель неоднородный по форме, имеются повреждения провололочником.
Экологические	Экологически чистый продукт, выращен без применения химических препаратов, использовались биологические и механические способы защиты растений.	Картофель выращен с использованием средств защиты растений и значительных доз удобрений, но границы допустимых уровней не превышены.

Экономические показатели		
Цена	600 руб. за 1 ц	550 руб. за 1 ц
Затраты на эксплуатацию	10 руб. на 1ц (очистка)	60 руб. на 1 ц, (очистка и калибровка)
Соотношение цены и качества	Соотношение цены и качества наиболее оптимальное, с учётом экологической чистоты	Соотношение цены и качества менее оптимальное, так как требуются значительные затраты на деление продукта на фракции, (крупная, средняя, мелкая), а также на очистку. Качество и дегустационные характеристики ниже.
Маркетинговые показатели		
Гарантии	Гарантии качества и сроков поставки	Гарантии сроков по доставке. Качество допустимое.
Сервис	Затаривание в сетки по 3 кг	Затаривание не предусмотрено
Кредитование	Возможна поставка в кредит	Кредит исключён
Имидж товара	Высокий, стабильный	Не определён, средний
Возможность замены	Каждая партия проверяется, качество гарантируется, замена не требуется	Замена не предусмотрена. Качество среднее.
Доставка	Своим транспортом	Самовывоз транспортом покупателя.
Полнота и объективность информации о товаре	Информация полная о товаре (сорт, технология производства, содержание нитратов и др.), имеется сертификат качества	Информация о товаре не полная. Но сертификат соответствия имеется.
Дисконтная привлекательность	При покупке свыше 1 т., предусмотрена дисконтная скидка 3%.	При покупке свыше 2 т., дисконтная скидка составляет 2%.

Конкурентоспособность товара определяется многими параметрами, которые следует детально изучить и определить конкурентные преимущества своего товара, по сравнению с основными конкурентами. Это поможет вам показать выгодность сделки партнёру по бизнесу, при заключении договора.

При разработке продуктового портфеля в фермерском хозяйстве, следует осмыслить, - на какой стадии жизненного цикла находится товар.

Может возникнуть вопрос, - картофель, молоко и другие продукты питания не могут по жизненному циклу войти в стадию завершения, спада, смерти продукта. Однако этот вопрос следует рассматривать глубже. Картофель, - традиционный продукт питания, однако возделываемые сорта имеют разную потребительскую ценность, которая может привести к стадии за-

вершения, т.е. невостребованности товара. С появлением сортов картофеля с жёлтой мякотью (с повышенным содержанием каротина, провитамина А), а также с содержанием белка до 3%, сорта другого качества уходят с рынка.

По молоку, ситуация аналогичная. Молоко, – ценный незаменимый продукт, однако в западных странах ценится молоко с жирностью 2 %, но с высоким содержанием белка, витаминов и микроэлементов. Поэтому, с изменением потребительских предпочтений населения по молоку, фермеру необходимо для поддержания конкурентоспособности, не только изменить рацион кормления, но и возможно заменить стадо.

При оценке продуктового портфеля фермерского хозяйства необходимо определить размер затрат на рекламу, в зависимости от характеристики товара и его жизненного цикла, а также основные направления эффективных финансовых потоков.

Следует определить по наиболее убыточным товарам (собакам) возможность модификации товара на 3-х уровнях или на одном из трех уровней, - «товар по замыслу», «товар в реальном исполнении» или «товар с подкреплением».

## **7. Как взаимосвязаны логистика и эффективность фермерского хозяйства?**

В практике фермерской деятельности логистика имеет важное значение, и оказывает большое влияние на конкурентоспособность и экономическую эффективность.

Логистика касается как поставки сырья, так и доставки продукции потребителю и нарушение этих процессов приводит к негативным последствиям, - недопроизводству продукции, потере клиента, партнёра по бизнесу и др.

Суть логистики заключается в организации рационального процесса продвижения товаров и услуг от поставщиков сырья к потребителям, функционирования сферы обращения продукции, товаров, услуг, управления товарными запасами и провиантом, создания инфраструктуры товародвижения.

Задачами логистики являются:

- обеспечение перемещения товара в пространстве (перевозка);
- движение во времени (хранение);

- перераспределение (сортировка, перегрузка).

Целевые функции логистики охватывают количество товара, сроки доставки, используемые средства, пункты и пути транспортировки. Более детально задачи и функции логистики товаров представлены в таблице 29.

При заключении договоров с клиентами следует предварительно осмыслить всю цепочку логистики, определить реальность реализации процесса, поскольку нарушение договора, - (сроков и количества и качества продукции), может привести к штрафам и даже потере партнёра.

На основании изложенных теоретических позиций следует разработать логистику товаров в фермерском хозяйстве. В таблице 30 приведена логистика картофеля.

Таблица 14 - Логистика товаров

Целевая функция	Перемещение в пространстве (перевозка)	Движение во времени (хранение)	Перераспределение (сортировка, перегрузка, перевалка)
- количественная;	объем перевозок	объем хранящихся товаров	количество товаров, нуждающихся в пересортировке
- сроки;	начало, окончание, продолжительность перевозок	время хранения	продолжительность пересортировки
- средства;	виды транспортных средств	типы складских помещений, методы хранения	погрузчики, упаковочные машины
- пункты и пути транспортировки	транспортные пути и пункты доставки	места хранения (упорядоченное или произвольное хранение)	места пересортировки

При разработке логистики по конкретному товару вы сможете оценить материальную базу фермерского хозяйства и определить сумму необходимых инвестиций, позволяющих совершенствовать транспорт, оборудование складов, хранилищ в целях сохранения и повышения качества продукции, своевременной её доставки.

Разработка логистики является необходимой составляю-

щей в деятельности фермера, она позволяет рационально использовать время и грамотно его распределить, а также рассчитать необходимое количество работников, техники, продукции, которое требуется для реализации договора (в данном случае с «Линией» о поставке картофеля).

Таблица 15 - Логистика товара, - картофель

Целевая функция	Перемещение в пространстве (перевозка)	Движение во времени (хранение)	Перераспределение (сортировка, перегрузка, перевалка)
Количество	20 тонн	30 т.	25т
Сроки начала и окончания процесса, сроки поставки	30 декабря 2014г. в 7 часов доставка в торговую сеть «Линия» г Брянск Время оформления документов с 4.30, время в пути с 5 до 7 часов	Август-сентябрь 2014 г. загрузка картофеле-хранилища Обеспечение должных условий хранения Апрель-май-2015 г. окончание хранения	27 декабря Получение сертификата соответствия 28-29 декабря Начало сортировки 9.00 28 декабря 29 декабря с 8.00 продолжение сортировки, затаривание и погрузка в рефрижератор.
Средства	Рефрижератор	Картофеле-хранилище	транспортёр
Пункты и пути транспортировки.	г. Брянск, Линия в Фокинском районе, из г. Старобуб	с. Дальнее	С. Дальнее Картофеле-хранилище

В мировой практике широко используется логистика «Кан-бан», или «точно во время». Используя эту логистику по поставке сырья, фермерское хозяйство может снизить издержки на строительство хранилищ, и др. В Японии фермерские хозяйства используют логистику «Кан-бан» в доставке кормов на фермы занятые выращиванием и откормом животных, птицы. Это формирует высокий уровень производственной культуры. «Кан-бан», - это доставка сырья, продукции по карточкам, в соответствии с графиком и качеством, – как определено в договоре.



## 8. Какое качество продукции предпочитает потребитель?

С повышением уровня жизни население всё больше заботит качество производимой продукции. При низких доходах требования к качеству невысокие. А вот чем выше доходы, тем выше и требования, так как возрастает ценность жизни, - желание прожить очень долго и без болезней.

Существует многообразие стандартов, определяющих, как качество продукции, так и методы измерения качества, а также стандарты на систему управления качеством.

Качество, – многомерная категория, касающаяся всех сторон жизни, - и качества кадров, качества жизни, качества услуг, - медицинских, образовательных и прочих.

Критерии оценки качества также разнообразны, - это лабораторные методы, органолептические (на цвет, вкус, внешний вид и др.), и расчётные методы.

По критериям качества продукции существуют международные стандарты (ГОСТ), стандарты РФ (ГОСТ Р), технические условия (ТУ). Технические условия предусматривают некоторые отклонение в рецептуре изготовления продукции, без ущерба для потребителя.

В Европе существуют стандарты на технологию изготовления (производства) продукции, чего нет в РФ, применительно к технологии выращивания сельскохозяйственной продукции.

В Европе и на Западе придерживаются иных критериев качества. В соответствии с рекомендациями медиков, - стандарты на молоко другие, - основное в молоке, не содержание жира, а другие компоненты. Качество продукции проверяется на содержание остаточных антибиотиков и др. веществ, которые не всегда предусмотрены в стандартах РФ.

В последнее время, в развитых странах приобрела популярность экологически чистая, натуральная продукция, которая идет под брендом «БИО», и стоит гораздо дороже, чем продукция, произведенная по обычной технологии с применением химических средств защиты растений и животных, а также минеральных удобрений.

Отдельную группу стандартов составляют стандарты по управлению качеством продукции, - это группа стандартов ИСО

9000, и стандарты ХАССП.

Стандарты ISO 9000 (ИСО) признаны во многих странах. Существуют переведенные на национальные языки и адаптированные версии стандартов, такие как, ГОСТ Р ИСО 9000.

В то же время сертификация по ISO 9000 не является обязательным требованием к производителям.

Даже в промышленно развитых странах, сертификация по ISO 9000 обязательна (по закону), только для поставщиков в военной и аэрокосмической отраслях, а также в некоторых отраслях, производящих продукцию, от качества которой зависят жизни людей.

Однако, наличие сертификата ISO 9000, тем не менее, зачастую является ключевым фактором успеха на многих рынках или даже выхода на них. Оно свидетельствует о принадлежности компании к цивилизованному деловому миру. Кроме того, системы качества многих компаний требуют наличия сертифицированных систем качества у их поставщиков.

Универсальность семейства стандартов ISO заключается в том, что они не предлагают абсолютных измеримых критериев качества для каждого отдельного вида продукции и услуг (например, требуемых технических характеристик продукции).

Это было бы и невозможно - **ведь качество - это способность продукции или услуг удовлетворять потребности людей в соответствии с назначением**, а потребности - бесконечно разнообразны.

Стандарты семейства ISO 9000 задают лишь методологию функционирования системы качества, которая в свою очередь должна обеспечивать высокое качество продукции и услуг, производимых предприятием, иными словами - обеспечивать высокую степень удовлетворенности потребителей.

Стандарты ИСО 9000 могут быть применены в любой отрасли и в любой стране мира. Различным будет лишь наполнение элементов системы качества.

В системе контроля качества существует множество подходов, но наиболее интересный, разработан японским экономистом, - Исикава Каору. Он выделил 4 этапа контроля качества:

1. контроль качества сырья и средств производства;
2. контроль качества кадров;

3. контроль качества технологии;
4. контроль качества готовой продукции.

Самым неэффективным этапом контроля является четвёртый этап, когда производственный процесс завершён, затрачены трудовые и материальные ресурсы, но исправить уже ничего невозможно. Поэтому следует основное внимание обратить на предыдущие этапы контроля.

В системе ИСО 9000 предлагается для повышения качества продукции использовать «спираль», или «петлю качества», основанную на прохождении этапов, связанных с жизненным циклом продукции.

