

**Ториков В.Е., Михайлов О.М.,  
Кислова Е.Н., Бондаренко А.А.**

**РАЗВИТИЕ  
ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ  
НАСЕЛЕНИЯ**

Брянск 2008

УДК 631.115:338.432.5

ББК 65.326

Т-59

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор Нехамкин А.Н.  
(Брянский филиал Всероссийского заочного финансово-экономического института);

доктор экономических наук, профессор Горбов Н.М.  
(Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского).

**Ториков В.Е., Михайлов О.М., Кислова Е.Н., Бондаренко А.А.**

Развитие личных подсобных хозяйств населения / Под общ. ред. В.Е. Торикова.  
– Брянск: Издательство ФГОУ ВПО «Брянская ГСХА». – 2008. – 183 с.

ISBN 5-88517-151-3

В монографии изложена концепция развития одного из наиболее важных в современных условиях секторов аграрного производства – личных подсобных хозяйств населения. Обосновываются целесообразность и направления государственной поддержки, а также перспективные пути увеличения товарности производства личных подсобных хозяйств. Исследуется потенциал развития сектора личных подсобных хозяйств и кооперации с участием его субъектов в Брянской области. Освещены проблемы реализации информационно-консультационного обслуживания в агропромышленном комплексе региона в целом и особенности консалтинговой деятельности в отношении личных подсобных хозяйств. Рассматриваются вопросы планирования агробизнеса и социальной защиты интересов владельцев личных подсобных хозяйств.

УДК 631.115:338.432.5

ББК 65.326

© Брянская ГСХА, 2008.

© Ториков В.Е., 2008.

© Михайлов О.М., 2008.

© Кислова Е.Н., 2008.

© Бондаренко А.А., 2008.

ISBN 5-88517-151-3

## Содержание

Введение .....	4
1. Основные направления государственного регулирования организации деятельности личных подсобных хозяйств населения.	5
2. Перспективы развития кооперации с участием ЛПХ в Брянской области.....	10
3. Основные направления повышения товарности продукции в секторе ЛПХ.....	37
4. Перспективные направления организации деятельности личных подсобных хозяйств населения Брянской области .....	47
5. Проблемы функционирования региональной сети ИКС Брянской области и особенности консалтингового обслуживания владельцев ЛПХ.....	74
6. Планирование агробизнеса ЛПХ.....	103
7. Социальная защита владельцев ЛПХ.....	109
Выводы и предложения.....	141
Список литературы.....	143
Приложения .....	152

## ВВЕДЕНИЕ

Основным направлением развития личных подсобных хозяйств (ЛПХ) должно стать повышение самозанятости, увеличение доходов населения и товарности продукции. Проведенное выборочное анкетирование владельцев ЛПХ в 25 районах Брянской области, позволило сделать вывод об объемах личного потребления, использования на корм скоту, сбыта и безвозмездной передаче родственникам сельскохозяйственной продукции, произведенной в хозяйствах населения. Обработка данных, полученных в результате анкетирования, позволила определить теоретические: нижние (минимальные) и верхние (максимальные) границы товарности отдельных видов продукции ЛПХ населения. По картофелю они составили 35-52%, по овощам - 44-64%, по мясу - 48-56%, по молоку - 65-70%, по яйцам - 32-39%. Но и верхние границы объемов товарной продукции могут быть в перспективе увеличены за счет расширения земельных наделов граждан, повышения плодородия их земель, оказания механизированной помощи в обработке земли, уходу за посевами и уборке урожая, снабжения хозяйств населения элитным посевным и посадочным материалом, улучшения породного поголовья скота и птицы и кормов для них, снижения яловости маточного поголовья животных и сокращения падежа животных и птицы, доведения до нормы сухостойного и сервис-периодов у коров, соблюдения рационов кормления с.х. животных, доведение до норм дачу молока телятам и поросятам (в ЛПХ эти нормы существенно завышены) и т.д. Наши исследования показали, что из-за отсутствия должных условий хранения и возможности сбыта до 20 - 30% овощей и картофеля, произведенных в ЛПХ, подвергаются порче. Часть этой продукции используется на корм скоту, часть становится непригодной в пищу животным.

# 1. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ

Деятельность личных подсобных хозяйств населения нуждается в государственном регулировании. Существенную роль в этом вопросе, на наш взгляд, должна отводиться формированию государственной кооперативной политики, посредством которой можно улучшить организацию отраслей сельского хозяйства в хозяйствах населения и увеличить их доходность.

Особая роль, на наш взгляд, должна принадлежать сельскохозяйственной кооперации, которая поможет создать экономические условия для повышения условий жизни низкооплачиваемых работников, пенсионеров и безработного населения в селе.

Мировой опыт свидетельствует о том, что кооперативное движение в мире охватывает более 800 млн. человек, являющихся членами какой-либо кооперативной организации, в них занято более 100 млн. человек. В сельской местности кооперативы действуют в основном в сфере производства, переработки сельхозпродукции, в области кредитования мелкого с.х. производителя. Основные кооперативные принципы построения таких организаций способствуют тому, что получение ими прибыли происходит при соблюдении интересов, как отдельных их членов, так и всего общества. Эти кооперативы поддерживаются государством.

В России развитие кооперативов в сельской местности имеет большие возможности на успех, прежде всего в силу исторически укоренившихся общинных традиций среди сельского населения. Кооперация в России выросла из сельской общины и объединяла все классы и сословия.

В 1908 г. число российских кооперативов превышало численность кооперативов любой другой страны и 86 вновь зарегистрированных кооперативов в России были сельскими (производственные, сбытовые и др.).

В настоящее время сельская кооперация России представлена производственными, кредитными, потребительскими, снабженческо-сбытовыми, перерабатывающими организациями.

Только в 2004 году сельские кредитные кооперативы выделили владельцам личных подсобных хозяйств 800 млн. рублей. Учитывая тот факт, что личные подсобные хозяйства стали для российских семей наиболее существенным способом выживания и адаптации к реальным условиям, их значение трудно переоценить.

Помимо выдачи займов сельская кредитная кооперация оказывает юридические услуги. В ряде регионов России сельские предприятия - кооперативы берут на себя функции в переработке и реализации продукции своих членов через создание различных соответствующих структур.

Для многих регионов России единственной экономической структурой, способной решать проблемы безработицы в селе остается введение потребительской кооперации.

В 2002 году Центросоюзом и Министерством труда и социального развития России, органами службы занятости и организации потребительской кооперации подписали соглашение о сотрудничестве в решении проблем занятости. Выделенные средства направляются на создание рабочих мест в малом производстве на селе, в частности в сферу услуг (вспашку земли, обработку посевов, уборку урожая, кузницы, размол зерна и т.д.).

С началом рыночных преобразований в России не были полностью задействованы кооперативные принципы и возможности в становлении рыночной экономике. Объективно возникает необходимость разработки и практической реализации действенной экономической политики и про-

граммы сотрудничества государства и кооперативов. Она должна базироваться на общности интересов и паритетности. Основными направлениями деятельности государственных органов власти в сфере кооперации должны стать:

- 1) создание условий для развития всех форм кооперации и функционирования кооперативного сектора экономики, его поддержки и защиты;
- 2) активизация деятельности кооперативов в решении экономических проблем села и реализации социальной политики государства в рамках совместных с государством программ сотрудничества;
- 3) расширение сотрудничества кооперативов России с международным кооперативным движением.

Для всех видов и форм кооперации политика государственной поддержки должна предусматривать финансово-экономическое правовое внешне-экономическое воздействие.

В реализациях Международной организации труда (МОТ) и о содействии развитию кооперативов отмечается, что правительства должны принимать меры в поддержку деятельности кооперативов, направляемой на решение конкретных социальных и общественно-политических задач.

В России кооперация традиционно ощущала помощь и содействие со стороны правительства и государственных органов власти. Такая ситуация наблюдается и сейчас. Государство поддерживает кооперацию, создает возможности для ее деятельности.

Государственная политика по отношению к кооперативам заключается в невмешательстве в их дела, предоставления равноправных условий функционирования поддержки кооперативных инициатив, имеющих социальную значимость.

Создание условий и механизмов для устойчивого развития, повышения товарности и доходов личных подсобных хозяйств, должно регу-

лироваться государством, как на федеральном, так и на региональном уровнях (Приложение А). Для повышения товарности и доходности хозяйств населения, улучшения организация ведения в них отраслей сельскохозяйственного производства, предлагаем следующую систему мероприятий:

1. Муниципальным собранием решить вопрос об увеличении предельного размера землепользования личных подсобных хозяйств.
2. Разработать процедуру передачи пользования владельцами личных подсобных хозяйств, участков коллективных предприятий для коллективных сенокосов, пастбищ, огородов.
3. Привлечь личные подсобные хозяйства к выполнению муниципального заказа для продовольственного обеспечения социальных учреждений районов области.
4. Создать сельскохозяйственные потребительские кооперативы личных подсобных хозяйств.
5. Совершенствовать взаимоотношения и развитие интеграционных связей личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственными организациями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, потребительской кооперацией.
6. Формировать частные муниципальные и смешанные предприятия по представлению услуг личных подсобных хозяйств.
7. Предоставлять микрокредиты из Фонда поддержки сельского развития района.
8. Финансировать личные подсобные хозяйства из средств бюджета муниципального образования.
9. Мобилизовать собственные финансовые средства населения путем создания сельских кредитных кооперативов.
10. В каждом районе организовать информационно-консультационные центры, способные оказывать консультационные услуги по производству, переработке и сбыту продукции сельского хозяйства.

11. Проводить обучающие семинары и лекции для владельцев личных подсобных хозяйств, занимающихся производством продукции сельского хозяйства.
12. Создать опытно-демонстрационные личные подсобные хозяйства населения.
13. Проводить конкурсы на лучшее сельское подворье.

Изученный нами опыт интеграции ресурсного потенциала ЛПХ в АПК отдельных регионов России и результаты анкетирования владельцев 100 ЛПХ в Брянской области, проведенного нами в 2006 г. позволяют выделить ее наиболее перспективные направления, которые будут рассмотрены нами ниже.

## 2. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ С УЧАСТИЕМ ЛПХ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Ниже будут рассмотрены перспективные направления развития кооперации с участием личных подсобных хозяйств населения.

### *Передача коров из сельхозорганизации в ЛПХ*

Передача коров из коллективного хозяйства в ЛПХ целесообразна в том случае, если в коллективном хозяйстве животноводство убыточно, а в ЛПХ оно может принести доход за счет лучшего ухода за скотом, снижения издержек или сокращения сумм отчислений в бюджет и во внебюджетные фонды.

Коровы могут быть переданы в ЛПХ:

- в собственность в счет имущественных паев (долей участия, акций), задолженности по зарплате и т.д.;
- в аренду, в том числе с правом выкупа, или по договору подряда.

Члены ЛПХ, ухаживающие за коровами, могут оставаться работниками коллективного хозяйства, но могут и не иметь с ним никаких трудовых отношений.

Передача коров в аренду целесообразна в тех случаях, когда коллективное хозяйство заинтересовано в сохранении поголовья, а также, если существует риск, что переданное в ЛПХ маточное поголовье может быть реализовано на мясо.

Передаче коров в аренду предшествует определенная подготовительная работа. Информационная работа на этом этапе заключается в разъяснении возможностей получения коров и преимуществ их перевода в ЛПХ как для предприятия, так и для владельцев ЛПХ. Полезно также разъяснить возможности кооперирования владельцев ЛПХ по уходу за

животными, заготовке кормов. Целесообразно проинформировать население о том, какие функции берет на себя предприятие в обеспечении кормами, ветеринарном обслуживании, в реализации продукции.

Информационную работу можно проводить посредством информационных листков, встреч с работниками и другими участниками предприятия.