На каждом этапе следует определить, не только необходимую сумму затрат на повышение качества, но и подразделить эти затраты на 4 уровня:

- материальные затраты;
- экономические затраты (материальное стимулирование повышения качества продукции, более качественный труд);
- социальные издержки, связанные с повышением квалификации, морального стимулирования труда;
- организационные издержки, связанные, (при большом объёме производства) с выделением организационной структуры, обеспечивающей повышение качества продукции, а при небольшом объёме производства следует определить систему разделения труда, при которой конкретный исполнитель будет отвечать за систему управления качеством продукции. И не всегда это сможет полностью осуществлять глава крестьянского (фермерского) хозяйства.

Далее приведена петля, или спираль качества, обеспечивающая повышение качества картофеля.

При площади посадки картофеля в 100 га и урожайности в 300 ц с га, дополнительные затраты на повышение качества картофеля составят 14,3 руб. в расчёте на 1 ц. При увеличении цены 1 ц картофеля более высокого качества только на 50 руб., рентабельность дополнительных затрат составит 249,7%, т.е. каждый рубль затраченный дополнительно на повышение качества картофеля принесёт 2,5 руб. прибыли.

$$P=(50-14,3) : 14,3 \times 100= 249,7\%$$

Таблица 16 - Спираль (петля) качества» по МС ИСО 9000 по картофелю (в соответствии со специализацией фермерского хозяйства)

Элементы спирали качества	Современное состояние проблемы и необходимые затраты на её решение	Сумма дополнительных затрат тыс. руб.
1. Маркетинг	Исследование рынка картофеля недостаточно, ферма не имеет постоянных потребителей, не работает на заказ Необходимо осуществить поиск каналов реализации (поездки, интернет ресурс)	35
2. Проектирование и разработка товара	Картофель выращивается с низким содержанием крахмала, необходима замена сортов картофеля на более пригодные для получения крахмала ( изучение оригинаторов сортов и возможностей поставки семян)	12
3. Планирование производства	Разработка технологической карты, позволяющей осуществить производство картофеля с требуемым уровнем содержания крахмала.	5
4. Подготовка и разработка производственного процесса	Разработка системы машин, позволяющих полностью механизировать производственные процессы. Заключение договоров с НИИ, опытными станциями, на поставку качественного посадочного материала	18
5. Подготовка и разработка технологического оборудования	Реконструкция картофелехранилища	60
6. Материально-техническое снабжение	Сортообновление	56
	Приобретение дополнительной техники и оборудования (желателен вариант сделки по лизингу)	80
7. Производство	Производство картофеля с повышенным содержанием крахмала по славянской (или голландской) технологии	20
8. Контроль	Контроль качества на всех этапах, (и на заключительном, - готовой продукции)	15
9. Упаковка	Упаковка в тару по 50 кг на упаковочной машине, (если предусмотрено потребителем)	(400)
10. Хранение	Затраты на хранение картофеля в оборудованных картофелехранилищах	20
11. Транспортировка	Транспортировка на крахмальный завод	60
12. Реализация	Реклама, погрузка, разгрузка, получение сертификата	45
13. Утилизация после использования	Очистка картофелехранилища, утилизация отходов	3
Итого	х	429

В настоящее время предприятиями нередко используется система повышения качества продукции ХАССП, имеющая несколько отличительную концепцию (точку зрения).

ХАССП (англ. Hazard Analysis and Critical Control Points (НАССР) — анализ рисков и критические контрольные точки) — концепция, предусматривающая систематическую идентификацию, оценку и управление опасными факторами, существенно влияющими на безопасность продукции

Система ХАССП — совокупность организационной структуры, документов, производственных процессов и ресурсов, необходимых для реализации ХАССП.

Малым и средним предприятиям, фермерским хозяйствам, работающим в области переработки продуктов питания, важно использовать ХАССП по двум причинам.

Во-первых, он приносит внутренние выгоды, такие, как сниженный риск изготовления и продажи небезопасных продуктов, что тем самым будет гарантировать более высокую уверенность потребителя в этих продуктах. Во-вторых, во многих странах органы, контролирующие пищевую отрасль, принимают или, наверняка, собираются принять ХАССП в своих нормативных требованиях по пищевой продукции. Внедряя ХАССП, вы получаете больше шансов преуспеть в экспорте в эти страны.

Эта система обеспечивает контроль на всех этапах производства пищевых продуктов, любой точке процесса производства, хранения и реализации продукции, где могут возникнуть опасные ситуации и используется в основном предприятиями — производителями пищевой продукции. При этом особое внимание обращено на критические контрольные точки, в которых все виды рисков, связанных с употреблением пищевых продуктов, могут быть предотвращены, устранены или снижены до приемлемого уровня в результате целенаправленных мер контроля.

Для внедрения системы ХАССП производители обязаны не только исследовать свой собственный продукт и методы производства, но и применять эту систему и ее требования к поставщикам сырья, вспомогательным материалам, а также к системе оптовой и розничной торговли.

Система ХАССП не является системой отсутствия рисков. Она предназначена для уменьшения рисков, вызванных воз-

можными проблемами с безопасностью пищевой продукции.

Система ХАССП является эффективным орудием управления, которое используется для защиты предприятия, фермерского хозяйства (торговой марки) при продвижении на рынке пищевых продуктов и защите производственных процессов от биологических (микробиологических), химических, физических и других рисков загрязнения.

Системы ХАССП применяются практически во всех цивилизованных странах мира как надежная защита потребителей. В странах Европейского союза внедрение ХАССП началось с Директивы Совета Европы по гигиене продуктов питания № 93/43/ЕС от 14 июня 1993, которая требует, чтобы компании, занятые в пищевой промышленности, разрабатывали системы, основанные на ХАССП, в целях обеспечения безопасности пищевой продукции.

В 2004 году взамен Директивы 93/43/ЕС Европейским парламентом и Советом Европы было принято Постановление 852/2004 «О санитарно-гигиенических правилах производства пищевых продуктов».

В начале 21-го века в США, Канаде и Евросоюзе наличие системы ХАССП стало обязательным требованием.

1 июля 2001 года — на территории РФ введен в действие государственный стандарт ГОСТ Р 51705.1-2001 «Системы качества. Управление качеством пищевых продуктов на основе принципов ХАССП. Общие требования».

В соответствии с решением № 880 от 9 декабря 2011 года Комиссии Таможенного Союза Евразийского Экономического Сообщества с 1 июля 2013 года в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации вступает в силу технический регламент Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции» (ТР ТС 021/2011). Согласно этому регламенту внедрение принципов ХАССП для организаций, участвующих в цепи создания пищевой продукции становится обязательным.

Система ХАССП должна разрабатываться с учетом семи основных принципов:

1. Проведение анализа опасных факторов (рисков) - путем процесса оценки значимости рисков и их уровня опасности на всех этапах жизненного цикла продукции.

2. Определение критических контрольных точек.
3. Задание критических пределов для каждой ККТ - определение критерия, который показывает, что процесс находится под контролем.
4. Разработка системы мониторинга, позволяющая обеспечить контроль критических контрольных точек на основе планируемых мер или наблюдений.
5. Определение корректирующих действий, которые следует предпринять в случае, когда результаты мониторинга указывают на отсутствие управления в конкретной критической контрольной точке.
6. Разработка процедуры верификации, для подтверждения результативности работы системы ХАССП.
7. Разработка документации в отношении всех процедур и записей, соответствующих принципам ХАССП и их применению.

Система ХАССП не может существовать сама по себе. Еще необходимы практика надлежащей гигиены и другие предпосылки для переработки пищевой продукции, а также высокая обязательность руководства организации: система ХАССП их не заменяет.

Обучение является еще одним существенным требованием успешности системы ХАССП. В качестве помощи при разработке конкретной программы обучения для внедрения ХАССП, следует подготовить рабочие инструкции и процедуры, которые определяют задачи оперативного персонала в каждой из критических контрольных точек.

В Канаде разработана Программа повышения безопасности пищевой продукции (а Food Safety Enhancement Programme, FSEP), для поощрения создания, основанных на ХАССП, процедур во всех зарегистрированных компаниях, занятых в сельском хозяйстве и секторе переработки пищевой продукции, на фабриках по переработке мяса и птицы.

В Европейском союзе Директива Совета Европы по гигиене продуктов питания № 93/43/ЕЕС от 14 июня 1993 требует, чтобы компании, занятые в пищевой промышленности, разрабатывали системы, основанные на ХАССП, в целях обеспечения безопасности пищевой продукции. Далее эта Директива предлагает, чтобы государства-члены Союза разрабатывали правила

практики по конкретным сферам пищевой отрасли и приняли EN 29000 (европейский эквивалент серии ИСО 9000), чтобы внедрить общие правила гигиены, а также разработать руководство по практике надлежащей гигиены.

Решение Европейской комиссии от 20 мая 1994 года (94/35/ЕСЗ) требует наличия системы «собственных проверок» для производства и продажи рыбной продукции в странах ЕС. Это Решение также применяется к импорту. Собственная проверка - это термин, используемый для всех действий, направленных на обеспечение и демонстрацию того, что рыбная продукция соответствует требованиям вышеназванного Решения. Меры собственной проверки, включенные в Решение, содержат требования ХАССП.

Системы менеджмента качества, основанные на принципах ХАССП, становятся обязательными в странах Таможенного Союза! 1 июля 2013 г. вступил в силу Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О БЕЗОПАСНОСТИ ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ», предписывающий: «При осуществлении процессов производства (изготовления) пищевой продукции, связанных с требованиями безопасности такой продукции, изготовитель должен разработать, внедрить и поддерживать процедуры, основанные на принципах ХАССП». Законодательная основа ХАССП дана в приложении.

## **9. На какие рынки целесообразно выходить фермеру и каковы преимущества различных схем продаж?**

Принимая решение о производстве и реализации продукции, следует определиться, кто будет потребителем продукции? На какой сегмент рынка работает предприятие?

Выделяют несколько сегментов:

- демографический, в котором важное значение имеет:
  - возраст потребителей (до-1 года, 1-2-4, 5-17, 18-55, св.56)
  - размеры семьи (многодетные, одинокие).
- географический, (конкретный район, Брянская область, г. Брянск, Подмосковье и др., вплоть до выхода на международный рынок);



- экономический, - потребители со среднедушевым доходом в месяц:

- до 8,0 тыс. руб.;
- 8,1-15,0 тыс. руб.;
- 15,1-25,0 тыс. руб.;
- св. 25,1 тыс. руб.

- национальный и религиозный (христиане, мусульмане, иудеи, др. вероисповедания и атеисты).

В зависимости от характеристики сегментов рынка следует ориентироваться в своей деятельности на конкретные масштабы производства, потребительские свойства продукции.

В рыночных сегментах в Брянской области преобладают, - малодетные семьи, с доходами до 8 тыс. руб. в месяц на человека, по вероисповеданию, - православные, - это самый большой сегмент.

Можно, конечно, сконцентрировать производство на более состоятельных потребителях, - со среднедушевым доходом в 15-25 тыс. руб. и более в месяц, но эта социальная прослойка не настолько велика, чтобы обеспечить масштабный объём реализации продукции. Производство и реализация продукции в небольших масштабах, на конкретных потребителей, может приносить существенный доход, но имеет больше рисков, так как может произойти снижение доходов этого сегмента в кризисный период, или смениться их потребительские предпочтения.

Существуют несколько схем реализации продукции:

- производитель- потребитель, когда посредническое звено исключено и производитель работает на конкретного (конкретных) потребителей, что позволяет ему более полно учитывать их спрос и своевременно его корректировать;

- производитель- посредник- потребитель. В этой схеме посредник играет большую роль, но уводит часть прибыли от производителя, который в первой схеме сам реализует продукцию. Получая меньшую выручку производитель передаёт функции по реализации, - посреднику;

- производитель- посредник – розничная торговля – потребитель. Это более сложная схема, но она перекладывает функции реализации на розничную торговлю. Конечно, эта схема уменьшает выручку производителя, но и потери и издержки

реализации перекадываются на плечи посредника и розничной торговли (дистрибьютера и ритейлера);

- производитель – посредник – логистический центр – розничная торговля – потребитель. В этой схеме реализации товар проходит через несколько посредников между производителем и потребителем, что увеличивает цену реализации. В этой цепочке производитель имеет самую скромную прибыль, так как посредники, увеличивая цену, могут снизить в результате спрос на конкретный вид товара.

В настоящее время наибольшую эффективность получает работа на заказ, по контракту.

Одной из форм получения выгодного контракта является тендер. Тендер (от английского tender «предложение») это форма заключения договоров, которая предполагает поставку товара, оказание услуг, или выполнение работ, выбранной, на конкурсной основе, организацией, на определённых условиях и в определённый срок, заранее оговоренный в документации.

Примечательно, что в российском законодательстве отсутствует понятие «тендер», но существует эквивалентное ему понятие «конкурс». Итогом проведения тендера является контракт с победителем, который предоставляет ему эксклюзивное право на выполнение работ или поставку товаров. Победителем тендера становится один из участников, предложение которого соответствует всем требованиям документации и оказалось наиболее выгодным для фирмы - организатора тендера. В большинстве случаев торги производятся государственными, муниципальными организациями и предприятиями с госучастием. Тендерные торги строго регламентируются законодательством, существует целый ряд требований к проведению подобных закупок и размещению подробной информации о торгах. Вся информация о государственных и муниципальных закупках собрана на официальном сайте госзакупок РФ. Там же можно найти информацию о результатах проведения тендеров.

Существует несколько видов тендеров. По форме проведения тендеры подразделяются на открытые и закрытые.

Информация об открытых тендерах общедоступна, и принять в них участие может любая, соответствующая профилю тендера компания, документально заявившая о своём предложении.

нии. Закрытая форма проведения тендера подразумевает конкурс на поставку сложного технического оборудования, или товаров и услуг, связанных с государственной обороной и безопасностью. В подобных тендерах участвует ограниченное число поставщиков, получивших персональное приглашение. Тендеры могут проводиться как в один, так и в два этапа.

На первом этапе участники предоставляют документацию без цен, организаторы изучают предложения, проводят переговоры, вносят изменения в первичную документацию.

На втором этапе участники вновь подают документацию с учётом изменений, и происходит окончательное утверждение исполнителя. Двухэтапные тендеры также могут быть открытыми и закрытыми.

Существует, как форма реализации, - прямые продажи, личные продажи, продажа потребительских продуктов или услуг, осуществляемая от человека к человеку вне стационарных точек розничной торговли. Продукты и услуги поставляются заказчикам независимыми продавцами; в зависимости от компании эти продавцы могут называться дистрибьюторами, представителями, консультантами или иначе.

По определению энциклопедических изданий, прямые продажи представляют собой форму организации розничной торговли вне стационарных торговых точек, например, с лотков, тележек, автомобилей и прочих временных торговых мест. Могут применяться как индивидуальными продавцами, так и организациями.

Прямые продажи осуществляются главным образом с использованием домашних, групповых демонстраций и продаж один-на-один, «непосредственно при личной презентации, демонстрации и продажи товаров и услуг потребителям, как правило, у них дома или на работе».

Российское исследование проводилось в рамках общемировой программы изучения социально-демографических и экономических показателей рынка прямых продаж, проводимой по инициативе Всемирной федерации ассоциаций прямых продаж.

Согласно результатам исследований 68% из опрошенных 1000 россиян подтвердили позитивное отношение к методу прямых продаж, а 74% к дистрибьюторам.

По результатам исследований 96% жителей России осведомлены о существовании компаний, использующих метод прямых продаж. Основными положительными качествами этого метода распространения являются:

- возможность приобретать товары по низким ценам (21,3%);
- экономить время при покупке (19,4%);
- получать более подробную информацию о товаре (17,7%);
- получать товар в удобном месте и удобное время (14,3%);
- высокое качество продукции (5,4%);
- широкий ассортимент (5,0%);
- возможность попробовать товар до покупки (3,3%);
- удобный способ покупки (3,1%);
- индивидуальный подход (2,8%);
- новые знакомства/общения (1,3%).

Главное преимущество работы дистрибьютором, по мнению опрошенных: возможность общаться с людьми, возможность заработка (в том числе и дополнительного), возможность приобрести реализуемый товар со скидкой, возможность самостоятельно определять график работы.

Главным недостатком опрошенные россияне назвали: необходимость навязывать потребителям реализуемый товар, затрачивать много усилий, деятельность дистрибьютора не гарантирует стабильный заработок.

## **10. Как более эффективно осуществлять систему взаимоотношений фермера с партнёрами?**

В фермерской деятельности взаимоотношения с партнёрами составляют очень сложную часть социально-психологических и экономических связей.

Сделка на доверии, заключённая в устной форме может в ряде случаев привести к большим убыткам и даже банкротству.

Более надёжной формой взаимосвязей является заключение договоров, предусматривающих штрафы, возмещение убыт-

ков в случае нарушения договорных позиций. Эта система даёт определённые гарантии устойчивости вашего бизнеса, - и в исключительных случаях, при нарушении договорных обязательств, вы можете обратиться в суд, с иском по возмещению ущерба и убытков. Договор, заключённый в устной форме таких гарантий не даёт.

В фермерской деятельности, учитывая длительность производственного процесса и размеры инвестиций, необходимых для развития производства, целесообразней заключать Договора контрактации, Договора на поставку сырья на длительный период, - 3-5 лет. Краткосрочные договора порождают неопределённость в долговременной перспективе отношений между партнёрами, а также в выборе специализации предприятия и формировании его материально-технической базы.

Состояние (конъюнктура) рынка может меняться, а так же и условия производства, поэтому в Договорах необходимо предусмотреть защиту от этих факторов, т.е. предусмотреть, при необходимости, - хеджирование цены.

Важным фактором, дисциплинирующим обе стороны Договора, является включение графика поставки продукции. Для производителя продукции, - это предусматривает разработку производственного процесса, гарантирующего производство к определённому сроку. Для потребителя, - это разработка блок-схемы производственного процесса, обеспечивающего приём продукции (сырья) в оговоренные в Договоре сроки, и своевременность оплаты поставок.

Обязательным является и раздел, предусматривающий санкции (штрафы, пени, неустойки) за нарушение условий договора. Как правило, санкции различаются по времени и размерам. Например, - при нарушении сроков поставки в течение 10 дней, - 0,1% от стоимости недоставленной продукции за каждый день, а за более длительный срок санкции могут увеличиваться.

Раздел, предусматривающий «условия прекращения сделки», необходим в Договоре. Прекращение договора по инициативе одной из сторон, может привести к серьёзным убыткам. Для производителя, - это расходы на поиск нового потребителя, а в случаях производства эксклюзивного товара и невозможность найти такового. Для потребителя, - потеря поставщика

сырья, а это простой оборудования, работников, и далее, - или поиск новых поставщиков, или переоснащение производства и даже смена специализации. Поэтому, при прекращении сделки по вине одной из сторон, необходимо предусмотреть, - если не возмещение ущерба, то хотя - бы возмещение моральных издержек. В любом случае компенсация может достигать от 5-до 20 и более процентов сделки.

При заключении Договоров следует осознать, что каждая из сторон преследует свои экономические интересы и определить, насколько ваши интересы отражены в позициях договора. Особенно это касается раздела обязанностей сторон, и штрафных санкций за их неисполнение. Без штрафных санкций, - это потеря части доходов, особенно в условиях инфляции, но определитесь, насколько устойчив ваш бизнес, и каковы будут размеры санкции по отношению к вам. Ведь ваш партнёр думает о своей выгоде. Можно привлечь юриста для проведения экспертизы Договора, но юрист, - не экономист, он не знает тонкостей вашего производства. А во-вторых, - где гарантии того, что юрист составит, (скорректирует) Договор не в интересах вашего партнёра? Поэтому целесообразней разработать Договор самому. Для грамотного решения вопросов необходимо изучить третий раздел Гражданского Кодекса РФ, Подраздел 1 и 2. первой части и Часть вторую ГК РФ.

Далее представлены образцы договоров.

ДОГОВОР № \_\_\_\_\_

**купли-продажи сельскохозяйственной продукции**

г. Брянск " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20 г.  
Фермерское хозяйство "Иванова", именуемое в дальнейшем "Продавец", в лице главы фермерского хозяйства Иванова Ивана Ивановича, с одной стороны, и ОАО «Мелькрук», именуемое в дальнейшем "Покупатель", в лице Генерального директора Сидорова Сергея Степановича, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

**1. Предмет договора**

1.1. В соответствии с настоящим Договором Продавец обязуется передать в собственность Покупателя принадлежащую Продавцу сельскохозяйственную продукцию, а Покупатель обязуется принять и оплатить эту продукцию.

1.2. Сведения о продукции:

Наименование сельскохозяйственной продукции: \_\_ зерно пшеницы \_\_

Количество: \_100\_ ( \_\_сто\_\_ ) тонн

1.3. Качество товара:

Товар поставляемый по данному договору должен быть свободен от постороннего запаха, живых вредителей и болезней и иметь показатели соответствующие ГОСТ Р 52554 - 2006

**2. Цена товара и порядок расчетов**

2.1. Цена поставляемой продукции устанавливается и понимается сторонами как 6000\_ (шесть тысяч рублей) рублей, в том числе НДС, за одну метрическую тонну.

2.2. Товар поставляется в мешках\_ по 70 кг, на условиях доставки транспортом производителя (Продавца)

2.3. Общая сумма Договора составляет 600 000 (шестьсот тысяч) рублей.

2.4. Форма расчетов за продукцию, перечисление на расчётный счёт Продавца, не позже чем в течение трёх дней после получения продукции и составления Акта приёмки товара.

2.5. В случае изменения конъюнктуры рынка, цен на зерно и сырьё стороны по взаимному согласию осуществляют корректировку цен, т.е. защиту (хеджирование цены).

### **3. Условия поставки и порядок приемки продукции**

3.1. Поставка сельскохозяйственной продукции, производится Продавцом на собственном транспорте.

3.2. Срок поставки продукции до 3 дней, с 10.01. 2014 г., до 13.01. 2014 года. включительно.

### **4. Ответственность сторон**

4.1. Сторона, не исполнившая или исполнившая ненадлежащим образом обязательства, предусмотренные договором, возмещает другой стороне причиненные в результате этого убытки и уплачивает неустойку (штрафы, пени) в порядке, определенном законодательством РФ и настоящим договором.

4.2. За передачу некачественной (нестандартной) продукции Продавец уплачивает штраф в размере 10% от стоимости некачественной (нестандартной) продукции.

4.3. За несвоевременную поставку продукции Продавец уплачивает пеню в размере 0,5% от стоимости несвоевременно поставленной продукции за каждый день просрочки платежа, но не более 10% от стоимости несвоевременно поставленной продукции.