Руководители и специалисты предприятия должны обосновать необходимость передачи коров в собственность или аренду, иметь расчеты, подтверждающие, что в рамках ЛПХ будет достигнуто увеличение объемов производства или сокращение затрат. Необходимо также разработать предложения по обеспечению передаваемых коров кормами, ветеринарному обслуживанию, сбыту продукции.

Для выявления желающих получить коров в ЛПХ необходимо собрать заявления членов хозяйства. В заявлении должно быть указано количество коров, которое хотел бы получить владелец ЛПХ.

На основании заявлений формируются списки желающих получить коров с указанием количества заявленных голов скота по каждому ЛПХ.

Коровы, переданные в ЛПХ, могут содержаться: на подворьях ЛПХ; коллективно, на ферме, которая может быть арендована владельцами ЛПХ или выкуплена в счет компенсации имущественных паев (долей участия, акций), задолженности по заработной плате, наличными деньгами.

Способ содержания выбирается теми, кто получает коров. Администрация предприятия может только рекомендовать варианты, но не навязывать их. Второй из указанных вариантов целесообразен при следующих обстоятельствах:

- наличие в сельхозорганизации добротных животноводческих помещений с хорошим внутрифермерским оборудованием, позволяющим сократить время, затрачиваемое на уход за животными, облегчить сбор молока;

- молоко с фермы принимается молочным комбинатом по более высокой цене, чем молоко, собранное с подворий.

Однако вариант коллективного содержания животных возможен тогда, когда собственники (арендаторы) скота могут договориться о кооперации своих усилий по уходу за животными.

На основании заявлений граждан, желающих получить коров, высшим органом управления сельхозорганизации принимается решение о численности поголовья коров, передаваемого в ЛПХ в собственность в счет паевых взносов (долей участия, акций). Если коровы передаются в аренду, то решение принимается руководителем хозяйства.

Решение в первом случае оформляется протоколом собрания, во втором - приказом директора. В приложении к протоколу (приказу) перечисляются фермы, с которых будут переданы коровы, и инвентарные номера передаваемых коров.

Для оценки животных и их передачи целесообразно сформировать комиссию, включив в нее главного бухгалтера, зоотехника, двух-трех представителей тех, кто подал заявление на получение скота.

Распределение поголовья между претендентами происходит следующим образом. Если нет возможности удовлетворить все заявки на получение коров, то целесообразно сократить заявки тех, у кого сумма имущественного пая и задолженности по зарплате меньше стоимости заявленного скота. Если и после этого заявки будут превышать число распределяемого поголовья, то необходимо предупредить об этом всех заявителей и попросить их сократить заявки. Если таким образом достигнуть баланса не удалось, то комиссия по передаче скота сама сокращает количество голов по заявкам с наибольшим числом голов.

После того, как будет достигнут баланс, распределение поголовья между ЛПХ целесообразно проводить по жеребьевке.

На основании жеребьевки составляется протокол распределения животных. Он подписывается членами комиссии по оценке и распределению животных и получателями.

Оформление документов происходит следующим образом. После оформления протокола распределения скота необходимо оформить передачу животных новым собственникам и арендаторам.

Оформление передачи осуществляется:

- через акт сдачи-приемки - при передаче животных в собственность;
- через договор аренды.

Если коровы получены в счет пая в кооперативе, доли в ООО или акций в АО, необходимо внести соответствующие изменения в учредительный договор организации. Если коровы получены в счет погашения заработной платы, должна быть составлена соответствующая ведомость о выдаче натуральной оплаты труда.

Налогообложение осуществляется так. Передача имущества в счет паевых взносов (вкладов, паев, акций) ведет за собой необходимость уплаты налогов. Предприятие должно заплатить налог на добавленную стоимость со стоимости переданных животных (20%).

Доходы физических лиц не облагаются налогом, если не превышают 1 тыс. минимальной зарплаты. Подоходный налог не нужно платить также, если превышение стоимости акций, долей, паев над номинальной является следствием переоценки фондов. В остальных случаях, физические лица уплачивают подоходный налог.

При оформлении компенсации участнику через продажу надо иметь в виду, что если предприятие купит долю по цене меньшей, чем ее номинальная стоимость, то с разницы оно будет платить налог на прибыль.

Обеспечение кормами производится так. В соглашении о передаче коров от сельхозорганизации в ЛПХ целесообразно предусмотреть обяза-

тельства хозяйства по предоставлению сенокосов, скашиванию сена, его прессованию, перевозке. Все эти услуги по обеспечению кормами могут оплачиваться за счет передачи части молока хозяйству.

Реализация молока производится следующим образом. В соглашении о передаче коров целесообразно также предусмотреть услуги по сбору и реализации молока. Сельхозорганизации имеют охладители молока, молоковозы и могут оказывать услуги по сбору и реализации молока, произведенного в ЛПХ.

***Выращивание скота и птицы в ЛПХ по договорам подряда с сельхозорганизациями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами***

Выращивание и откорм крупного рогатого скота, свиней, птицы во многих хозяйствах неэффективны из-за плохой организации дела, слабой мотивации наемных работников к труду и экономии оборотных средств, разворовывания кормов и т.д. В крестьянских (фермерских) хозяйствах (К(Ф)Х) увеличение производства сдерживается недостатком помещений, капиталовложений, трудовых ресурсов и т.д.

Все эти проблемы могут быть решены путем организации выращивания и откорма скота и птицы по договорам подряда между СХП и К(Ф)Х, с одной стороны, и ЛПХ, с другой.

Обязательства СХП и К(Ф)Х сводятся к следующему. СХП и К(Ф)Х выступают в договоре подряда в качестве заказчиков. Они берут на себя следующие обязательства:

- поставлять в ЛПХ телят, поросят, цыплят, бройлеров;
- поставлять комбикорма в объемах, необходимых для выращивания скота и птицы;
- определить технологию выращивания и откорма скота и птицы;
- оказывать ветеринарные услуги и обеспечивать необходимыми лекарствами;

- обеспечивать консультационные услуги и контроль за соблюдением технологии;
- принять и вывезти выращенное поголовье;
- оплатить услуги ЛПХ по выращиванию и откорму скота и птицы по расценкам, установленным в зависимости от привеса свиней и конверсии кормов.

Все перечисленные условия целесообразно включить в договор подряда.

### ***Обязательства ЛПХ***

ЛПХ, заключившие договоры подряда, берут на себя следующие обязательства:

- подготовить помещения и необходимое оборудование для кормления, поения и т.д.;
- обеспечить подъезд к ферме;
- принять поголовье;
- обеспечить сохранность поголовья и надлежащий уход за ним;
- при обнаружении признаков заболевания немедленно сообщить ветслужбе заказчика;
- передать выращенное поголовье заказчику;
- нести затраты по утилизации навоза, ремонту и содержанию зданий, сооружений и оборудования, оплатить налоги на имущество, страховки;
- предоставлять заказчику производственную отчетность.

### ***Реализация продукции ЛПХ: сбор и реализация молока***

Постановка проблемы и пути решения сводятся к следующему. Результативность организационно-экономических схем во многом зависит

от качества проработки и выполнения поставленных задач. Большую роль играют постановка проблемы и оценка необходимости ее решения.

Оценка рынка молочной продукции региона проводится на основе анализа главных его сегментов. Основными показателями являются число сельских и городских жителей в разрезе волостей, их сезонная миграция, объемы производимой и потребляемой продукции в регионе, уровень сложившихся цен и их динамика, каналы реализации продукции, поголовье коров в ЛПХ граждан. По результатам проведенного анализа может быть предложен ряд организационно-экономических схем, направленных на решение существующих проблем в организации эффективного производственного процесса.

Оценивая целесообразность внедрения той или иной схемы, необходимо исходить из того, что ее реализация должна быть выгодна как интегратору, так и владельцу ЛПХ, из чего следует:

- цены на молоко должны быть не ниже цен, по которым его продают частникам в «своих» деревнях, или не ниже цен на него за минусом затрат по реализации в других населенных пунктах;
- расчеты за продукцию должны производиться одновременно с закупкой молока (на месте);
- организация сбора и определение качества молока должны быть простыми, занимать мало времени;
- пункты сбора молока должны быть в непосредственной близости от усадеб ЛПХ и К(Ф)Х (на расстоянии, которое позволяло бы владельцам подносить молоко к приемному пункту);
- интегратор в конечном итоге должен получить прибыль от реализации данной схемы (разница между ценой реализованного и собранного молока должна окупить дополнительные затраты по реализации данной схемы:

транспортные расходы, привлечение дополнительных работников, затраты на определение качества и т.д.).

После получения предварительного согласия работа ведется в следующих направлениях. Анализ ресурсов интегратора, привлечение недостающих необходимых ресурсов для обеспечения полноценного процесса сбора молочной продукции у населения. Информационная работа по вовлечению сельских жителей в интеграционную схему. Обучение участников схемы технологии производства, контролю качества молока.

### ***Ресурсная база интегратора, возможность участия в схеме***

В результате анализа хозяйственной деятельности дается оценка ресурсного потенциала интегратора. Определяется перечень ресурсов, необходимых для осуществления предлагаемой схемы. Особое внимание уделяется наличию:

- помещений, соответствующих санитарно-гигиеническим требованиям;
- необходимого оборудования для определения качества продукции и реактивов;
- пастеризатора и охладительного танка;
- емкостей для сбора молока;
- квалифицированного персонала;
- транспорта для транспортировки продукции;
- сертификации;
- каналов реализации собранного молока.

На основании полученных данных составляется список необходимых ресурсов, делается заключение о необходимости обучения персонала, определяется возможность реализации собранной продукции. Для решения поставленных задач могут привлекаться собственные средства,

кредитные ресурсы, финансовая помощь других организаций; возможна аренда необходимого имущества.

Одним из основополагающих моментов является определение круга участников, как на начальном этапе реализации схемы, так и при ее последующем расширении. Целесообразно на первом этапе апробировать схему на ограниченном числе сельских подворий. Для этого необходимо определить населенные пункты, участвующие в схеме, предполагаемые излишки молока, разработать транспортную схему для апробации и перспективного развития. Данная работа проводится в рамках подготовки технико-экономического обоснования (ТЭО) предлагаемой организационно-экономической схемы. Результат ТЭО - определение целесообразности реализации данной схемы. Кроме того, на предварительном этапе составляется план работ, намечаются ответственные и сроки выполнения.

Существенная роль должна отводиться информационной работе. Ведущая роль отводится непосредственно работе с населением, что включает в себя проведение встреч и семинаров (примерные темы: «Технологии выращивания и откорма скота», «Производство и переработка молока в домашних условиях» и т.п.). Планируемое обучение владельцев ЛПХ необходимо совместить с анкетированием участников семинара, целесообразно объяснить им, по какой цене реально продают молоко владельцы ЛПХ, учитывая затраты средств и времени на транспортировку к месту реализации. Для выполнения этих задач целесообразно привлекать глав местных администраций, а также работников СМИ. На встречах с жителями населенных пунктов, участвующими в схеме, необходимо обсудить ряд важных вопросов:

- организация сбора продукции;
- предлагаемый уровень цен за 1 л молока;
- соответствие параметров качества требованиям, предъявляемым к молоку;

- место сбора продукции;
- время сбора продукции.

Необходимо получить подтверждение согласия от владельцев ЛПХ на участие в схеме и выбрать представителя для обсуждения организационных вопросов.

Одновременно осуществляется работа с населением, направленная на активизацию хозяйственной деятельности, стимулирование увеличения товарного производства продукции, для чего могут быть использованы следующие методы:

- стимулирование участников схемы путем организации взаимовыгодных поставок комбикормов, сена и т.д.;
- проведение агротехнических мероприятий (оказание услуг по вспашке огорода, сенокошению и т.д.);
- организация предоставления кредитных ресурсов через ФПСР;
- транспортные услуги;
- поощрение наиболее активных участников, как через средства массовой информации, так и материально, в зависимости от возможности привлечения ресурсов.

Контроль за качеством, порядок расчета осуществляются следующим образом.

Для запуска предлагаемой схемы разрабатываются механизмы, обеспечивающие контроль за качеством молока, а также порядок расчетов за принятую продукцию. На основании этих данных подготавливаются правила приема (сдачи) молока.

Базовая цена устанавливается в размере \_\_\_ руб. \_\_\_ коп. за 1 л молока, соответствующего следующим требованиям (параметрам):

- молоко сдается в чистой таре, закрытое крышкой;
- минимальный объем \_\_\_\_\_ л;

- молоко свежесцеженное, процеженное через марлю, охлажденное до температуры не выше 10° С;
- молоко на вид без посторонних примесей, цвет натуральный;
- молоко без посторонних запахов и привкусов (отсутствие окисленного вкуса, кормового вкуса и запаха);
- молоко натуральное (не разбавленное, цельное), плотность не ниже 1 0,27 кг/м<sup>3</sup>.

Сборщик молока, ответственный за приемку, замеряет количество, проверяет температуру и органолептические свойства молока, затем сортирует его по группам. Молоко с подозрениями на повышенную кислотность при согласии сдатчика сливается в отдельный промаркированный бидон, сразу отбирается проба, и по результатам анализов на следующий день производится расчет за вычетом 30%, если молоко не прокисло. За молоко, не пригодное к тепловой обработке и скисшее, оплата не производится. Разовые пробы молока для анализа отбираются индивидуально при приемке молока, результаты анализов заносятся в приемную книгу. По окончании месяца сдатчику выдается ведомость на руки по количеству сданного молока с отметками по качеству.

Предусмотрены стандартные требования (необходимые документы и прохождения обследований для владельца коровы):

- 1) ветеринарная справка на молоко форма № 4 - проверка на туберкулез, лейкоз, бруцеллез;
- 2) обследование коровы на субклинический мастит.
- 3) прохождение владельцем флюорографии.

Сбор и реализация продукции, логистика транспортной схемы производятся следующим образом. Для определения оптимального варианта транспортной схемы сбора молока следует:

- определить маршрут движения транспорта, исходя из принципа «как можно больше молока при наименьшем пробеге транспорта» - обеспечить соответствие временных рамок сбора и реализации продукции прохождению схемы на практике (протестировать выбранный маршрут);
- рассчитать себестоимость 1 т/км по выбранному маршруту (существуют риски реализации проекта по сбору молока).

Целесообразно проанализировать несколько вариантов развития событий для определения степени вероятностного риска. Для этого необходимо рассмотреть базовый (наиболее вероятный с точки зрения эксперта) вариант, а также два-три варианта, в которых необходимо отразить возможное ухудшение ситуации по ряду параметров. Такими параметрами могут быть:

- снижение цены реализации продукции сборщиком;
- уменьшение объема собираемого молока;
- увеличение дополнительных издержек и др.

Социальная значимость реализуемой схемы сводится к следующему. Внедрение подобных схем позволит:

- 1) сельским жителям: избежать множественных трудностей по транспортировке молока в пункты реализации, высвободить рабочее время, использовать его для расширения своего подворья, увеличить доходы;
- 2) интегратору: сформировать дополнительный источник дохода, привлечь дополнительных работников (сборщик молока, специалист по определению качества, водитель и т.п.).

Социальная составляющая является наиболее значимой в определении эффективности реализации "молочных схем", поэтому данная работа выполняется совместно с представителями местных органов власти, управлений сельского хозяйства, прочими лицами, заинтересованными в поддержке сельских регионов.

Важным направлением интеграции ресурсного потенциала ЛПХ в АПК Брянской области является выделение земельных участков для ведения ЛПХ и кооперация владельцев ЛПХ для производства продукции растениеводства.

Выделение полевых земельных участков для ведения ЛПХ целесообразно производить так. Земельные участки для расширения ЛПХ могут быть выделены:

- в счет земельных долей граждан;
- из земель муниципального образования (МО); администрация муниципалитета может по своему решению расширить ЛПХ за счет муниципальных земель;
- из земель, находящихся в пользовании сельхозорганизаций, дирекция может выделить временно участки для нужд ЛПХ.

Целесообразно также выделение участков в счет земельных долей.

На этапе подготовительной работы для выделения земельных участков в счет земельных долей необходимо:

- провести информационную кампанию по разъяснению прав владельцев ЛПХ по выделению участков и их обязанностей по использованию выделенных участков;
- собрать заявления и составить списки желающих получить земельные участки за счет земельных долей для ведения ЛПХ;
- разработать процедуру определения местоположения участка в счет доли;
- коллективу собственников и администрации предприятия принять решение о выделении участка, а при необходимости - и о расторжении ранее заключенных договоров.

Информационная кампания сводится к следующему. Выделению земельных участков в счет земельных долей для ведения ЛПХ должна предшествовать информационная кампания. Необходимо провести собра-

ние с разъяснением прав владельцев ЛПХ по выделению участков и их обязанностей по использованию выделенной земли. Собственникам земельных долей целесообразно вручить информационные листки с объяснением их прав и обязанностей, порядка получения земли для ведения ЛПХ и механизма использования этой земли.

Информационная кампания может быть нацелена на работников растениеводческих бригад, всех работников хозяйства и жителей села в зависимости от того, кто из собственников долей выразит желание выделить землю в счет доли.

Заявления о выделении земли оформляются так. После проведения информационной кампании необходимо собрать заявления о выделении земельных участков для ведения ЛПХ. Собственники, передавшие земельный участок, в котором имеют долю в праве общей собственности, в аренду сельхозпредприятию, и у которых срок аренды еще не истек, должны также написать руководителю хозяйства заявления с предложением досрочно расторгнуть арендный договор.

Собственники, которые ранее передали право пользования земельными долями сельхозорганизации на определенный срок, а этот срок еще не истек, должны написать заявления о расторжении сделок на всю земельную долю или ее часть. До решения вопроса о выделении участка в счет земельной доли для ведения ЛПХ необходимо расторгнуть договоры об аренде или передаче права пользования.

Руководитель хозяйства (правление кооператива) рассматривает поступившие заявления и принимает решения о расторжении договоров аренды. Если право пользования земельной долей было внесено, в уставный капитал, то необходимо в предусмотренном учредительными документами порядке принять решение о внесении изменений в учредительный договор. В решении хозяйства также необходимо указать местополо-

жение участка, который предлагается выделить для лиц, подавших заявления о расторжении (изменении) ранее заключенных договоров аренды или пользования землей.

Выделение земельных участков происходит следующим образом.

Собственники земельных долей из одной семьи, родственных семей могут получить участки в счет земельных долей рядом. Для этого они образуют группу, каждый член которой будет входить в единый бюллетень для жеребьевки. Все результаты жеребьевки заносятся в протокол, который является основанием для определения местоположения земельного участка ЛПХ.

По соглашению может быть осуществлен обмен участками после жеребьевки.

Оформление документов производится следующим образом.

После согласования местоположения участков для ЛПХ с теми, кто не выделял участки в счет долей, выделяющиеся обращаются за изготовлением кадастрового плана и регистрируют свои участки, затем получают свидетельство о праве собственности на земельный участок в регистрационной палате. В свидетельстве указывается, что разрешенным использованием участка является «участок для ЛПХ». Сельская администрация вносит в похозяйственную книгу изменения по каждому ЛПХ, получившему дополнительные земельные участки.

Если для ведения ЛПХ выделяется земельный участок в счет части земельной доли, то в свидетельстве на земельную долю указывается размер оставшейся земельной доли. Соответственно в свидетельстве о праве на земельный участок для ЛПХ делается отметка о дополнительном участке, его площади и номере участка на картосхеме.

Если для ведения ЛПХ выделяется участок в счет всей земельной доли, то свидетельство на земельную долю аннулируется.

Каждый собственник может определить границы своего участка в натуре после оплаты землеустроительных работ.

Рассмотрим механизм налогообложения. Собственники земельных участков для ведения ЛПХ самостоятельно платят земельный налог по ставкам, утвержденным администрацией муниципального образования.

Передача сельскохозяйственных земель, находящихся вне границ населенного пункта, из ведения районной администрации в ведение сельской администрации не меняет ставок налога на землю. Земли ЛПХ в полевых наделах (вне границ населенных пунктов) облагаются налогами по тем же ставкам, что и аналогичного качества земли сельхозорганизаций.

Можно также производить выделение участков в счет земель администрации муниципального образования.

Администрация муниципального образования, имеющая в собственности сельскохозяйственные угодья, может передать их для ведения ЛПХ. При этом следует учитывать, что бесплатно выделенные приусадебный участок и полевой надел (вне границ населенного пункта) в сумме не должны превышать установленных предельных размеров бесплатного наделения ЛПХ землей. Площади сверх этой нормы ЛПХ могут выкупить или взять в аренду.

Для расширения ЛПХ за счет муниципальных земель целесообразно провести информационную кампанию и разъяснить всем членам ЛПХ, какая земля, для каких целей и на каких условиях передается, а также указать, что у ЛПХ, которые возьмут полевые наделы, возникают обязательства по их использованию и уплате земельного налога. Семьям, которые не смогут выполнять эти обязательства, целесообразно рекомендовать не подавать заявления на получение полевых наделов.

Наделение участками для ЛПХ из муниципальных земель, а также из земель, находящихся в собственности субъекта Федерации, осуществ-

ляется по правилам, отраженным в законе субъекта Федерации «Об обороте земель сельхозназначения».

В похозяйственную книгу сельская администрация вносит изменения по каждому ЛПХ, получившему дополнительные участки.

Регистрационная палата вносит изменения в свидетельства о праве на земельные участки для ЛПХ или выдает новое свидетельство. В них указываются площадь дополнительно выделенного участка и его номер на картосхеме. Налогообложение выделенного участка осуществляется в том же порядке, который был уже приведен.

### ***Кооперирование ЛПХ по использованию полевых земельных наделов***

Каждое ЛПХ может использовать свои земельные участки самостоятельно. Это целесообразно, когда участки небольшие и возделываются на них трудоемкие культуры с низким уровнем механизации технологического процесса. Приусадебные участки и небольшие коллективные огороды обычно так и используются.

При достаточно больших участках в полевых наделах, возделывании сельскохозяйственных культур с высоким уровнем механизации технологического процесса, отсутствии необходимой техники у каждого хозяина целесообразно кооперирование ЛПХ по использованию земли. Механизмы такого кооперирования изложены далее.

Выборы представителя производится следующим образом.

Совместная деятельность ЛПХ требует координации. Координатором может быть представитель ЛПХ, избранный участниками договора о порядке использования полевых земельных наделов ЛПХ. Для выбора представителя необходимо:

- сформировать инициативную группу;

- составить списки участников договора;
- провести собрание участников договора.

Инициативная группа формируется добровольно из владельцев ЛПХ. Таких групп может быть несколько. Они могут формироваться по населенным пунктам или по иному принципу. Если для ЛПХ выделены удаленные друг от друга земельные массивы, то инициативные группы могут быть созданы для каждой группы ЛПХ, получившей конкретный массив.

Инициативная группа может формироваться в период подачи заявлений на выделение земельного участка для ЛПХ или в период подготовки договора о порядке использования полевых земельных наделов ЛПХ.

Инициативная группа выполняет следующее:

- проводит разъяснительную работу;
- составляет предварительный список владельцев ЛПХ, желающих участвовать в договоре;
- подготавливает и проводит собрание по выбору представителя.

Представитель избирается большинством голосов присутствующих на собрании. На него в соответствии с договором возлагается ответственность по ведению общих дел. Кто не присутствовал на собрании, но решил присоединиться к договору, должен подписать его. Тем самым он поручит ведение общих дел представителю.

Если земельный участок для ведения ЛПХ выделен для работников растениеводческой бригады, то представителем может быть избран сам бригадир или кто-то из его помощников.

При выделении земельного участка для ведения ЛПХ всем работникам хозяйства роль представителя может быть поручена главному агроному или другому главному специалисту хозяйства.