4.4. Уплата неустойки и возмещение убытков не освобождают виновную Сторону от исполнения обязательств по договору.

4.5. Покупатель несвоевременно оплативший стоимость поставки продукции, выплачивает неустойку в размере 0,5% от стоимости поставленной продукции, за каждый день просроченного платежа, в течении первых десяти дней, после срока, установленного договором, а в последующий за 10 сроком, в размере 0,8% от стоимости поставленной продукции, за каждый день просроченного платежа, вплоть до полной оплаты сделки.

## **5. Порядок разрешения споров**

5.1. Споры, возникшие между Сторонами при исполнении, изменении, расторжении договора, в том числе споры о возмещении причиненных убытков, рассматриваются арбитражным судом, а по соглашению сторон - третейским судом.

5.2. По вопросам, не урегулированным настоящим договором, стороны руководствуются действующим законодательством РФ.

## **6. Заключительные положения**

6.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания и действует до момента исполнения Сторонами своих обязательств.

6.2. Изменение или расторжение Договора осуществляется по соглашению Сторон и оформляется дополнительным соглашением.

6.3. Все приложения, дополнения и изменения к настоящему Договору, заключенные в письменной форме, являются неотъемлемой частью настоящего договора.

6.4. Настоящий Договор составлен и подписан в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу.

## 7. Дополнительные условия

7.1. Приложения и изменения к настоящему Договору являются его неотъемлемыми частями.

7.2. Всякие изменения и дополнения к настоящему Договору действительны лишь при условии их совершения в письменной форме и подписания обеими сторонами.

## 8. Юридические адреса и реквизиты сторон

<b>Продавец</b>		<b>Покупатель</b>
Фермерское хозяйство «Иванова»		ОАО «Мельрук»
с. Дивное., Трубчевского района,		г. Брянск, ул. Станке Димитрова, д. 10
Расчётный счёт:		Расчётный счёт:
филиале ОАО «Россельхозбанк»		
БИК 0418222938	к/с	БИК..... к\с
30101810100000000372		
ИНН 3436009247 ОКПО 48060773		
ОКОНХ 71100		
«___» _____ 2014 г.		«___» _____ 2014 г.
Подпись: _____		Подпись: _____

М.П.

М.П.

Ниже представлен образец примерного договора на поставку крупного рогатого скота на мясокомбинат от фермерского хозяйства, имеющий некоторую специфику.

## Примерный договор

### ДОГОВОР

" \_\_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

\_\_\_\_\_

(наименование населенного пункта)

Крестьянское хозяйство " \_\_\_\_\_ " в

лице \_\_\_\_\_

(ф.,и.,о. главы крестьянского хозяйства или доверенного лица)

с одной стороны и \_\_\_\_\_

(наименование мясокомбината)

именуемый в дальнейшем "покупатель", в лице

\_\_\_\_\_

(должность, фамилия и инициалы руководителя)

с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

#### 1. Обязанности сторон

1.1. Крестьянское хозяйство обязуется: Продавать мясокомбинату продукцию, отвечающую по качеству

действующим стандартам и техническим условиям, ветеринарным и санитарным требованиям в количестве 100 голов Крупного рогатого скота, весом по 450 кг каждая голова, с общим весом поставки 450 (четыреста пятьдесят) центнеров, (продукция, отвечающая ГОСТ Р 54315-2011, реализуется по договоренности сторон);

- сроки поставки с 10.10.2014 г. по 15.10. 2014 г.;

- по ценам договоренности в сумме 8500 (восемь тысяч пятьсот) рублей за 1 ц живого веса, с учётом НДС;

- общая сумма сделки составляет 3825000(три миллиона восемьсот двадцать пять тысяч рублей).

1.2. При нарушении сроков поставки Крупного рогатого скота фермерское хозяйство выплачивает неустойку в размере 0,1% за каждый день нарушения сроков поставки, вплоть до выполнения обязательств, или изменения договорённости.

1.3. В случае изменения конъюнктуры рынка, цен на Крупный рогатый скот и сырьё, стороны по взаимному согласию осуществляют корректировку цен, т.е. защиту (хеджирова-

ние цены).

Примечание: В течение года в зависимости от производственных и других условий сроки поставки по согласованию сторон могут быть изменены.

Сверхдоговорная продукция реализуется по усмотрению крестьянского хозяйства.

Мясокомбинат обязуется:

- своевременно принять скот непосредственно в крестьянском фермерском хозяйстве, оформить все необходимые документы по приёмке продукции.

- оплатить принятую продукцию по ценам договоренности не позже, чем в трёхдневный срок после составления Акта приёмки. При нарушении сроков оплаты принятой продукции мясокомбинат выплачивает неустойку фермерскому хозяйству в размере 0,1% за каждый день нарушения сроков оплаты, вплоть до полной оплаты сделки.

2. За невыполнение или ненадлежащее выполнение обязательств, предусмотренных договором, виновная сторона несет имущественную ответственность, установленную законодательством РСФСР.

3. В случае стихийных бедствий, приведших к гибели, падежу скота по причинам, не зависящим от членов крестьянского хозяйства, оно освобождается частично или полностью от выполнения договорных обязательств по сдаче продукции в установленном порядке.

В счет возмещения недопоставки продукции крестьянское хозяйство выплачивает убытки за счет страховых сумм, получаемых по страховому свидетельству от Госстраха за гибель скота.

4. В случае несоблюдения обязательств стороны имеют право в одностороннем порядке расторгнуть договор, предварительно уведомив об этом другую сторону не менее, чем за два месяца.

5. Споры, возникающие при заключении и неисполнении договора, решаются в установленном Законом порядке.

Платежные реквизиты сторон:

а) крестьянское хозяйство - расчетный (текущий) счет

№ \_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_ (учреждение банка);  
б) Мясокомбинат - расчетный (текущий) счет № \_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_ (учреждение) банка.

Настоящий договор составлен в двух экземплярах, из них: один находится у главы крестьянского хозяйства, второй - в Мясокомбинате.

Срок действия договора \_\_\_\_\_ 5 \_\_\_\_\_ лет.

В договор могут быть внесены коррективы по соглашению сторон.

Глава крестьянского хозяйства      Директор мясокомбината

Подпись

Подпись

\_\_\_\_\_  
Ф.И.О.

\_\_\_\_\_  
Ф.И.О.

Печать

Печать

## ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2014г

с. Бабинка

Продавец, фермер Иванов Иван Иванович, 1944 года рождения, паспорт серия 15 01 № 292114, Проживающий по адресу: Брянская область

Выгоничский район,

с. Бабинка, ул. Линейная д.5

Расчетный счёт: 42306.810.3.0801.5782357

Брянское ОСБ 8605, филиал 8605\0080

Покупатель Сидоров Семён Семёнович, 1956 года рождения, паспорт серия 12 02 № 188932 проживающий по адресу: Брянская область,

Выгоничский район,

с. Городец, ул. Новая д.5

заключили настоящий Договор о нижеследующем:

## 1. Предмет договора

1.1. Продавец, являющийся обладателем права собственности земельного участка, площадью 10 (десять) гектар обязуется продать право собственности на земельный участок, кадастровый номер: 32:03:032 01 01 : 0087.

Объект права: Земельный участок, категория земель: земли населённых пунктов, разрешённое использование: для ведения личного подсобного хозяйства.

Адрес объекта: участок находится примерно в 1100 м по направлению юго-восток от ориентира жилой дом, расположенного за пределами участка, адрес ориентира: Брянская область, Выгоничский район, село Бабинка, улица Сосновая, уч.5.

Покупатель обязуется принять право собственности на земельный участок, площадью 10 га, и оплатить его стоимость согласно Договору.

1.2. Земельный участок засажен плодовыми деревьями (яблони, сливы) и кустарниками (смородина, крыжовник и др.)

Строений на территории земельного участка не имеется, о чём свидетельствуют материалы обследования участка, проведенные ОАО «Брянскземпроект», и личный осмотр участка Покупателем.

1.3. Цена объекта права – земельного участка, устанавливается по согласованию сторон и указывается в рублях.

## 2. Обязательства сторон

2.1. Продавец обязуется передать Покупателю земельный участок в современном состоянии.

2.2. Покупатель обязуется принять земельный участок в современном состоянии и оплатить его стоимость, в соответствии с п.3. настоящего Договора.

2.3. При отказе Покупателя от приобретения земельного участка, он должен немедленно уведомить Продавца о принятом решении.

2.4. В случае возникновения обязательств, препятствующих выполнению обязательств, Продавец должен немедленно уведомить об этом Покупателя для дальнейшего согласования последующих действий.

### 3. Цена и порядок расчёта сторон

3.1. Цена на земельный участок, кадастровый номер: 32:03:032 01 01:0087, установленная в рублях РФ, по согласованию сторон составляет 5000000(пять миллионов) рублей.

3.2. Расчёты за земельный участок производятся посредством перечисления стоимости на расчётный счёт фермера Иванова Ивана Ивановича 44306.810.3.0801.5782337 в филиале №8605\0080, Брянского отделения Сбербанка 8605 (с. Бабинка).

3.3. Расходы по регистрации права перехода собственности на имущество несёт Покупатель.

### 4. Форс-мажор

4.1. При наступлении и прекращении обстоятельств непреодолимой силы, препятствующих исполнению настоящего Договора, сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по настоящему Договору, должна немедленно известить другую сторону.

4.2. Наступление форс-мажорных обстоятельств, влечёт необходимость дальнейшего согласования действий сторон. Когда становится очевидным, что форс-мажорные обстоятельства препятствуют исполнению Договора, то каждая из сторон имеет право отказаться от исполнения обязательств по настоящему договору и в этом случае ни одна из сторон не имеет право на возмещение другой стороной возможных убытков.

### 5. Рассмотрение споров

5.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Договора, будут разрешаться путём переговоров между сторонами.

5.2. В случае невозможности разрешения споров путём переговоров стороны передают их на рассмотрение в суд.

### 6. Иные положения

6.1. Договор может быть расторгнут Продавцом в случае нарушения существенных условий договора другой стороной, а именно: нарушение цены и сроков по оплате сделки. Одностороннее расторжение Договора осуществляется путём письменного уведомления, с указанием срока прекращения действия До-

говора. При неполучении ответа на уведомление в недельный срок с момента отправления уведомления, Договор считается расторгнутым.

6.2. Стороны обязаны сообщать друг другу об изменении своего адреса, номеров телефонов в недельный срок.

6.3. Любые изменения и дополнения к настоящему договору действительны, если они совершены в письменной форме и подписаны сторонами.

6.4. Договор вступает в силу с момента его подписания и действует до момента выполнения обязательств по настоящему договору.

## 7. Юридические адреса сторон

Продавец  
Фермер  
Иванов Иван Иванович  
Адрес: Брянская область  
Выгоничский район,  
с. Бабинка, ул. Линейная д.5  
Расчетный счёт: 42306.810.3.0801.5782357  
Брянское ОСБ 8605, филиал 8605\0080

Покупатель  
Сидоров Семён Семёнович  
Адрес: Брянская область,  
Выгоничский район,  
с. Городец, ул. Новая д.5

## 8. Подписи сторон

Продавец:  
Паспортные данные.  
Место прописки  
Печать

Покупатель:  
Паспортные данные  
Место прописки

Нотариально заверенные подписи сторон.



## 11. По каким ценам реализовать свою продукцию?

Каждый раз, поставляя свою продукцию на рынок, Вы просчитываете ожидаемую прибыль, определяете возможную цену реализации, и принимаете решение, - продавать ли продукцию или пока воздержаться,- так как цены снизились до уровня, не обеспечивающего рентабельное производство.