Если земельный участок для ведения ЛПХ выделяется всем владельцам ЛПХ, то на роль представителя могут претендовать наиболее авторитетные люди села. Возможными кандидатурами могут быть глава сельской администрации, специалисты хозяйства, владельцы наиболее успешных ЛПХ.

Разработка программы использования земли происходит по следующей схеме.

Представитель организует разработку программы использования земли и с этой целью:

- собирает заявки (письменные и устные) владельцев земли;
- определяет структуру посевов и их размещение по полям;
- составляет технологические карты по каждой культуре;
- рассчитывает потребность в ресурсах (семена, удобрения, гербициды, пестициды, горючее и т.д.);
- рассчитывает затраты и доходы.

Сбор заявок имеет целью максимально учесть мнение владельцев ЛПХ. Структура посевов разрабатывается на основе заявок. Представитель, исходя из требований севооборота, размещает культуры на земельном участке, выделенном для ЛПХ. Затем с привлечением компетентных специалистов по каждой из возделываемых культур он составляет технологическую карту, включающую все операции, начиная от вспашки и кончая реализацией продукции. Технологические карты составляются в расчете на среднюю урожайность за последние три года на полях, которые выделены ЛПХ. В технологической карте выделяются работы, выполняемые каждым ЛПХ самостоятельно, и работы, выполнение которых организует представитель.

На основе технологических карт рассчитывается потребность в семенах, удобрениях, гербицидах, пестицидах, горючем, технических

средствах по периодам проведения работ, а также стоимость ресурсов и услуг.

На основе ожидаемых валовых сборов сельскохозяйственных культур, цен на них, стоимости ресурсов и услуг проводится расчет стоимости полученной продукции, затрат на производство (за исключением работ, выполняемых членами ЛПХ) и ресурсов, которые предоставляют ЛПХ.

Представитель готовит предложение по распределению остающейся после погашения затрат суммы выручки или натуральной продукции между владельцами ЛПХ. Распределение осуществляется в зависимости от площади участка, вложенного труда и полученного урожая.

Заключение договора о порядке использования земли производится следующим образом:

Представитель со своими помощниками готовит проект договора и собрание по его утверждению. На собрании рассматриваются следующие вопросы:

- программа использования земли;
- функции, поручаемые представителю;
- порядок распределения доходов.

Решения по этим вопросам принимаются большинством голосов. На основе принятых решений составляется окончательный текст договора, который подписывают все, кто желает в нем участвовать.

Соглашение представителя и обслуживающего предприятия происходит следующим образом.

ЛПХ могут пользоваться услугами одной или нескольких организаций. Обслуживание могут осуществлять:

- коллективное хозяйство, в которое члены ЛПХ внесли в качестве вклада в уставный (складочный) капитал или паевой фонд свои имущественные паи;

- сельскохозяйственный потребительский (обслуживающий) кооператив, созданный владельцами ЛПХ;
- муниципальное предприятие (подразделение) по обслуживанию ЛПХ;
- крестьянское хозяйство, индивидуальный предприниматель без образования юридического лица, сельские жители, имеющие необходимую технику.

Для заключения договора обслуживания представитель должен:

- 1) составить перечень работ и услуг, определить их объем, сроки выполнения и стоимость;
- 2) определить порядок оплаты услуг;
- 3) составить проект договора обслуживания и согласовать его с исполнителями.

Перечень, объемы, сроки выполнения и стоимость работ можно определить на основе технологических карт. Представителю необходимо согласовать все эти показатели с руководителем и специалистами обслуживающей организации (фермером, предпринимателем).

Так как в коллективном хозяйстве есть емкости для хранения горючего, склады минеральных удобрений, зерна и т.д., договор может предусматривать предоставление услуг по хранению. Оплата услуг может производиться деньгами или частью полученного урожая.

Определение источников финансирования можно производить по следующей схеме.

Оплата приобретаемых ресурсов и оказываемых услуг может осуществляться из разных источников. Наиболее вероятными являются следующие источники:

- оказание обслуживающим хозяйством услуг в счет арендной платы за земельные доли или дивидендов за внесенные имущественные паи;

- погашение платежей за оказываемые услуги в счет задолженности по зарплате;
- оплата услуг наличными деньгами владельцев ЛПХ;
- кредитование обслуживающей организацией (фермером, предпринимателем) под залог будущего урожая;
- привлечение заемных средств.

Оказание услуг в счет арендной платы может использоваться теми ЛПХ, члены которых отдали землю в счет своих земельных долей в аренду обслуживающему предприятию. В таких договорах должна быть указана стоимость услуг по обработке полевых земельных наделов. На эту сумму и должны осуществляться услуги.

Многие владельцы ЛПХ работают на предприятии, обслуживающем ЛПХ. По взаимному согласию руководителя хозяйства и владельца ЛПХ оплата услуг может производиться в счет погашения задолженности по зарплате.

Выполнение отдельных работ может оплачиваться наличными деньгами. В этом случае представитель должен объявить всем участникам договора о совместном использовании земли сумму платежа и собрать деньги для внесения в кассу обслуживающей организации (фермеру, предпринимателю).

Многие члены ЛПХ могут изъявить желание использовать собственные ресурсы (например, семена картофеля, рассаду овощей и т.д.). Этот вклад должен быть оценен и учтен при определении сумм вноса каждого ЛПХ на погашение затрат.

Если обслуживающая организация (фермер, предприниматель) согласна, они могут текущие затраты на услуги записать как кредит владельцам ЛПХ и погасить его частью будущего урожая.

Для привлечения заемных средств в муниципальный фонд поддержки сельского развития каждый владелец ЛПХ пишет заявку и получает кредит (заем), часть которого может быть передана обслуживающей организации.

Контроль за использованием средств производится следующим образом.

Представитель и его помощник, отвечающий за учет и отчетность, должны наладить учет платежей и расходов по каждому ЛПХ. Как поступление, так и расходование средств должно быть документально оформлено. С этой целью необходимо на каждое ЛПХ завести лицевой счет для учета взносов и выплат (деньгами или натурой). Каждому участнику договора целесообразно выдать на руки книжку, в которой отмечаются все его взносы, а также полученные суммы денег и количество продукции. Взносы должны быть удостоверены подписью представителя или его помощника, а выплаты и выдачи - подписью владельца ЛПХ.

Организацию труда необходимо осуществлять исходя из того, что еще на стадии заключения договора о порядке использования земли необходимо выбрать вариант организации труда по возделыванию каждой культуры. Наиболее вероятны два варианта.

#### 1. Посев и уход за культурой без выделения участков каждого ЛПХ.

Такой вариант возможен по зерновым и другим культурам, все процессы возделывания которых механизированы и требуют использования машин и оборудования, которых нет в каждом ЛПХ. Представитель организует производство, а каждое ЛПХ платит за выполняемые операции. Урожай оприходует представитель и затем перераспределяет в соответствии с договором.

#### 2. Вспашку участка и осуществление ряда других механизированных работ организует для всех ЛПХ представитель, а немеханизированные работы выполняются каждым ЛПХ на выделенном ему участке.

Такой вариант наиболее приемлем для картофеля, овощей, а также некоторых кормовых культур. Каждое ЛПХ платит за выполнение механизированных работ.

Урожай со своего участка является собственностью ЛПХ, и оно распределяет его в соответствии с договором.

Выделение участков для каждого ЛПХ может осуществляться:

- перед посевом (посадкой) (например, в Большой Черни площади под картофель были выделены перед посадкой, и каждый принес свой семенной материал, который был использован для посадки);
- после появления всходов (в той же Большой Черни каждому ЛПХ были выделены конкретные рядки кормовой свеклы после того, как появились всходы; такой же порядок целесообразен по другим пропашным культурам);
- перед уборкой (как правило, площади для сенокосов выделяются непосредственно перед сенокосом).

Выполнение ручных работ на своем участке каждое ЛПХ планирует самостоятельно. Выполнение механизированных работ организует представитель. В соответствии с технологической картой он еженедельно планирует виды и объемы работ, определяет способы их выполнения.

Существенное влияние на расценки может оказать включение (или невключение) в них стоимости горючего, удобрений и других материалов. Стоимость услуг включается обслуживающей организацией в нереализационные доходы, с которых уплачивается 20% НДС, а на приобретенные обслуживающей организацией ресурсы включают 20% НДС к возврату. Если горючее, удобрения и другие ресурсы приобретает для ЛПХ представитель, то их стоимость не включается в расценки за услуги (соответственно уменьшается сумма НДС к уплате). Однако на ту же сумму уменьшается и НДС к возврату за приобретенные ресурсы.

Можно использовать следующий механизм распределение продукции.

В первую очередь необходимо рассчитать затраты, которые не компенсированы обслуживающей организации (фермеру, предпринимателю), поставщикам ресурсов, кредитным организациям. Для компенсации этих затрат необходимо выделить часть продукции, соответствующую по стоимости сумме недоимок. По согласованию с кредиторами им может быть передана продукция по договорной цене или выручка от реализации этой продукции. Остаток продукции распределяется между участниками в соответствии с договором о порядке использования полевых земельных наделов ЛПХ.

По каждому виду продукции определяется количество продукции, которое будет распределяться пропорционально площади земли (в договоре - 20%), пропорционально трудовому участию и для представителя (-2%).

Далее составляется список собственников земли. По каждому ЛПХ указываются площадь под данной культурой и количество продукции, выделяемое для данного ЛПХ.

Количество продукции, выделяемое каждому ЛПХ в счет трудового участия, определяется по механизированным работам пропорционально отработанным дням, а по работам, выполненным членами ЛПХ, - по фиксированному проценту от урожая.

После того, как будет распределена вся продукция, необходимо составить сводную ведомость с указанием количества продукции (по видам), которое выделяется для каждого ЛПХ. В сводную ведомость включаются все владельцы ЛПХ и вся продукция, распределяемая между ними по земле, по труду, а также продукция представителю и его помощникам.

Рассмотрим механизм реализации продукции и распределения выручки.

Реализация продукции может осуществляться одним из следующих путей:

- каждое ЛПХ самостоятельно реализует свою продукцию и компенсирует все затраты на выполнение работ на его участке;
- часть продукции распределяется между ЛПХ, а часть централизованно реализуется представителем;
- часть продукции передается для хранения и реализации обслуживающей организации (фермеру, предпринимателю).

В первом случае при реализации продукции владелец ЛПХ должен иметь справку от сельской администрации, подтверждающую, что продукция выращена в ЛПХ.

Во втором случае каждое ЛПХ выдает представителю доверенность на реализацию продукции, а сельская администрация выдает представителю справку, подтверждающую, что реализуемая продукция выращена в ЛПХ.

В третьем случае каждое ЛПХ выдает обслуживающей организации (фермеру, предпринимателю) доверенность на реализацию своей продукции. Обслуживающая организация (фермер, предприниматель) принимает продукцию на ответственное хранение. После реализации продукции составляется ведомость, в которой проставляются номер и дата доверенности каждого ЛПХ, сумма выданных ЛПХ денег, сумма удержанных денег за услуги по реализации.

Учет затрат, продукции, доходов, отражение операций в бухгалтерском учете нужно производить в следующей последовательности.

Представитель и его помощники организуют учет взносов каждого ЛПХ для оплаты работ и услуг, затрат по выполнению договора о порядке использования полевых земельных наделов ЛПХ, поступления продукции, сумм выручки за ее реализацию.

Обслуживающая организация отражает в бухгалтерском учете кредитование ЛПХ, поступление продукции на хранение (дебет забалансового счета 002), реализацию продукции с хранения (кредит счета 002), поступление денег от граждан в кассу за услуги по реализации их продукции (дебет счета 50, кредит счета 46-4), списание фактической себестоимости услуг по реализации продукции (дебет счета 46-4, кредит счета 23, 43), начисление НДС от суммы выручки за услуги по реализации продукции граждан (дебет счета 46-4, кредит счета 68).

Никто из респондентов при проведении нами анкетирования владельцев ЛПХ не выразил желания участвовать в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах, объясняя это нежеланием рисковать своим капиталом и имуществом, а также незнанием законодательных актов по данному вопросу. В этой связи считаем целесообразным информационно-консультационной службе (ИКС) Брянской области провести работу среди владельцев ЛПХ по разъяснению преимуществ и возможностей кредитной кооперации.

### **3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ТОВАРНОСТИ ПРОДУКЦИИ В СЕКТОРЕ ЛПХ**

В условиях рыночной экономики кроме рассмотренных ранее структурных изменений, важное значение в повышении эффективности сектора ЛПХ имеет рост товарности сельскохозяйственной продукции, произведенной в нем. Низкая товарность приводит к огромным потерям уже произведенной сельскохозяйственной продукции, снижает эффективность использования имеющегося ресурсного потенциала.

Падение жизненного уровня сельского населения в Брянской области и высокие, иногда многолетние задолженностями по выплате заработной платы работникам, занятым в сельскохозяйственном производстве побуждает владельцев ЛПХ увеличивать товарность. Ее росту в Брянской области способствовало и то, что сельское население часто потребляло в недостаточных количествах, экономя, молоко, фрукты и овощи, используя их для дальнейшей реализации.

Рост товарности, следовательно, отчасти объясняется недопотреблением необходимых продуктов питания. Это, по нашему мнению, вынужденная мера, для того, чтобы обеспечить всем необходимым детей дошкольного возраста, школьников, студентов.

Однако данный вывод можно подвергнуть сомнению. Так, истинные объемы реализованной продукции, указанные владельцами ЛПХ при проведении нами выборочного анкетирования 100 семей в 9 районах Брянской области, говорят о высокой доле потребления ими производимой в ЛПХ сельскохозяйственной продукции. Структура использования сельскохозяйственной продукции, произведенной в ЛПХ населения на момент обследования, приведена в таблице 1. За этим, на наш взгляд, скрываются объемы фактически реализованной, но не показанной ни в официальных

статистических данных, ни в анкетах продукции, произведенной в ЛПХ. Это подтверждают и расчеты определения потенциальной товарности личных подсобных хозяйств в 2005 году. Они производились в соответствии с разработанной нами методикой, которая позволяет определить верхние (максимально возможные) и нижние (минимально возможные) границы товарности сельскохозяйственной продукции.

Возможный объем товарного молока, произведенного в ЛПХ населения, предлагаем определять по следующей формуле:

$$T_{MH} = \frac{Q_{MH}}{Q_M} * 100\%, \quad (1)$$

где:  $T_{MH}$  - нижние границы товарности молока;

$Q_{MH}$  - минимальный объём возможной реализации молока;

$Q_M$  - объём производства молока в ЛПХ.

$$T_{MB} = \frac{Q_{MB}}{Q_M} * 100\%, \quad (2)$$

где:  $T_{MB}$  - верхние границы товарности молока;

$Q_{MB}$  - максимальный объём возможной реализации молока.

$$Q_{MH} = Q_M - ((K_T * Q_T) + (K_C * Q_{II}) + (P_{КОР} * C_{СР} * L_{ММ})) - Q_{МБ}, \quad (3)$$

где:  $K_T$  - количество телят;

$Q_T$  - расход молока на выпойку 1 телёнка;

$K_C$  - количество молодняка свиней;

$Q_{II}$  - расход молока для откорма 1 поросёнка;

$P_{КОР}$  - количество ЛПХ, содержащих коров;

$C_{СР}$  - средний состав семьи;

$L_{ММ}$  - личное потребление молока по медицинским нормам на 1 чел., кг в год;

$Q_{МБ}$  - объём молока и молочных продуктов в пересчёте на молоко,

безвозмездно переданный родственникам;

$$Q_{MB} = Q_M - ((K_T * Q_T) + (K_C * Q_{II}) + (P_{КОР} * C_{CP} * L_{МФ})) - Q_{MB}, \quad (4)$$

где:  $L_{МФ}$  - личное фактическое потребление молока (на 1 человека, кг в год).

Таким образом, минимальная потенциальная товарность молока в ЛПХ могла бы составить 61%, максимальная потенциальная товарность значительно выше минимальной и могла бы составить 70%.

Таблица 1 - Структура использования сельхозпродукции, произведенной в ЛПХ (по результатам обследования 100 семей в 9 районах Брянской области)

Вид продукции	Структура использования сельхозпродукции, %			Итого
	Оставлено для нужд семьи	Реализовано по различным каналам	Безвозмездно передано родственникам	
Пшеница	89	11	-	100
Рожь	89	11	-	100
Ячмень	91	9	-	100
Картофель	79	18	3	100
Свекла столовая	97	2	0	100
Морковь	75	19	6	100
Капуста	84	13	2	100
Лук	91	6	3	100
Плоды	23	56	11	100
Ягоды	87	8	5	100
Молоко	70	24	6	100
Говядина	65	32	1	100
Телятина	44	50	5	100
Свинина	74	18	8	100
Конина	75	16	9	100
Баранина	81	13	9	100
Козлятина	65	18	17	100
Крольчатина	92	1	7	100
Мясо нутрий	100	-	-	100
Мясо птицы	84	9	8	100
Яйцо	81	12	7	100
Мёд	99	1	-	100
Шерсть овечья	83	15	2	100
Шерсть пушных зверей	86	14	-	-

Произведём расчёт возможной товарности мяса в ЛПХ населения по формулам:

$$T_{\text{МЯС.Н}} = \frac{Q_{\text{МЯС.Н}}}{Q_{\text{МЯС}}} * 100\%, \quad (5)$$

где:  $T_{\text{МЯС.Н}}$  - нижние границы товарности мяса;

$Q_{\text{МЯС.Н}}$  - минимальный объём мяса, который может быть реализован;

$Q_{\text{МЯС}}$  - объём произведенного мяса в ЛПХ.

$$T_{\text{МЯС.В}} = \frac{Q_{\text{МЯС.В}}}{Q_{\text{МЯС}}} * 100\%, \quad (6)$$

где:  $T_{\text{МЯС.В}}$  - верхние границы товарности мяса;

$Q_{\text{МЯС.В}}$  - максимальный объём мяса, который может быть реализован.

$$Q_{\text{МЯС.Н}} = Q_{\text{МЯС}} - ((P_c * C_{\text{ср}} * L_{\text{МЯС.М}}) + Q_{\text{МЯС.Б}}), \quad (7)$$

где:  $P_c$  - количество ЛПХ, содержащих скот и птицу;

$C_{\text{ср}}$  - средний состав семьи;

$L_{\text{МЯС.М}}$  - личное потребление мяса по медицинским нормам на 1 человека, кг в год;

$Q_{\text{МЯС.Б}}$  - объём мяса и мясопродуктов в переводе на мясо, безвозмездно переданный родственникам владельцев ЛПХ, содержащих скот и птицу.

$$Q_{\text{МЯС.В}} = Q_{\text{МЯС}} - ((P_c * C_{\text{ср}} * L_{\text{МЯС.Ф}}) + Q_{\text{МЯС.Б}}), \quad (8)$$

где:  $L_{\text{МЯС.Ф}}$  - личное потребление мяса фактическое (кг на человека в год).

Таким образом, теоретически возможные нижние границы товарности мяса составили бы 45%, а верхние границы соответственно могли бы составить 56%. Произведенные расчеты свидетельствуют о том, что имеют место существенные резервы в увеличении товарности мяса, произведенного в ЛПХ населения.

Произведём расчёт возможной товарности яиц в ЛПХ населения:

$$T_{\text{ЯИ}} = \frac{Q_{\text{ЯИ}}}{Q_{\text{Я}}} * 100\%, \quad (9)$$

где:  $T_{ЯН}$  - нижние границы товарности яиц;

$Q_{ЯН}$  - минимальное количество яиц, которое может быть реализовано;

$Q_{Я}$  - объём производства яиц.

$$T_{ЯВ} = \frac{Q_{ЯВ}}{Q_{Я}} * 100\%, \quad (10)$$

где:  $T_{ЯВ}$  - верхние границы товарности яиц;

$Q_{ЯВ}$  - максимальное количество яиц, которое может быть реализовано.

$$Q_{ЯН} = Q_{Я} - ((P_{К} * C_{СР}) * L_{ЯМ} + Q_{ЯВ}), \quad (11)$$

где:  $P_{К}$  - количество ЛПХ, содержащих кур;

$C_{СР}$  - средний состав семьи, чел.;

$L_{ЯМ}$  - личное потребление яиц по медицинским нормам, шт. на человека в год;

$Q_{ЯВ}$  - количество яиц, безвозмездно переданных родственникам.

$$Q_{ЯВ} = Q_{Я} - ((P_{К} * C_{СР}) * L_{ЯФ} + Q_{ЯВ}),$$

где:  $L_{ЯФ}$  - личное потребление яиц фактическое (шт. на человека в год).

Таким образом, теоретически возможные нижние границы товарности яиц составили бы 30%, а верхние границы, соответственно, могли бы составить: 38%. Произведенные расчеты свидетельствуют о том, что имеют место существенные резервы увеличения товарности яиц в ЛПХ населения.

Расчёт возможной товарности картофеля в ЛПХ населения:

$$T_{КВ} = \frac{Q_{КВ}}{Q_{К}} * 100\%, \quad (12)$$

где:  $T_{КВ}$  - верхние границы товарности картофеля;

$Q_{КВ}$  - максимальный объём картофеля, который может быть реализован;

$Q_{К}$  - объём производства картофеля в ЛПХ.

$$T_{КН} = \frac{Q_{КН}}{Q_{К}} * 100\%, \quad (13)$$

где:  $T_{KH}$  - нижние границы товарности картофеля;

$Q_{KH}$  - минимальный объём картофеля, который может быть реализован.

$$Q_{KB} = Q_K - (B_T + (L_{KP} * C_{CP} * P_{SK}) + (Q_{KP} * S_K) + Q_{KC} + Q_{KB}), \quad (14)$$

где:  $B_T$  - технический брак и убыль;

$L_{KP}$  - личное потребление картофеля по рациональным нормам, кг на человека в год;

$C_{CP}$  - средний состав семьи владельцев ЛПХ;

$P_{SK}$  - количество семей, производящих картофель;

$Q_{KP}$  - объём посадочного материала на 1 га при конно-ручном способе посадки;

$S_K$  - площадь посадки картофеля;

$Q_{KC}$  - объём картофеля, необходимый на корм скоту;

$Q_{KB}$  - объём картофеля, передаваемый владельцами ЛПХ безвозмездно родственникам.

$$Q_{KH} = Q_K - (B_T + (L_{KF} * C_{CP.K} * P_{SK} + (Q_{KM} * S_K) + Q_{KC} + Q_{KB}), \quad (15)$$

где:  $L_{KF}$  - потребление картофеля фактическое, кг на человека в год;

$Q_{KM}$  - объём посадочного материала при механизированном способе посадки на 1 га.

Таким образом, теоретически возможные верхние границы товарности картофеля составили бы 45%, а нижние - 20%. Они зависят в основном от урожайности картофеля, возможностей населения использовать на корм вместо картофеля другие кормов и заменять часть картофеля в своем рационе другими продуктами, доведя его потребление до рациональных норм. Вследствие колебаний урожайности картофеля испытывают колебания и верхние границы товарности картофеля. И, тем не менее, необходимо отметить, что в хозяйствах населения имеются резервы товарного картофеля.