Итак, вопрос, - **какой должна быть цена?**

1. Цена должна возмещать издержки, т.е. быть не ниже себестоимости, но этого уровня цен мало, так как нужно развивать производство.

2. Цена должна обеспечивать необходимый уровень доходности, т.е. в цену должна быть заложена прибыль, обеспечивающая не менее 35-50 копеек на вложенный рубль.

Таким образом формула цены:

$$Ц = \text{Себестоимость} \times (1 + \text{Рентабельность} : 100)$$

Например, при себестоимости в 1000 руб. и планируемой рентабельности в 50%, цена составит  $= 1000 \times (1 + 50/100) = 1000 \times 1,5 = 1500$  руб.

Проверим уровень рентабельности при этой цене:

$$P = [( \text{цена} - \text{себестоимость} ) : \text{себестоимость}] \times 100 = \\ [(1500 - 1000) : 1000] \times 100 = 50\%$$

При определении цены следует определиться с **франкированием**, - т.е. решить вопрос, включать ли затраты на доставку продукции в цену, или оплату на доставку производить отдельно.

Конечно, включение затрат на доставку продукции позволяет реализовать её по более высокой цене, но вы берёте на себя и риск доставки продукции. просчитайте, выгодно ли это вам? Достаточно ли у вас времени и транспортных средств?.

При заключении договоров на производство продукции определяется цена продажи, однако цены на рынке могут меняться, измениться могут и условия производства, поэтому в договоре необходимо оговорить возможность изменения цены (**хеджирование** цены).

Формула для расчёта скорректированной цены (Цк):

$$Ц_k = Ц_0 [A + B (m_1 : m_0) + C (z_1 : z_0)],$$

Где  $A + B + C = 1$

- А- постоянная составляющая цены, - размер прибыли;
- В- удельный вес материальных затрат в цене;
- m1- материальные затраты на период реализации продукции;
- m0- материальные затраты на период заключения сделки;
- С- удельный вес в цене затрат на оплату труда;
- z1- зарплата на период реализации продукции;
- z0- зарплата на период заключения сделки.

Пример:

Цена за 1 ц живого веса крупного рогатого скота составила на период заключения сделки 8500 руб.

Структура цены =  $0,4+0,4+0,2= 1$

На период реализации крупного рогатого скота (через 18 месяцев), стоимость энергоносителей и концентратов повысилась со 168 руб., до 230 руб., а уровень МРОТ (Минимального Размера Оплаты Труда) увеличился с 5554 руб., до 7800 руб. в месяц.

Произведенные расчёты показывают, что издержки производства увеличились на 23%, за счёт изменения стоимости энергоносителей и сырья, а также за счёт повышения МРОТ.

Если не произвести корректировку цены (хеджирование), то реализация крупного рогатого скота по ценам первоначальной договорённости не позволит в следующем сезоне осуществлять расширенное воспроизводство, так как от планируемой прибыли в 40% останется всего  $(40-23)=17\%$

$C_k = 8500(0,4 + 0,4( 230:168)+ 0,2 (7800:5554) = 8500 (0,4+0,4 \times 1,369 +0,2 \times 1,404) = 8500 \times 1,23 = 10455$  руб.

По произведенным расчётам цена 1 ц живого веса крупного рогатого скота должна составить 10455 руб., т.е. должна быть выше первоначальной цены на 1955 руб.

Наиболее эффективной в фермерской деятельности является работа под заказ (форвард или фьючерсные сделки, договора с предоплатой и др.), так как период от производства до реализации продукции может быть очень длительным. При заключении таких договоров необходимо осуществлять **хеджирование** цены.

**Дисконтирование цены** является неотъемлемым атрибутом рыночной экономики, служит средством для привлечения

покупателей, создаёт иллюзию выгодных взаимоотношений с партнёром по бизнесу, получение дополнительного бонуса (премии).

Поскольку дисконт не входит в Договор, а является дополнительным бонусом, то предварительно целесообразно продумать схему дисконта. Если общая сумма сделки составляет 5 млн. руб., то намёк партнёра на дисконт в 5% даёт ему скидку в 250 тыс. руб., не многовато ли это для вашего хозяйства? Ведь и 1% дисконта это 50 тыс. руб. Может быть стоит предложить меньший процент (0,1%), или вообще отказаться от дисконта? Мотивируя тем, что... «овёс нынче дорог».

Каждое фермерское хозяйство стремится применить свою ценовую стратегию, перечислим некоторые из них.

Стратегия «завоевание рынка» используется фермером при помощи цен, которые значительно ниже цен конкурентов (демпинговые цены).

При этой стратегии в цену закладывается 10-15% рентабельности.

При данной стратегии фермер может вступить в «ценовую войну» с другими продавцами аналогичного товара, что может быть не желательно. Если позиции у фермера крепки, то можно и выиграть ценовую войну, усилить свои позиции на данном рынке.

Стратегия «снятия сливок» применяется фермером в ситуации, когда произведена редкая, уникальная продукция, и на рынке отсутствуют конкуренты. В этом случае в цену может быть заложена рентабельность 100-200%.

Чаще всего используется стратегия «ориентация на лидера». Когда цена по продукцию устанавливается фермером в пределах цены лидера продаж, с учётом качества своей продукции.

## 12. Как может повысить эффективность фермерского хозяйства диверсификация, франчайзинг, аутсорсинг?

Диверсификация, франчайзинг, аутсорсинг это бизнес - технологии, позволяющие повысить экономическую эффективность. Определения имеют иностранное происхождение и используются давно в рыночной экономике. Поскольку опыт рыночной экономики в нашей стране не велик, то следует разобраться в сути этих процессов, чтобы применять их в своей практике.

**Диверсификация** - мера разнообразия в совокупности.

Бизнес - словари определяют слово диверсификация как одновременное развитие многих, не связанных друг с другом видов деятельности, расширение ассортимента производимых изделий, расширение активности за рамки основного бизнеса, под которым понимается производство товаров и услуг, имеющих максимальные доли в чистом объеме продаж по сравнению с другими видами выпускаемой продукции.

С экономической точки зрения диверсификация (от лат. *diversus* - разный и *facere* - делать) - это одновременное развитие нескольких или многих, не взаимосвязанных технологических видов производства и (или) обслуживания, расширение ассортимента производимых изделий и (или) услуг.

Применительно к производственной деятельности организаций под диверсификацией понимают расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой организацией, освоение новых видов производств, с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства.

Существует два главных типа диверсификации - связанная и несвязанная. Связанная диверсификация - новая область деятельности организации, связанная с существующими областями бизнеса (например, в производстве, маркетинге, материальном снабжении или технологии).

Несвязанная диверсификация - новая область деятельности, не имеющая очевидных связей с существующими сферами бизнеса.

Выбор между связанной и несвязанной диверсификация-

ми, зависит от сравнения прибыльности при диверсификации и дополнительных удельных затратах на управление.

Стратегией, противоположной диверсификации, может быть создание стратегического альянса между двумя или более компаниями в области стоимости, риска и прибылей, связанных с использованием новых возможностей бизнеса (например, при НИОКР).

Мотивы диверсификации для фермерских хозяйств:

- утрата жизнеспособности в силу износа материальных ресурсов, либо жесткой конкуренции;

- достижение стадии зрелости и насыщения, когда рост потенциала не определяет повышение экономической эффективности;

- преодоление условий спада либо возможного перенасыщения.

На сегодняшний день возрастает актуальность диверсификации производства в отрасли сельского хозяйства, так как в условиях разразившегося кризиса многие сельхоз предприятия находятся на грани исчезновения.

Основным способом решения проблемы убыточных организаций остается банкротство неплатежеспособных организаций. При этом полностью распродается имущество, ликвидируется производство, сокращаются рабочие места.

Альтернативным вариантом является диверсификация производства на основе более полного использования ресурсного потенциала предприятия. Для эффективного развития фермерского хозяйства диверсификация, - это вариант способствующий не только более полно использовать материальные и трудовые ресурсы, но и возможности расширения экономической ниши и удовлетворения потребностей населения, - переработка сельскохозяйственной продукции, оказание услуг, производство товаров и услуг, не связанных с основной сферой деятельности, включая агротуризм и народные художественные промыслы.

Не менее интересен вариант использования **франчайзинга** в фермерской деятельности. В зарубежной практике это широко используемый вариант бизнеса. Следует разобраться в возможностях и преимуществах франчайзинга (франшизы).



Рис. 7. **McDonald's** — одна из самых известных франшиз в мире

Франчайзинг (англ. franchise, «лицензия», «привилегия»), франшиза (от фр. franchir, «преодолевать»), коммерческая концессия — вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передаёт другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. Это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.

Франчайзинг по российскому праву: договор коммерческой концессии.

В российском законодательстве отношения франчайзинга регулируются договором коммерческой концессии.

По договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау).

Договор коммерческой концессии предусматривает использование комплекса исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя в определённом объёме (в частности, с установлением минимального и (или) максимального объёма использования), с указанием или без указания, территории использования применительно к определённой сфере предпринимательской деятельности, - (продаже товаров, полученных от правообладателя или произведённых пользователем, осуществлению иной торговой деятельности, выполнению работ, оказанию услуг).

Сторонами по договору коммерческой концессии могут быть коммерческие организации и граждане, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей.

Преимущества франчайзинга.

Преимущества для франчайзера (пользователя):

- использование проверенной бизнес-системы;
- возможность открыть собственное дело;
- возможность выбора отрасли;
- возможность снизить риски;
- удачный выход на рынок обеспечен;
- минимальные затраты на рекламу и маркетинг;
- получение доступа к базе знаний франчайзера;
- гарантированная система поставок.

Следует рассмотреть подробнее преимущества франчайзинга для франчайзера (пользователя).

1. Использование проверенной бизнес-системы

Прежде чем предлагать свою франшизу на рынке, франчайзер должен «довести до ума» свою бизнес-систему, отработать все бизнес-процессы и доказать эффективность своего бизнеса. Более того, франчайзер для эффективного развития франчайзинговой сети должен иметь флагманское предприятие, на основании которого и происходит клонирование бизнеса. Поэтому, приобретая франшизу, предприниматель приобретает уже проверенную и отработанную бизнес-модель, которая доказала свою эффективность.

2. Возможность открыть собственное дело

Несмотря на то, что франчайзер имеет определённую степень контроля над франчайзи, которая направлена в основном

на повышение эффективности деятельности партнёров путём выявления возможных проблем партнёрских предприятий на стадии их зарождения, франчайзи сохраняет экономическую и юридическую самостоятельность.

### 3. Возможность выбора отрасли

Потенциальный франчайзи имеет возможность ознакомиться с бизнесом франчайзера до этапа инвестирования собственных средств. Это можно сделать на основе открытой информации — коммерческого предложения франчайзера и его действующих предприятий.

### 4. Возможность снизить риски

Открывая партнёрское предприятие, при хорошо проработанной франчайзинговой программе, франчайзи становится частью «семьи», то есть, в отличие от открывающегося независимого предприятия, франчайзер не оставляет партнёров один на один с множеством проблем и рисков начинающего бизнеса.

### 5. Удачный выход на рынок обеспечен

Одним из основных требований к франшизоспособному бизнесу является востребованность предоставляемых компанией-франчайзером товаров или услуг. Поэтому, покупая успешную бизнес-идею и начиная свою деятельность под уже известным брендом, франчайзи к началу открытия своего предприятия уже имеет круг лояльных бренду потребителей.