Расчёт возможной товарности овощей в ЛПХ населения:

$$T_{OH} = \frac{Q_{OH}}{Q_O} * 100\%, \quad (16)$$

где:  $T_{OH}$  - нижние границы товарности овощей;

$Q_{OH}$  - минимальной объём возможной реализации овощей;

$Q_O$  - валовое производство овощей.

$$T_{OB} = \frac{Q_{OB}}{Q_O} * 100\%, \quad (17)$$

где:  $T_{OB}$  - верхние границы товарности овощей;

$Q_{OB}$  - максимально возможный объём реализации овощей.

$$Q_{OH} = Q_O - (B_{OT} + (L_{OP} * C_{CP} * P_{SO}) + Q_{OB}), \quad (18)$$

где:  $B_{OT}$  - технический брак и естественная убыль овощей;

$L_{OP}$  - личное потребление овощей по рациональным нормам, кг на человека в год;

$C_{CP}$  - средний состав семьи;

$P_{SO}$  - количество семей, выращивающих овощи;

$Q_{OB}$  - количество овощей, безвозмездно передаваемых родственникам владельцев ЛПХ.

$$Q_{OB} = Q_O - (B_{OT} + (L_{OF} * C_{CP} * P_{SO}) + Q_{OB}), \quad (19)$$

где:  $L_{OF}$  - фактическое потребление овощей, кг на человека в год.

Таким образом, теоретически возможные нижние границы товарности овощей составили бы 40%, а верхние границы, соответственно, могли бы составить 52%. Произведенные расчеты свидетельствуют о том, что имеются существенные резервы увеличения товарности овощей в ЛПХ населения.

Полученные данные по теоретической товарности ЛПХ, расчет ее верхних и нижних границ, показывает, что имеется существенное отли-

чие по сравнению с фактическими данными. Это свидетельствует, по нашему мнению, во-первых, о частичном сокрытии истинных размеров реализуемой продукции в основном из-за боязни ее налогообложения государством (как это было в 30-50-е годы прошлого века). В действительности, за приведенными нами цифрами, скрываются значительные объемы дополнительно реализованной селянами сельскохозяйственной продукции. Это объясняет непонятное для ученых явление, каким образом при сокращении товарности ЛПХ, что следует из данных официальной статистики, рынки полны продукцией с подворий селян. Во-вторых, проведенный анализ показал, что имеются существенные резервы роста товарной продукции в ЛПХ, которые заложены в разнице верхних и нижних границ товарности. Таким образом, при создании благоприятных условий для сбыта продукции с подворий селян товарность многих ее видов могла бы значительно повыситься и достичь рассчитанных нами верхних границ.

Но и верхние границы объемов товарной продукции могут быть еще более расширены за счет увеличения производства сельскохозяйственной продукции в рамках ЛПХ. Так, практическими и теоретическими резервами роста производства продукции животноводства выступают: увеличение поголовья высокопородного скота и птицы, а также снижение яловости маточного поголовья и падежа животных и птицы, доведение до научно - рекомендованных норм сухостойного и сервис-периода у коров и т.д. Следует учесть и сбалансированность рационов кормления по основным питательным элементам, и соблюдение рациональных норм кормления. Все это, несомненно, будет способствовать увеличению объемов товарной продукции животноводства ЛПХ.

Второй важный фактор увеличения товарности – уменьшение внутреннего потребления продукции сельского хозяйства, например, молока

на корм скоту. Так, количество молока, применяемого на корм скоту, можно существенно снизить за счет замены его, например, обратом.

На корм скоту селянами используется не только больше молока, но и картофеля, предусмотренных рациональными нормами кормления сельскохозяйственных животных в хозяйствах населения. Более того, население скармливает скоту определенную часть овощей, произведенных в их хозяйствах.

Наши исследования показали, что до 20-30% продукции портится из-за отсутствия должных условий хранения и невозможности реализации продукции, произведенной в ЛПХ. Это приводит к тому, что до 30% ценных продовольственных продуктов, которые могли бы использоваться в пищу людям, используются на корм скоту.

Кроме того, важным источником повышения товарности молока и молочной продукции является развитие перерабатывающих предприятий. Сделанные расчеты по их производительности, позволяют с уверенностью говорить о том, что полная загрузка их мощностей за счет молока, произведенного в хозяйствах населения, могла бы увеличить товарность данного вида продукции в ЛПХ. Особого внимания в повышении товарности сектора ЛПХ заслуживает рост реализации продукции. В настоящее время сбыт сельскохозяйственной продукции с подворий организован недостаточно эффективно. Так, фактические нормы дачи молока скоту в ЛПХ населения выше рекомендуемых. Основная причина – сложности со сбытом молока. Расчеты показывают, что из-за невозможности реализовать молоко и молочную продукцию до 30% молока скармливается скоту, что представляет собой неоправданно огромные потери. Таким образом, реализация продукции - «слабое звено», важная задача развития региональной экономики. Для ее решения нами предлагается ряд мер:

- развитие торговли;
- оживление деятельности потребительской кооперации;

- улучшение условий вывоза сельскохозяйственной продукции к местам ее реализации;
- развитие маркетинговых услуг.

Расчеты, сделанные нами, показали, что в повышении товарности сектора ЛПХ имеются значительные резервы. Предложенная система мер: увеличение производства, улучшение хранения, уменьшение товарной части сельскохозяйственной продукции, используемой на корм скоту, улучшение каналов сбыта и четко отработанная система реализации - позволяют значительно увеличить товарность сельскохозяйственной продукции, производимой в секторе ЛПХ повысить качество жизни сельского населения.

#### **4. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Важным направлением повышения качества жизни сельского населения, повышения доходности ЛПХ может стать, на наш взгляд, развитие коневодства и агротуризма.

##### *Перспективы развития агротуризма и рабочепользовательного коневодства*

Сельский туризм становится одним из видов отдыха, завоевывающим все большую популярность в мире. Это молодое направление, появившееся всего 30 лет назад в Восточной Европе (в Австрии, Нидерландах, Германии Италии, Испании, во Франции, в Хорватии, на Кипре), ставшее для многих стран возможностью выхода из затруднительной экономической ситуации и уже принесшее положительные результаты в странах Балтии, Белоруссии, Украине, в Молдавии настоящее время завоевывает и российский рынок. Он уже достаточно хорошо развит на Алтае и в Калининградской области.

Основная причина возникновения и развития сельского туризма - потребность горожан со средним достатком отдохнуть наедине с природой, познакомиться с бытом крестьянской семьи. Причем не просто попробовать свежие овощи, фрукты, мясо и молочные продукты, но и принять непосредственное участие в сельскохозяйственных работах.

Сельское хозяйство - основа сельского туризма, оно формирует сельский ландшафт, где сочетаются различные виды производства, предприятий и архитектурных сооружений (деревни, хутора, фермы, изгороди,

террасы, пруды, мельницы и т.д.). Все это многообразие представляет собой историческое и культурное наследие сельской местности и нуждается в сохранении. Сельское хозяйство представляет собой также обширное этнологическое наследие, используемое в сельском туризме: сельскохозяйственные орудия и машины, ремесленные профессии и мастерские, разнообразная народная кухня и т.д.

Развитие сельского туризма положительно сказывается на состоянии сельского хозяйства, увеличении потребления его продукции. Как вид экономической деятельности он является важным фактором развития для растениеводства, животноводства, лесоводства, охотничьего и рыболовного дела, заготовки дикоросов и т.д.

В настоящее время туризм в сельской местности - высокодиверсифицированная сфера, которая предлагает целый спектр услуг, связанных с сельской рекреацией, включая: просторные и уютные деревенские дома; ненарушенную природу, продукцию народных промыслов и ремесел.

К сельским услугам относится: отпуск в гостевом доме, предоставление справочной информации о лесах, животном мире, местных достопримечательностях, конные, пешие, велосипедные, водные маршруты, организация экскурсий, пикников, охота и рыбалка традиционными для данной местности способами, посещение сельскохозяйственных организаций, ферм и сельских подворий, сопровождающееся рассказами о традиционных и современных способах ведения сельскохозяйственного производства, предоставление возможности сделать покупки. Целесообразно создавать частные краеведческие музеи с действующими экспонатами, предоставлять туристам возможность поучаствовать в традиционных производствах в сельской местности, производить обучение ремеслам и другим навыкам.

Значительное место в туристском продукте занимают рекреационные ресурс-компоненты природно-биологической подсистемы - ландшафт, климат, флора и фауна. Наличие уникальных природных объектов в туристическом продукте гарантирует ему абсолютную конкурентоспособность при наличии соответствующего уровня сервиса.

Особая роль в агротуризме отводится организованному отдыху старших школьников. Для этого целесообразно выделять в деревне несколько гостевых дворов владельцев личных подсобных хозяйств для размещения школьников, построить ветряные мельницы, городища и т.д., организовывать выезды подростков на конных повозках в лес, на ближайшие реки и озера.

Развитие сельского туризма не только позволяет производить интеграцию экономического потенциала личных подсобных хозяйств в АПК регионов, но и способствует развитию транспорта, связи, строительства, культуры, местных ремесел, а самое важное - созданию новых рабочих мест не только в сфере туризма но и в предприятиях, находящихся в сельской местности в т.ч. и для владельцев ЛПХ.

Сельский туризм является одним из редких видов деятельности, позволяющей комбинировать различные производственные аспекты, увеличивая получаемую прибыль сельских товаропроизводителей, в т.ч. владельцев ЛПХ, сельскохозяйственных организаций и т.д. за счет прямой реализации аграрной продукции туристам по ценам в 2-3 раза выше оптовых.

В России уже создана межрегиональная ассоциация по социально-экономическому взаимодействию мелких и средних городов России. Муниципальное экономическое развитие (МЭР), в которую входят 40 муниципальных образований страны. Агротуризм рассматривается как перспективное направление развития муниципальных образований России. В настоящее время идет подготовка модельных стратегических программ

развития туризма для ряда регионов России, в частности Ивановской и Владимирской областей и республики Чувашия. Основная задача - сделать эти регионы центром сельского туризма на базе рекреационного, природно-ландшафтного и историко-культурного потенциала территорий.

На наш взгляд, во многих районах Брянской области имеются все условия для развития этих видов агротуризма. Так, например, в Трубчевском районе возможно развитие всех видов агротуризма. Обилие исторических памятников и купеческое прошлое города, прекрасная природа, близость от областного центра позволяют в этом районе развивать исторический, паломнический и другие виды туризма. В старинном купеческом городе возможно возрождение купеческих традиций, формирование среды для отдыха и делового общения современных предпринимателей и среднего класса, создание достойной среды обитания для жителей города и района. В Брянском районе целесообразно развивать паломнический туризм, сочетая его с агротуризмом. Расположенный в п. Супонево старинный памятник культуры, действующий мужской Свенский монастырь и церкви Брянска привлекают огромное количество туристов не только из многих городов России, но и из-за рубежа, а красивая природа в сочетании с близостью от областного центра делают этот район очень привлекательным для развития агротуризма. Возможно развитие агротуризма и в Новозыбковском районе - центре старообрядчества, старинном купеческом городе и в Клинцовском, Брянском и Жуковском районах, где проживание туристов в сельском доме может сочетаться с их лечением в таких известных в России здравнице, как санатории «Затишье», «Снежка», пансионате «Жуковский». Привлечь агротуристов в Брасовский район может стать наличие там конного завода и возможность его посещения туристами. Уникальным в этом отношении является Выгоничский район. Красивейшая природа, непосредственная близость реки Десны, прекрас-

ные парки и озера, хорошо развитая инфраструктура, наличие конфермы, известной по всей России сельскохозяйственной академии и исторического музея в ней, близость областного центра все это способствует развитию агротуризма в этом районе.

Таким образом, агротуризм - это малозатратный и перспективный вид деятельности, который может успешно развиваться не только за рубежом но и в России, в частности в Брянской области.

Сельский туризм выгоден и для владельцев личных подсобных хозяйств и для муниципальных властей, так как позволяет увеличить налоговые сборы. Для условий Брянской области, на наш взгляд, наиболее применим такой вид агротуризма, как прием в гостевом доме. Этот вид агротуризма предполагает размещение туристов в сельском доме (избе) в тех районах Брянской области, которые не были подвержены радиационному поражению. Красивая природа, значительное количество лесов, лугов и водоемов привлекают в Брянскую область жителей, как г. Брянска, так и других городов России, но в качестве туристического бизнеса он пока не развит. Прием в сельском доме предполагает оказание следующего вида услуг: расселение; организация питания; организация культурного досуга (рыбалка, охота, конные прогулки, катание на лошадях в конных тележках, сопровождение туристов к местам сбора ягод, грибов, историко-культурным объектам.)

В личных подсобных хозяйствах, как правило, есть сад и огород, домашние животные. При желании туристы могут наблюдать и даже ухаживать за домашними животными.

Для организации конных прогулок, по мнению специалистов, целесообразно использовать в личных подсобных хозяйствах русскую рысистую породу лошадей, в том числе упряжистого типа. Их содержат на Локотском конном заводе в Брасовском районе Брянской области. Этот завод

может обеспечить владельцев личных подсобных хозяйств племенным ремонтным молодняком и взрослыми лошадьми.

Опыт развития агротуризма уже имеется в других регионах России свидетельствующий о том, что жители деревень, представляющих свои дома для размещения туристов, могут получить заметный дополнительный доход.

Наши исследования позволили сделать вывод о том, что в 2004-2005 гг. сложились следующие расценки на услуги:

- 1) проживание (в зависимости от качества представляемого жилья) - 80-300 руб. с человека в сутки;
- 2) питание (в зависимости от вида питания и выбора продуктов) - 50-300 руб. в сутки;
- 3) посещение бани (в зависимости от дополнительных услуг) - 30-180 руб. с человека;
- 4) экскурсии (в зависимости от маршрута) - 15-50 руб. в сутки;
- 5) аренда лодки - 40-50 руб. в сутки;
- 6) аренда транспортного средства, в том числе и лошади - 40-100 руб. в час.

Доход хозяина дома от размещения одного отдыхающего в течение недели может составить в среднем 800-2000 руб. Практика показала, что такие расценки необременительны для туристов со средним достатком, что делает туристический рынок достаточно емким.

Для эффективного развития этой формы сельского предпринимательства с использованием лошадей целесообразно создание туристического центра в каждом районе в форме коммерческой турфирмы или некоммерческой организации, которая может совмещать функции туристического, историко-мемориального или рекреационного центра. Этот туристический центр отбирает сельские усадьбы, предпочтительно те, в которых содержатся лошади, для размещения туристов.

Успех в работе турфирмы в значительной степени зависит от эффективной рекламной деятельности, осуществляемой в печати, на телевидении, и других средствах массовой информации. Необходимо также осуществлять обучение владельцев отобранных для агротуризма хозяйств правилам размещения и обслуживания туристов, организации их досуга, в том числе с использованием лошадей. Учитывая важность этого направления функционирования ЛПХ в Брянской области и объемные налоговые поступления в областной бюджет от развития этой сферы деятельности владельцев личных подсобных хозяйств, в т.ч. содержащих лошадей, предполагаем в рамках информационно-консультационного обслуживания владельцев личных подсобных хозяйств организовать их обучение за счет областного бюджета.

Для отработки деятельности ЛПХ в области агротуризма рассмотрим организацию такого вида туризма, как отдых в гостевом доме. Этот туристский продукт предполагает размещение туристов в сельском доме (избе). Прием в сельском доме предполагает оказание множества дополнительных услуг. При желании отдыхающих хозяин дома может организовать рыбалку, охоту (если есть соответствующее разрешение), пешие и велосипедные прогулки летом, лыжные - зимой, сопровождать туристов к историко-культурным объектам, местам сбора грибов и ягод и т.д. Почти всегда в подворье хозяина содержатся домашние животные (крупный рогатый скот, козы, кролики, лошади и т.п.), и турист может наблюдать за содержанием животных или даже участвовать в уходе за ними. Хозяйство обычно имеет сад или огород, которыми могут воспользоваться отдыхающие. Продукты питания для туристов поставляются из ЛПХ

Агротуризм в районе целесообразно организовать по следующей схеме.

Первый этап - создание рыночного интегратора (туристического центра) в районе в форме коммерческой турфирмы или некоммерческой

организации, которая может совмещать функции туристического, историко-мемориального или рекреационного центра (национального или природного парка). Как правило, сельская местность предоставляет разнообразные ресурсы для функционирования этого центра - на территории находятся архитектурные и историко-культурные объекты для показа, места отдыха туристов, прокладываются экологические тропы, организуются летние палаточные лагеря, охота, рыбалка, проводятся маршруты пеших, велосипедных или лодочных походов летом, лыжных - зимой и т.п. Сельхозтоваропроизводители по договорам с рыночным интегратором поставляют свежие продукты питания для туристов, сельские мастера и умельцы - свои изделия, жители деревень собирают дары леса и лекарственное сырье для оздоровительного комплекса туристического центра и т. д.

Рыночный интегратор (туристический центр или турфирма) получает необходимые лицензии и сертификаты для организации туристской деятельности (в областном комитете по туризму и спорту), ведет бухгалтерский учет, оформляет соответствующие документы - договоры, путевки, маршрутные листы и т.п.

Второй этап - рыночный интегратор отбирает сельские усадьбы для размещения туристов и, при необходимости, создает свои филиалы (отделения) в наиболее привлекательных для размещения туристов и отдыхающих сельских поселениях.

Успех в работе туристического центра (турфирмы) в сельском районе в значительной степени зависит от эффективной рекламы его деятельности. Поэтому реклама должна вестись во всех доступных формах: выпуск буклетов и путеводителей с описанием достопримечательностей района и услуг, предоставляемых центром (фирмой); публикации в журналах и газетах, выступления на радио и телевидении; размещение информации в специальных каталогах для туристов; участие в работе туристских клу-

бов, специальных туристских ярмарках и других PR-мероприятиях, направленных на развитие туризма в регионе.

Организация размещения туристов в гостевых домах сельских жителей предполагает отбор домов для размещения туристов. Простейший способ отбора домов для размещения туристов - это проведение анкетирования хозяев и на основе собранных данных выбор наиболее приемлемых помещений. Одновременно описывается территория, где расположены гостевые дома.

Информация, собранная в ходе анкетирования, систематизируется по следующим позициям:

- данные о семьях, (состав семьи, образование и профессия членов семьи, где работают, есть ли в семье безработные);

- потенциальные услуги, которые может предложить хозяин гостевого дома туристам (питание, туристский и спортивный инвентарь на прокат, рыболовные снасти и охотничье снаряжение; прокат лошадей, услуги проводника к местам рыбной ловли, сбора грибов и ягод, охотничьим угожьям; возможность сопровождения туристов в ходе экскурсий по достопримечательностям др.).

- информация о доме: количество мест для размещения туристов, наличие телевизора, телефона и т.д., возможность пользования кухней, стиральной машиной и т.д.; подъезд (подход) к дому, расположение дома относительно природных объектов (реки, озера, леса и т.д.); внешний вид жилья; благоустроенность двора (тротуары, цветники, огород и т.д.); наличие и содержание домашних животных; устройство туалета и мусоросборников; состояние питьевых источников; наличие бани, душа; обеспечение безопасности; возможность парковки автотранспорта и т.д.

- информация о территории: тип местности, рельеф, лесные, водные и иные природные ресурсы, минеральные источники; достопримеча-

тельности - исторические, археологические, культурные объекты (музеи, выставки, фольклорные центры, дома культуры и др.); объекты бытовой инфраструктуры (магазины, дома быта, предприятия общественного питания, ремонтные мастерские и др.), дорожная сеть и движение общественного транспорта; медицинские учреждения и аптеки, узлы связи, управления внутренних дел и т.д.

По результатам проведенного анкетирования составляется реестр гостевых домов района.

Хозяин гостевого дома, предоставляющий свое жилище для размещения туристов или отдыхающих, должен определить свой юридический статус. Опыт показал, что возможны следующие варианты определения юридического статуса хозяина гостевого дома.

1. Хозяин гостевого дома, выступающий как физическое лицо. В этом случае он не регистрируется как предприниматель в органах исполнительной власти, но подает декларацию о полученных доходах для начисления и уплаты налогов. Хозяин дома заключает договор оказания услуг по краткосрочному проживанию с рыночным интегратором (турфирмой, туристским центром) по приему туристов. Эта форма наиболее удобна для владельца гостевого дома, поскольку все взаимоотношения с исполнительными органами власти, учреждениями (налоговая служба, административные органы) и другими организациями (страховые компании, рекламные агентства, занимающиеся продвижением услуги агротуризма, и др.) возлагаются на интегратора. Рыночным интегратором может выступать физическое лицо, зарегистрированное как индивидуальный предприниматель, или любое юридическое лицо, в том числе турфирма, экскурсионное бюро, унитарное предприятие, учрежденное местной администрацией для оказания туристских услуг, музей, заповедник, национальный или природный парк и др.

2. Хозяин гостевого дома, выступающий как индивидуальный предприниматель без образования юридического лица. Регистрация предпринимательской деятельности производится местной администрацией по месту жительства. Индивидуальные предприниматели подлежат обязательной регистрации в налоговых органах. После государственной регистрации и постановке на учет в налоговой инспекции индивидуальный предприниматель может оказывать услуги по размещению туристов, однако он должен организовать учет доходов и расходов для своевременной уплаты налогов и подачи соответствующих деклараций. Учет может осуществляться в рамках обычной схемы налогообложения или по упрощенной системе налогообложения.

Гостевые дома отбираются в сельских населенных пунктах, при этом следует учитывать несколько простых правил:

- во-первых, важно помнить, что потенциальный турист не может заранее увидеть предлагаемое жилье, поэтому следует подготовить информацию таким образом, чтобы она давала максимально четкое и детальное представление, достаточное для осознанного выбора;
- во-вторых, туристы и отдыхающие, принадлежащие к разным сегментам туристского рынка, имеют различные предпочтения относительно жилья. Одним из удобств нужно только самое необходимое, другим - намного больше. Предоставляемая информация должна позволять сделать разумный выбор. Главное, чтобы у туриста не сложилось ложное впечатление: если клиент не ожидает, что он будет размещен в номере класса "люкс", то у него не будет эффекта обманутого ожидания.

Очень важно развивать услуги по предоставлению гостевых домов в сельской местности.

Условия проживания - это важный фактор, во многом определяющий качество туристического обслуживания на территории. Однако в по-

давляющем большинстве сельские районы не располагают развитым гостиничным сервисом. Даже в тех немногочисленных районах, где есть приемлемые отели и туристские базы, всегда желающих отдохнуть находится больше, чем можно поселить в имеющихся гостиницах и на турбазах. Кроме того, в многозвездных отелях стоимость проживания столь высока, что разместиться там может себе позволить лишь небольшое количество туристов, приезжающих в район. Очевидный выход из этой ситуации - развитие инфраструктуры гостевых домов.

При формировании инфраструктуры гостевых домов необходимо ответить на следующие вопросы:

- Какие категории условий размещения имеются на данной территории?
- Насколько эти категории соответствуют выявленным сегментам туристического рынка?
- Существуют ли общепризнанная система и стандарт градации условий размещения в соответствии с их качеством?
- Если такой системы нет, то какую структуру было бы целесообразно использовать?

Инвентаризация и инспектирование. После проведения инвентаризации и градации жилья необходимо донести эту информацию до потребителя, при этом важно, чтобы информация постоянно обновлялась и оставалась надежной. Те, кто предоставляют услуги жилья и получают информацию от централизованной службы (турагенства), должны помнить о том, что качество должно оставаться неизменным всегда и желательно его улучшать. Чтобы информация о предлагаемом жилье не устаревала, необходимо периодически инспектировать жилье (особенно перед началом туристского сезона). При этом следует ответить на следующие вопросы:

- Можно ли создать действующую на постоянной основе инспекцию по проверке качества жилья?

- Какие требуются процедуры, чтобы урегулировать ситуацию, когда предоставляемое туристам жилье не соответствует установленным стандартам?