### 6. Минимальные затраты на рекламу и маркетинг

В связи с тем, что франчайзи начинает вести свою деятельность как часть известной сети, его затраты на первоначальную рекламу сводятся к обеспечению рекламы открытия франчайзингового предприятия на локальном рынке. Так же дело обстоит и с текущей рекламой, которая направлена на «раскрутку» франчайзинговой сети в данном конкретном регионе.

### 7. Получение доступа к базе знаний франчайзера

Франчайзер, предоставляя партнёрам свою бизнес-систему, передаёт не только отлаженный механизм, но и «инструкцию» по её эффективному использованию. Франчайзер обучает своих партнёров тому, как нужно эффективно строить бизнес, учитывая все его специфические особенности.

### 8. Гарантированная система поставок

Так как франчайзинг, как правило, для компаний является



приоритетным направлением деятельности, и партнёры — франчайзи — имеют самые лучшие условия, франчайзер стремится обеспечить данное направление наибольшими ресурсами, в том числе это касается и вопросов поставки.

Преимущества франчайзинга

Преимущества для франчайзера

Для франчайзера приоритетная выгода франчайзинга заключается в том, что он получает хоть и небольшой, но гарантировано-стабильный объём продаж своей продукции, так как франчайзи обязаны покупать у него определённые договором партии товара, расходных материалов или иной продукции/услуг. Если доход стабильный, то его можно с успехом планировать на будущее, а значит, развивать новые направления. При всём при этом франчайзер не обременён трудностями, связанными с рядом расходов, которые есть у обычных игроков, — обучение и подбор персонала, контроль качества и т. д. Кроме того, развитие франчайзинговой сети является отличной рекламой бренда, не требующей специальных финансовых вложений.

Недостатки франчайзинга

- Франчайзи вынуждены следовать правилам и ограничениям, установленным франчайзером, даже если они не приносят максимальной пользы бизнесу.

- Франчайзи часто обязаны закупать сырьё и продукцию у поставщиков, назначенных франчайзером, что может ограничивать их доступ к свободному рынку и вынуждать покупать сырьё и продукцию по завышенным ценам.

- Для франчайзи могут быть установлены жёсткие ограничения на выход из бизнеса, включая запрет на открытие конкурирующих организаций в течение определённого срока или на определённой территории.

Франчайзи редко могут оказать влияние на вопросы централизованного маркетинга и рекламы, но при этом могут быть вынуждены оплачивать централизованные маркетинговые и рекламные кампании. Таким образом, их средства могут использоваться не в их лучших интересах.

В России франчайзинг начинает получать широкое распространение лишь в последние годы. В частности, по франчайзинговой схеме работает большая часть сети продоволь-

ственных магазинов-дискаунтеров «Пятёрочка», часть салонов связи компании «Евросеть», электронная карта-справочник «2ГИС», фирма 1С.

Известные компании-франчайзеры

Существует много компаний, которые предоставляют «бизнес под ключ». При этом следует отметить, что название «компания-франчайзер» не означает, что компания все свои мощности предлагает для франчайзинга, она может некоторое количество объектов иметь и в своей «личной» собственности.

- Вопреки расхожему мнению, только 15 % ресторанов **McDonald's** в мире принадлежат непосредственно корпорации **McDonald's**; все остальные являются собственностью генеральных (национальных) дистрибьюторов (франчайзи). Условия использования очень жёсткие — договором регламентируются даже такие мелочи, как цветовая гамма и размер столиков.

- Известный производитель спортивной одежды **Columbia sportswear company** в настоящее время полностью перешёл на продажи по франчайзингу. Условия использования не очень жёсткие, главные требования — наличие торговой площади не менее 100 кв. м. в отдельно стоящем здании на проходной торговой улице или в торговом центре и стартовая закупка товара минимум на \$80 тыс.

- В России франчайзинговой деятельностью известны компании **1С** (в 2012 году насчитывается около 4500 франчайзи), **X5 Retail Group** — 3 882 универсама «Пятёрочка», 390 супермаркетов «Перекрёсток», 83 гипермаркета «Карусель», 189 магазинов «Перекрёсток Экспресс» (на 31 декабря 2013 г.)

При высокой нагрузке фермерского хозяйства в ряде случаев целесообразно пользоваться **аутсорсингом**.

Аутсорсинг – это передача определенных услуг или производства одной компании другой, специализирующейся в определенной области, и носящая длительный бесперебойный характер (не менее одного года). Аутсорсинг – это выгодно. Он приобрёл большое распространение в сфере бухгалтерского учёта и финансов. Зарплата и налоги штатного сотрудника зачастую обходятся дороже бизнес-процесса на аутсорсинге. Если же функции компании связаны с закупкой специального оборуду-

дования, технологий, обучением работников, то этих расходов тоже можно избежать, обратившись к вспомогательной фирме. Кроме выгоды, прибегнув к аутсорсингу, вы освобождаете внутренние ресурсы для основной деятельности, получаете от исполнителя как узкого специалиста улучшение качества, доступ к новейшим технологиям и снижаете риск конкуренции в данной области.

При выборе компании для аутсорсинга необходимо, в первую очередь, учитывать уровень профессионализма персонала. Это может играть решающую роль при выполнении срочных работ. Кроме того, обязательно нужно разработать рычаги управляющего воздействия, жестко регулировать доступ к конфиденциальной информации и материальным ценностям. Заранее оговаривайте условие повышение цен, если такое возникнет.

**Формы аутсорсинга.** Что предоставляет рынок аутсорсинга сегодня? По сути, он может выполнять любые функции, но самыми распространенными, кроме уже названных бухгалтерских и финансовых услуг, являются следующие: обработка телефонных вызовов, юриспруденция, управление персоналом, инвентаризация, маркетинг, управление проектами, программное обеспечение, производство, уборка, безопасность, доставка, печать.

**Риски, связанные с аутсорсингом.** Во-первых, вы частично доверяете коммерческие тайны посторонней фирме, в том числе и бухгалтерский учет, который зачастую носит полулегальную форму. Во-вторых, на переходном этапе не избежать дополнительных расходов. Однако, как показывает опыт экономически развитых стран, компании, использующие аутсорсинг, развиваются гораздо интенсивнее.

### **13. Какие инновации могут обеспечить повышение эффективности фермерства?**

Повышение эффективности фермерского хозяйства требует постоянной работы по использованию новых направлений деятельности, новых технологий и др., что собственно входит в понятие инноваций.

Что представляет собой инновационная политика фермерского хозяйства?

При развитии инновационной политики хозяйства необходимо ответить на вопросы:

➤ Какие приоритетные инновационные проекты должны быть реализованы?

➤ Какой объем инвестиций потребуется?

➤ Кто будет реализовывать инновационный проект?

➤ Когда и какой срок наиболее приемлем?

➤ Какая технология будет использоваться

Инновация может иметь несколько направлений.

И. Шумпеттер выделяет пять направлений инновационной деятельности:

1) - новая техника, технологии, новое рыночное обеспечение производства (центр логистики);

2) - разработка продукции с новыми свойствами;

3) - использование нового сырья;

4) - изменение в организации производства и его материально-технической обеспеченности (кан-бан, лизинг);

5) - появление нового рынка сбыта.

**Инновационная политика** - определение долгосрочных стратегий в инновационной деятельности (инновационном портфеле предприятия), а так же принципов, методов и путей их реализации.

**Инновации – интеллектуальное вложение**, понятие, которое распространяется на новый продукт или услугу, способы их производства, нововведения в организационной, финансовой, научно-исследовательской и др. сферах.

Инновационный процесс — это процесс последовательного превращения идеи в товар, проходящий этапы фундаментальных и прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства и сбыта.

Инновации подразделяются на конкретные виды. В зависимости от принципов их классификации выделяют:

1) - по роли в процессе производства:

- основные: (продуктовые, технологические, процессные);

- дополняющие.

2) - по степени новизны инновации:

- новые для отрасли;
- для хозяйства;
- для региона.

3) В зависимости от глубины новизны выделяют:

- Радикальные (базовые) (10%)

- Улучшающие (20%)

- Модификационные - направленные на частичное изучение устаревшей техники и технологии.(70%)

- Псевдоинновации.

Инновационные процессы базируются на основных принципах:

- Приоритет инновационного производства над традиционным, и определение за научной деятельностью ведущей роли в системе производственных сил (каждый рубль в науку дает 6 руб. ЧД)

- Эффективность инновационного процесса, т.е. ресурсы, выделяемые на инновации оправданы, только в той степени, в какой они приводят к достижению коммерческого успеха.

- Адаптивность – необходимость и целесообразность создания под новую идею самостоятельной организационной структуры, коллектива, **исполнителя**, который будет разрабатывать инновационный проект, план.

План инноваций реализуется в **5 этапов**:

1. Определение целей и программы предлагаемой в области инноваций.

Это довольно ответственный этап, поскольку инновационные проекты реализуются в длительный период, то заботясь о прибыли необходимо в первую очередь учитывать удовлетворение потребностей потребителей.

На этом этапе важным являются 2 аспекта:

- финансовый и информационный, - т.е. определение источников инвестирования программы и получение необходимой информации, - в первую очередь по наличию конкурентов.

Разработка портфеля продуктов инновационной сферы .

Определяясь с инновационным товаром в долговременной перспективе необходимо предусмотреть возможные риски, касающиеся сбыта произведенной продукции. Основными причи-

нами затрудненной со сбытом новых предложений товара может быть:

- несоответствие цены и качества по сравнению с уровнем аналогичных товаров;
- запаздывание выхода на рынок;
- отрицательная характеристика на внутреннем и внешнем рынке;
- незнание маркетинговых ситуаций;
- низкий уровень сервисного обслуживания;
- отсутствие соответствующих мощностей и ресурсов для производства инновационной продукта;
- транспортные проблемы и д.р.

Организационная реконструкция научно-инновационного комплекса, она заключается в подборе исполнителей, реализующих инновационные идеи и разрабатывающие их. Для фермерского хозяйства это может быть один из членов фермерского хозяйства, или даже сотрудничество с научно-исследовательскими учреждениями.

Анализ маркетинговых возможностей выпускаемой продукции.

Данный этап позволяет оценить покупательную способность населения, и конкретных сегментов рынка в отношении нового продукта.

Разработка путей роста инновационной сферы.

В мировой практике используют в основном 3 направления роста:

**1- интенсивное; 2-диверсификационное; 3 – интеграционное.**

**Интенсивное**, - имеет 3 основные разновидности:

- глубокое внедрение на рынке;
- расширение границ рынка;
- совершенствование товара.

**Диверсификационный** рост имеет три варианта:

- концентрическая диверсификация (расширение номенклатуры изделий похожих на выпускаемые и принципиально новых);
- горизонтальная диверсификация – производство принципиально новых продуктов;

- конгломератная диверсификация (диверсификация основанная на новой технологии и освоение новых рынков).

**Интеграционное** направление инновационного процесса имеет 3 разновидности:

- регрессивная интеграция состоящая в контроле над поставщиками;

- прогрессивная интеграция - более жестокий контроль над системой производство- распределение- потребление;

- горизонтальная–приобретение или установление более жестокого контроля над предприятиями – конкурентами.

При разработке плана маркетинга инновационного проекта необходимо учитывать жизненный цикл, чтобы избежать S-образной кривой, (иногда её ещё называют кривой слепоты), когда новый товар может уйти с рынка в результате непродуманности действий на одном из этапов жизненного цикла проекта.

В РФ издан федеральный закон «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике» ФЗ 01.12.99.

В статье 1 указано, что **инновационная деятельность - выполнение работ и (или) оказания услуг по созданию освоению в производстве новой или усовершенствованной продукции или новейшего технологического процесса.**

В данном законе государственная политика разбита на 3 уровня:

1. Государственный - предусматривает разработку базисных инноваций, обеспечивая эффективное работу экономики страны в целом.

2. Региональный – разработка инноваций, обеспечивающих эффективное развитие региона.

3. Муниципальный – носит селективный характер и предусматривает инвестирование разработок связанных, как правило, с практическим внедрением инновационных проектов.

**Фермерскому хозяйству необходимо учитывать на какой уровень инновационной программы оно может выйти, чтобы получить необходимые инвестиции, и повысить конкурентоспособность.**

Каждое предприятие, отрасль разрабатывает инновационную политику (ИП), отвечающую долгосрочным целям.

В области реализации инновационных проектов применительно к АПК существует, объективная необходимость инновационных разработок в области здорового питания населения России.

Концепция разработки опирается на объективные факторы:

- Невысокая продолжительность жизни населения (особенно мужчин, высокий уровень заболевания населения, особенно среди детей и лиц в активном трудовом возрасте).
- Повышенная смертность населения.
- Увеличение роста заболеваний, вызванных потреблением некачественных, опасных для здоровья продуктов.

**Концепция национальной инновационной политики:**

- ✓ Здоровье человека является важнейшим приоритетом государства.
- ✓ Пищевые продукты и питьевая вода не должны причинять ущерба здоровью человека.
- ✓ Сырье для производства пищевых продуктов, пищевых добавок должно быть произведено в условиях исключающих образование и накопление в нем веществ, вредных для здоровья человека.
- ✓ Любое действие с сельскохозяйственным сырьем или пищевыми продуктами в обработке не должны превращаться в продукты, вредные для здоровья.

#### **14. Какие инвестиционные ресурсы может использовать фермер и как оценить их эффективность?**

Инвестиции, инвестиционная политика, - важная часть экономики фермерского хозяйства, которая связана с товарной и инновационной политикой. Кроме того, следует учитывать и влияние внешних факторов, которые могут существенно повлиять на деятельность фермерского хозяйства, - это как процентные ставки за кредитные ресурсы, так и политика РФ в отношении ответственного производителя. Учитывая также значительное влияние природных факторов, то инвестиции в фермерское хозяйство следует отнести к венчурным, - ( с большой степенью риска).

Инвестиционная политика хозяйства формируется в соответствии с долгосрочными целями, с учётом прогноза и конъюнктуры.



конъюнктуры рынка, и инвестиционной политикой государства, которая определена федеральными законами об инвестиционной политике от 25.02.1990 г.

Инвестиционная политика хозяйства должна дать ответ на вопросы:

- что инвестировать;
- какие продукты инвестиционного и инновационного портфеля требуют реализации;
- сколько требуется инвестиций;
- какие инвестиционные ресурсы будут привлечены;
- сроки реализации инвестиционных проектов.

Инвестиционная политика должна обеспечить:

- повышение конкурентоспособности фермерского хозяйства, отрасли, продукта за счёт снижения себестоимости и роста качества продукции;
- повышение эффективности предприятия (технической, технологической, экономической, экологической и социальной).

При разработке инвестиционной политики хозяйства необходимо учитывать:

- региональную специализацию;
- учёт местоположения хозяйства;
- природные условия;
- биологические особенности растений и животных;
- уровень международного разделения труда;
- спрос и предложение на продукцию хозяйства;
- покупательную способность населения;
- демографическую ситуацию и её прогноз;
- конъюнктуру рынка;
- уровень государственной поддержки сельских товаропроизводителей;
- финансовое состояние хозяйства;
- ресурсный потенциал К(Ф)Х.

В инвестиционной политике определяется инвестиционная стратегия как способ достижения цели:

1. Стратегия «Опора на собственные силы» (стратегия Чуч-хе).

2. Стратегия «Леверидж» - использование заёмных средств.

3. Стратегия комплексного инвестирования (однако, при данной стратегии возникает большой риск незавершенного производства).

4. Стратегия приоритетного инвестирования.

5. Внешняя стратегия инвестирования других компаний.

6. Внутренняя стратегия – инвестируется собственное производство.

По уровню интенсивности различают:

✓ Пассивную стратегию – малые темпы инвестиционного вложения;

✓ Активная – предусматривает большие объёмы реализации инвестиционных проектов.

**Инвестиции** – долгосрочные вложения средств (материальных и интеллектуальных ценностей) с целью организации производства продукции, работ, услуг и получения прибыли, дохода или других конечных результатов (охрана природы, повышение качества жизни и т.п.).

**Инвестиции** можно также определить, как долгосрочные вложения экономических ресурсов с целью создания и получения чистых выгод в будущем.

Формы инвестиций:

1. **Земля;**

2. **Денежные средства и их эквиваленты** (целевые вклады, оборотные средства, паи и доли в уставных капиталах предприятия, ценные бумаги);

3. **Имущество** (здания и сооружения, машины, оборудования и т.д.);

4. **Имущественные права** (оценённые в денежном эквиваленте).

Выделяют следующие виды инвестиций:

1. Капиталообразующие, - создание и воспроизводство капитала хозяйства.

2. Портфельные, – помещение средств в финансовые активы.

Субъектом инвестиций является **реципиент** – хозяйства, предприятия, использующие инвестиции.

Объектом инвестиций может быть:

- строящиеся предприятия и сооружения;

- реконструкция;

- производство новых товаров, внедрение новой техники.

Инвестиции могут охватывать как весь жизненный цикл инновационного продукта, так и отдельные его стадии.

Объекты инвестиций могут различаться масштабами, направлением.

В зависимости от масштаба проекта и его влияния на экономику, экологию, научно-технический прогресс и социальные факторы различают:

- ✓ Глобальные инвестиционные проекты.
- ✓ Крупномасштабные проекты – (эффективность распределяется на определённое государство, страну).
- ✓ Региональные.
- ✓ Локальные.

#### **Источники инвестиций:**

1. Собственные финансовые средства – прибыль, доход, накопления, амортизационные отчисления, суммы выплачиваемые страховыми организациями в виде возмещений за ущерб и т.п., а также иные виды активов (основные фонды, земельные участки, промышленная собственность и т.п.) и привлечённые средства (от продажи акций, благотворительные и другие взносы).

2. Ассигнования из федерального, местных, региональных бюджетов.

3. Иностранные инвестиции – в форме финансирования или иного участия в уставном капитале.

4. Заёмные средства.

#### **Этапы разработки инвестиционных проектов:**

1. Формирование инвестиционного замысла;
2. Исследование инвестиционных возможностей;
3. Техничко-экономическое обоснование проекта;
4. Приобретение (аренда) и отвод земельного участка;
5. Подготовка контрактных документов;
6. Строительно-ремонтные и пусконаладочные работы;
7. Подготовка проектной документации;
8. Эксплуатация, и мониторинг экономических показателей;

Инвестиционный проект включает планируемый и осуществляемый комплекс мероприятий по вложению капитала в различные отрасли и сферы экономики.

На экономическую эффективность проекта оказывают

влияние многие факторы.

Факторы, - не зависящие от хозяйства:

- Процентные ставки за кредит
- Темпы инфляции
- Цены на промышленную и сельскохозяйственную про-

дукцию

- Налог на прибыль
- Сезонность производства
- Природно-климатические условия

Зависящие от хозяйства факторы:

➤ Правильность выбора оборота первоочередных инве-  
стиций

- Сроки строительства и освоение оборота
- Комплексность вложений
- Соблюдение экономии
- Специализация хозяйства
- Вид производственной деятельности
- Технология и организация производства
- Урожайность культур и продуктивность животных
- Себестоимость продукции, производительность труда.

Рынок инвестиций формируется по трём направлениям:

1. Рынок капиталов (финансов), рынок кредитов, займов,  
паев и вкладов;

2. Рынок материально-технических инвестиций:

- ✓ Рынок технических средств;
- ✓ Рынок технологий;
- ✓ Рынок материального имущества.

3. Рынок нематериальных инвестиций:

✓ Рынок инвестиционных бумаг;  
✓ Рынок инвестиционных ценностей (патенты, лицензии,  
«ноу-хау»);

- ✓ Рынок информационных товаров;
- ✓ Рынок имущественных прав.

Для инвесторов важным аспектом является определение экономической эффективности инвестиций.

В разработке инвестиционных проектов выделено 3 группы оценки инвестиций:

1) коммерческая (финансовая) эффективность, - имеет

значение для инвесторов;

2) бюджетная эффективность – определяет эффективность инвестиций для федерального и муниципального бюджета;

3) экономическая эффективность – которая, помимо экономической оценки проекта, включает социальную и экологическую эффективность инвестиционного проекта.

Общая экономическая эффективность капитальных вложений (капиталоотдача) определяется по формуле:

$$\text{Эф} = \frac{\Delta\text{П}(\text{ЧП}, \text{ЧД})}{\text{Капитальные вложения}}$$

где

$\Delta\text{П}$  – прирост прибыли

$\text{ЧП}$  – чистый продукт

$\text{ЧД}$  – чистый доход

$\Delta\text{П} = \Delta\text{ЧД}$  – при 100% уровне товарности.

Для отрасли, у которой уровень товарности меньше 100%, рациональнее использовать прирост ЧД. Для хозяйств и частных предприятий, рациональнее использовать помимо  $\Delta\text{ЧД}$  прирост ЧП, т.к. они по своему усмотрению осуществляют распределение вновь созданной продукции на фонды потребления и накопления.

Для вновь внедряемых проектов экономически эффективные капитальные вложения определяются по формуле, исключаящей прирост.

В зависимости от жизненного цикла проекта (товара) расчёт разницы эффективности осуществляется на основе суммирования положительного эффекта за весь период жизненного цикла.

При определении экономической эффективности проекта нередко упускается изменение ЧД в течение жизненного цикла, а эффективность определяется по максимальному значению (т.е. фаза зрелости).

Обратным показателем эффективности является показатель срока окупаемости капитальных вложений:

$$C_0(T_0) = \frac{\text{Капитальные вложения}}{P(\text{ЧД, ЧП})}$$

Полная оценка эффективности капитальных вложений по срокам окупаемости определяется с учётом строительного лага (времени).

$$C_{\text{общ}} = \text{Лаг строительства} + \text{Лаг освоения}$$

В условиях рыночной экономики наиболее эффективными являются проекты с коротким сроком окупаемости 3-4 года. Однако для некоторых направлений инвестиций, учитывая период эксплуатации, максимальным сроком окупаемости является 8-14 лет.

Предлагается определить эффективность капитальных вложений в строительство молочного комплекса на 400 коров, если строительный лаг составляет 3 года, стоимость скотоместа 500 тыс. руб. Плановый надой на 1 корову 5000 кг., на 100 коров планируется получить 100 телят и от коровы 4 т. навоза. Затраты на корову в год 40000 руб., затраты на навоз 5%. Цена реализации 1 л. молока 14 руб., 1 теленка 3000 руб., 1 т. навоза – 250 руб.

$$C_0 = 500000: [(5000 \text{ кг} \times 14 \text{ руб.} + 3000 + 250 \text{ руб.} \times 4\text{т}) - 40000] = 500\ 000: 74000 = 6,76 \text{ лет}$$

$$\text{Срок окупаемости общий} = 3 + 6,76 = 9,76$$

Общий срок окупаемости довольно значительный, - почти 10 лет (9,76). Для сокращения этого срока необходимо сократить строительный лаг с 3 лет до 1,5 лет, а также приобрести коров с более высоким генетическим потенциалом, в 6000-8000 кг. (как минимум), что позволит сократить срок окупаемости.

В условиях, когда реализация инвестиционного проекта отодвинута на длительный период или осуществляется внедрение инновационного товара, не имеющего аналогов, т.е. существует проблема определения возможных цен реализации, используется иная методика расчёта:

$$C_0 = \frac{\text{Капитальные Вложения}}{(C_{e1} - C_{e2})}$$

При сравнении инвестиционных проектов используется также приведенные затраты –  $Z_p$  ( $P_z$ ).

$$I Z_p = C_{eб} + E_n * \text{Капитальные вложения} \rightarrow \min$$

Эта формула используется в 2х вариантах

$$II Z_p = Изд + E_n + * \text{Капитальные вложения}$$

В варианте I используется в расчётах себестоимость единицы продукции и удельные капитальные вложения, т.е. в расчёте на единицу произведённой продукции.

Во II варианте используется в расчётах все затраты на производство продукции и все необходимые капитальные вложения.

На основе использования приведенных затрат определяется годовой экономический эффект от внедрения более перспективного варианта:

$$\Delta_2 = \frac{(C_{eб2} + E_n * \text{Капитальные вложения}) - (C_{eб1} + E_n * \text{Капитальные вложения})}{...}$$

Примечание: расчёт  $\Delta_r$  идёт по второй модели приведенных затрат, т.е. учитывают все издержки и все капитальные вложения.

Более точно экономический эффект и эффективность определяется на основании расчёта интегрального эффекта, с определением дисконтированного чистого дохода.

$$\Delta_{\text{инт}} = \text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \frac{1}{(1 + E)^t}$$

$R_t$  – результат;  $Z_t$  – затраты.

Экономический смысл дисконта заключается в том, что инвестировав в один проект, вы упустили альтернативные возможности реализации другого проекта, может быть даже более выгодного. Кроме того инфляция уменьшает ваш ожидаемый чистый доход. Поэтому, с увеличением времени от начала эксплуатации и до завершения жизненного цикла проекта, возрастает и величина дисконта (скидки). Жизненный цикл проекта определён в 6 лет, (хотя ферма будет функционировать более длительный срок), но к этому периоду потребуются определённые затраты на ремонт или замену оборудования и возможно, даже для обновления породного состава стада.

Таблица 17 - Расчет чистого дисконтированного дохода от молочной фермы

T	R(ВП), тыс. руб.	З (затраты), тыс. руб.	Чд, тыс. руб.	Дисконт $1:(1+E)^t$	ЧДД, тыс. руб.
1	15000	12000	3000	0,83	2490
2	18000	13000	5000	0,69	3450
3	18000	13000	5000	0,59	2950
4	18000	14000	4000	0,48	1920
5	17000	15000	2000	0,40	800
6	17000	15000	2000	0,33	660
Σ	103000	82000	21000	x	12270

$$K = 10000 \text{ тыс. руб.}; E_n = 0,2$$

На основании полученных расчётов можно определить индекс доходности инвестиций,

$$\text{- ИД} = \text{ЧДД} : K = 12270 : 10000 = 1,23$$

Индекс доходности (ИД), превышающий 1 (единицу) свидетельствует об эффективности проекта.

Иногда предлагается выбрать один из двух (или более) проектов, в этом случае эффективно использовать приведённые затраты.

Предстоит выбрать наиболее эффективный вариант инвестирования в молочный комплекс на 200 голов, используя систему показателей: годовой экономический эффект, приведенные затраты.



Таблица 18 - Сравнительная экономическая эффективность проектов

Показатели	Вариант	
	1	2
1. Издержки, тыс. руб.	6000,0	5000,0
2. Капитальные вложения, тыс. руб.	8000,0	9000,0
3. $E_n$	0,20	0,20
4. Надой на 1 корову, кг.	5000	4800

Целесообразнее использовать формулу приведённых затрат по себестоимости единицы продукции и удельным капитальным вложениям, так как предлагаются проекты с разной продуктивностью коров.

$$ЗП1 = (6000000 \text{ руб.} : (200 \text{ голов} \times 50 \text{ ц.}) + 8000000 \text{ руб.} : (200 \times 50) \times 0,2 = 600 + 800 \times 0,2 = 760 \text{ руб.}$$

$$ЗП2 = (5000000 \text{ руб.} : (200 \text{ голов} \times 48 \text{ ц.}) + 9000000 \text{ руб.} : (200 \times 48) \times 0,2 = 521 + 938 \times 0,2 = 521 + 188 = 709 \text{ руб.}$$

Первый вариант на первый взгляд имеет преимущества, меньше требуется капитальных вложений, - на целый миллион, да и надой выше, хотя и издержки больше. Однако второй вариант более экономически эффективен и обеспечивает значительный годовой экономический эффект.

$$\Delta\Gamma = ЗП1 - ЗП2 = (760 - 706) \times 200 \text{ голов} \times 48 \text{ ц} = 518400 \text{ руб.}$$

Выбор второго варианта даёт вам возможность иметь годовой экономический эффект более чем в 0,52 млн. руб.

В ряде случаев возникает у фермера необходимость определения стартового капитала, позволяющем получить определённый доход в будущем, при определённых вложениях, - на депозит в банке, или в бизнес, В этом случае эффективно использование формулы дисконтированной стоимости.

$$K_0 = K_T : (1 + E_n)^t$$

Предлагается определить величину стартового капитала (дисконтированную стоимость)  $K_0$ , если ожидаемый доход в будущем (через 4 года) составит 4 млн. руб.,  $E_n = 0,2$ . ( $E_n$  – нормативный показатель окупаемости капитальных вложений).

$$K_0 = 4000\ 000 : (1+0,2)^4 = 1926782$$

При инвестировании 1926782 рублей в бизнес, и доходности в 20% ( $E_n = 0,2$ ), через три года фермер получит 4000 000 руб.

Важной проблемой в реализации проектов для фермера является поиск источников инвестирования. Наиболее надёжным источником являются собственные средства, - прибыль и накопленная амортизация.

Совсем не лишним будет воспользоваться Государственной поддержкой в виде субсидий или грантов и др. Возможно также привлечение заёмных средств, - кредитов, но поскольку цена кредита довольно высока, то следует продумать возможность получения льготных кредитов.

Привлечение инвесторов, особенно зарубежных, это серьёзная проблема и трудно реализуемая.

Целесообразно использовать в качестве источника инвестирования лизинг, особенно лизинг, инвестируемый из средств Федерального бюджета. Лизинг широко применяется в мировой практике, его ещё называют «кредит-аренда», - так как по этой сделке кредитные ресурсы предоставляются на длительный срок, с правом выкупа предоставляемого имущества в аренду по остаточной стоимости.

Лизингодатель приобретает по вашей заявке (лизингополучателя), оборудование, скот и др. имущество и предоставляет его в лизинг на определённых условиях. При недостатке собственных денежных средств, лизингодатель обращается в банк за кредитными ресурсами. Лизингодатель также помогает выбрать изготовителя (производителя) продукции, иногда осуществляет и её доставку лизингополучателю (фермеру). Конечно, лизинг, – сфера предпринимательской деятельности и предприниматель должен компенсировать свои затраты и получить прибыль.

Однако в РФ, лизинг не является дорогой сделкой, так как Государство, посредством компании «ОАО Росагролизинг» и её

региональных представителей, реализует программу поддержки сельхозпроизводителей и берёт на себя значительную долю затрат.

Заклячая лизинговую сделку, вы должны осознавать, что это выгодно, - вам предоставляется комплекс услуг по улучшению материально-технической базы, что даёт возможность расширения объёмов производства и повышения экономической эффективности.

Однако, ничего в жизни не бывает бесплатным, поэтому и эта сделка имеет определённые условия, - своевременность расчётов по лизинговым платежам и целевое использование оборудования, имущества. Далее приведена схема расчётов по лизинговой сделке по приобретению 60 коров, финансируемой из средств Федерального бюджета.

Таблица 19 - Расчет среднегодовой стоимости 60 коров приобретаемых по лизингу

Период	Стоимость на начало года, тыс. руб.	Амортизация, тыс. руб.	Стоимость на конец года, тыс. руб.	Среднегодовая стоимость, тыс. руб.
1	4500	750	3750	4125
2	3750	750	3000	3375
3	3000	750	2250	2625
4	2250	750	1500	1875
5	1500	750	750	1125
6	750	750	х	375
Итого	х	4500	х	х

Расчёт среднегодовой стоимости необходим для дальнейших расчётов стоимости арендных и страховых платежей.

Таблица 20 - Стоимость финансового лизинга финансируемого из средств федерального бюджета

Период, годы	Возмещенная стоимость, тыс. руб.	Аренда, тыс. руб. (3%)	Страхование, тыс. руб.(2,5%)	НДС, тыс. руб.	Лизинговые платежи, тыс. руб.	
					Всего	Ежемесячно
Аванс	450				450	450
1	300	123,75	103,13	37,89	564,77	47,06
2	750	101,25	84,38	31,00	966,63	80,55
3	750	78,75	65,63	24,11	918,49	76,54
4	750	56,25	46,88	17,22	870,35	72,53
5	750	33,75	28,13	10,33	822,21	68,52
6	750	11,25	9,38	3,45	774,08	64,51
Итого	4500	405	337,53	124,00	5366,53	х

Увеличение цены лизинга, против первоначальной цены составляет 19,2%, что за шестилетний период лизинга составляет в год 3,2%.

В таблице 21 представлен проект инвестирования программы развития молочного скотоводства по направлениям и источникам инвестирования.

В качестве основных источников инвестирования проекта предусматривается использовать возможности, предоставляемые Государственной программой развития сельского хозяйства и Доктриной продовольственной безопасности.

Таблица 21 - Проект инвестирования программы развития молочного скотоводства, тыс. руб.

Направления инвестиций	Источники инвестирования				
	Собственные средства	Лизинг	Субсидии	Льготн. кредит	Итого
Приобретение племенных коров	-	5367	-	-	5367
Приобретение семени племенных быков	-	-	400	-	400
Реконструкция фермы	1200	-	-	-	1200
Улучшение кормовой базы	600	-	3000	1200	4800
Итого	1800	5367	3400	1200	11767

В качестве примера приведен инвестиционный проект по инвестированию молочного комплекса, общая сумма по которому составляет 11,8 млн. руб. Он позволяет рассмотреть как направления инвестиций, так и источники инвестирования. На основании этих расчётов возможно рассчитать срок окупаемости инвестиций.

Научное издание

Белоус Николай Максимович  
Нестеренко Лариса Николаевна  
Ториков Владимир Ефимович

**ЭФФЕКТИВНОЕ ФЕРМЕРСТВО**  
**в вопросах и ответах**  
**Часть 2**

ISBN 978-5-88517-260-8



Редактор Лебедева Е.М.

---

Подписано к печати 15.09.2014 г. Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Бумага печатная. Усл. п. л. 7,20. Тираж 500 экз. Изд. № 2821.

---

Издательство Брянской государственной сельскохозяйственной академии  
243365 Брянская обл., Выгоничский район, с. Кокино, Брянская ГСХА