Реклама. Хозяева гостевых домов, предоставляющие услуги по размещению туристов, обычно не в состоянии сами рекламировать свои услуги. Объединение усилий тех, кто предоставляет эти услуги и доставляет туристов в регион, совместная реклама в общей брошюре, буклете или на WEB-сайте позволит сэкономить на затратах. Управлять этим процессом может местная компания, которая занимается развитием туризма. При организации рекламной кампании, прежде всего надо ответить на следующие вопросы:

- Есть ли возможность издать единую рекламную брошюру (буклет, путеводитель) и если да, то в какой форме?
- Можно ли органично соединить издание такой брошюры с рекламой и продвижением самих туристских услуг?
- Каков механизм финансирования подготовки и издания такой брошюры?

Особенно важным является обучение местных жителей, предоставляющих услуги по проживанию. Чтобы предоставлять услуги по размещению туристов, местные жители должны обладать рядом навыков: способностью обеспечить теплый и гостеприимный прием; кулинарными навыками; умением стандартизировать жилье; навыками ведения предпринимательства, например, управления маленьким предприятием типа «ночлег и завтрак», навыками решения вопросов, связанных с лицензированием и налогообложением туристской деятельности.

При организации обучения надо ответить на вопросы.

- Какое обучение новым навыкам потребуется для оказания услуг, связанных с предоставлением жилья, для их приведения к необходимым стандартам?

- Можно ли организовать распространение навыков, имеющихся на местах, с целью обеспечить их повсеместное наличие на должном уровне?

Заметно облегчает формирование инфраструктуры гостевых домов создание в районе демонстрационного гостевого дома.

Создание демонстрационного объекта позволит решить следующие задачи:

- обучить хозяев гостевых домов, которые будут выявлены при обследовании сельских поселений пилотных районов, практике подготовки домашней гостиницы к размещению туристов и отдыхающих, правилам обслуживания туристов и юридическому оформлению отношений между хозяином гостевого дома, клиентом и туристической фирмой;
- разработать методическое пособие и семинар для распространения опыта по организации сельского туризма.

Для создания демонстрационного объекта необходимо провести в районе следующие мероприятия:

1. Собрать нужную информацию и обобщить уже имеющийся опыт организации сельского туризма на территориях национальных, природных парков, иных природоохранных территориях.
2. Провести обследование сельских населенных пунктов на территории сельских районов с целью выявления местных жителей, желающих предоставить свои дома для временного размещения туристов и отдыхающих.
3. Оборудовать один из домов как образцовый с учетом привлекательности населенного пункта, где этот дом отбирается.
4. Разработать методическое пособие по организации сельского туризма на модельных территориях, подготовить образцовый дом для показа при проведении обучения.

Эффективным механизмом отбора демонстрационного гостевого дома является проведение в районе конкурса на лучший гостевой дом.

Участниками конкурса становятся жители сельской местности (собственники жилья), изъявившие желание сдавать свой дом для приема и размещения туристов.

Финансирование - областной или районный бюджет.

Организация конкурса предполагает проведение рекламной кампании (публикации в СМИ, выступления по радио, предоставление информации на сельских сходах, собраниях и др.) по объявлению условий конкурса и сроков его проведения. Создается комиссия, которая оценивает жилье конкурсантов по баллам в соответствии с разработанными критериями. Конкурс проводится в два этапа: на первом этапе отбираются дома с приемлемыми условиями проживания. Этот отбор можно произвести по данным, представленным главами сельских администраций. Дома, отобранные для участия во втором этапе, оцениваются членами комиссии для определения победителей конкурса.

Определение и поощрение победителей. Первое место получает тот, кто набрал наибольшее количество баллов. Хозяин дома, выигравший конкурс, заключает следующие договоры с организаторами конкурса (в нашем случае - муниципальным фондом экономического развития района): договор о сотрудничестве (создание демонстрационного гостевого дома) и договор о целевом использовании денежных средств, полученных на оборудование демонстрационного гостевого дома.

Таким образом, российский агротуризм строится «снизу» при незначительном участии центральных структур. Отсутствует четко артикулированное политическое решение о поддержке сельского туризма, нет общегосударственной программы финансового обеспечения этого вида агробизнеса (системы льготного кредитования, налоговых и других льгот и т.д.).

Необходима срочная разработка концепции развития сельского туризма для российской провинции с учетом региональной, национальной и

прочей специфики, направленной на активное развитие этого нового направления агробизнеса, активными участниками которого могут стать владельцы личных подсобных хозяйств Брянской области.

### *Развитие рабочепользовательного коневодства*

В современных условиях механизации и автоматизации сельскохозяйственного производства сохраняется многогранный характер применения рабочей лошади, а исходя из этого актуально развитие рабочепользовательного коневодства.

По данным В.В. Калашникова в ближайшие годы в стране будет развиваться продуктивное, спортивное, племенное коневодство, однако ведущая роль сохраняется за рабочепользовательным коневодством, которое, несмотря на отсутствие должного внимания, даёт более 70 % всей прибыли. Сейчас в России имеется более 1 млн. рабочих лошадей. По мнению учёных ВНИИ коневодства правильное использование лошадей позволит значительно улучшить жизнь людей, достигнуть экономии многих тонн горючего, дополнительно получить тысячи тонн зерна, картофеля, кормов и других продуктов сельского хозяйства. Рабочепользовательное коневодство обеспечивает выполнение многообразных видов сельскохозяйственных и транспортных работ в государственных, коллективных, акционерных, частных сельскохозяйственных предприятиях и в личных подсобных хозяйствах населения.

Наиболее широко используют лошадей для обслуживания поголовья на животноводческих фермах, в частности при пастьбе скота, подвозе кормов, вывозе навоза с немеханизированных ферм, доставки молока на молокоприёмные пункты, перевозки молодняка животных и т.д. Рабочее коневодство является также резервом пополнения мясных ресурсов, иду-

щих на собственные и экспортные нужды. Лошади используются для удовлетворения личных потребностей людей на селе – подвозки дров, корма и подстилки для скота, различных развозов. В личном подсобном хозяйстве лошадь незаменима при обработке приусадебных участков и огородов, включая пахоту, боронование, окучивание, вывоз урожая. Расчёты учёных показали, что пара рабочих лошадей при перевозке мелких грузов на расстоянии 1 км по своей производительности заменяет колёсный трактор Т-16, а при использовании лошадей на работах 210-220 дней экономит за год до 1 т горючего. Один конедень в 9 -12 раз дешевле трактородня [Нуриев Г.Г., 2001].

Таким образом, применение рабочих лошадей в современных условиях – это сельское, лесное хозяйство, геолого-разведывательные партии, пограничные войска, конная милиция, туризм, рекламная деятельность (особенно в пивной индустрии). В связи с развитием техники роль лошади не столь велика как в прошлое время, но рабочий потенциал этих животных достаточно высок, хотя используется не в полной мере. Этот экологически чистый и экономически выгодный вид живой тяги мог бы использоваться более широко как на селе, небольших городах, так и в мегаполисах.

***Перспективы развития продуктивного коневодства, в том числе в зонах радиационного поражения, в личных подсобных хозяйствах населения***

Рынок мясных продуктов является одним из крупнейших рынков продовольственных товаров. Он имеет весьма устойчивые традиции, его состояние оказывает существенное влияние на другие рынки продуктов питания.

Мясная промышленность относится к одной из важнейших отраслей. Мясные продукты разных товарных групп являются частью государствен-

ного стратегического запаса. Эта отрасль теснейшим образом связана с производителями сырья для него.

В 90-е гг. прошлого столетия были увеличены поставки импорта мяса и мясных продуктов, субсидируемых странами - поставщиками (в основном ЕС и США) и занимавшие почти треть российского рынка, способствовали тому, что отечественная мясная продукция стала неконкурентоспособной.

В связи с тем, что цены на отечественное сырье не могут конкурировать с импортными, численность крупного рогатого скота в России, в том числе и в Брянской области сократилась в 2005 году в среднем на 40-45%, а свиней больше чем в три раза.

Сокращение поголовья крупного рогатого скота (КРС), свиней, овец и птицы, а также отсутствие предпосылок к его наращиванию уже создали на внутреннем рынке России и Брянской области серьезный дефицит мяса отечественного производства. Выход на наш взгляд, состоит в том, чтобы как можно полнее использовать имеющиеся в каждом регионе потенциальные возможности увеличения производства мяса, используя ресурсный потенциал сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности, в том числе и многих подсобных хозяйств населения. Наименьшей затратной отраслью для сельского хозяйства Брянской области является мясное коневодство.

Остановимся подробнее на особенностях развития этой подотрасли коневодства. В мясном коневодстве, лошадей, предназначенных для убоя подразделяют на три группы: жеребят до одного года живой массой не менее 120 кг, молодняк от 1 до 3 лет, взрослые от 3 лет и старше. При этом живая масса жеребят аборигенных пород в возрасте 6 месяцев составляет в среднем 180 кг (убойная масса около 1 ц.), жеребят тяжелоупряжных пород - соответственно 250-300 кг, 1 ц. - убойная масса.

Убойная масса взрослых лошадей в зависимости от упитанности (45-60%), живой массы колеблется в следующих пределах: у мелких лошадей -150-230 кг, у средних 250-300 кг, а у тяжеловозных- 350 кг.

Продуктивное коневодство насчитывает в России около 500 тыс. голов лошадей и имеет резко выраженный характер размещения. В числе регионов, в которых продуктивное коневодство является самостоятельной отраслью животноводства можно назвать Астраханскую, Новосибирскую, Оренбургскую, Омскую, Тюменскую, Иркутскую, Читинскую области, Алтайский и Красноярский края, Республики Башкирия, Бурятия, Тува, Саха (Якутия). В этих регионах насчитывается около специализированных ферм лошадей и 83 фермы по производству кумыса.

Доля рабочих лошадей в этих регионах значительно меньше, чем в целом по России и составляет от 5% в Республике Саха до 38% в Красноярском крае. Это свидетельствует о высоком уровне специализации отрасли в продуктивном направлении.

В центральной части России продуктивное коневодство как самостоятельная отрасль практически не существует. Не является исключением и Брянская область, где мясное коневодство не нашло своего развития.

Тем не менее, Брянская область, как и многие другие регионы центральной части России, имеют обширные кормовые угодья, что позволяет эффективно вести мясное коневодство. В пользу развития этой подотрасли коневодства свидетельствует также экономичность и простота технологии мясного коневодства. Все это в совокупности, на наш взгляд, должно способствовать распространению этой отрасли в нетрадиционных для коневодства зонах, в том числе в Брянской области.

Помимо мясного коневодства в Брянской области целесообразно развивать также и молочное коневодство, так как в Брянской области имеется крупная сеть учреждений здравоохранения в том числе два крупных

санатория российского значения «Снежка» и «Затишье», где при лечении больных целесообразно было бы использовать кумыс (в настоящее время потребность в кумысе в медицинских учреждениях России удовлетворяется лишь на 10%).

По молочной продуктивности лошади отдельных пород (тяжеловозных) приближаются к продуктивности товарных молочных стад в животноводстве. Биологические возможности организма кобыл позволяют получать от 5-7 тыс. кг молока за 21 день лактации.

Содержание дойных кобыл имеет свою специфику. Молочная продуктивность кобыл составляет за 6-8 месяцев лактации в среднем 1000-3000 литров. Вымя кобыл имеет малую емкость (1 - 3 л.) в нем происходит интенсивное молокообразование. Для увеличения суточного удоя нужно часто опорожнять вымя и доить кобыл 5-6 раз в сутки. Доеение кобыл можно производить вручную, или с применением специальных доильных машин ДА-3, ДА-3М и др.

Переработка кобыльего молока также имеет свои особенности. Особенно ценным продуктом, произведенным из кобыльего молока, является кумыс. Это кисломолочный продукт, полученный путем использования кумысной закваски, последующего вымешивания и созревания. Технологический процесс производства кумыса состоит из следующих операций 1) приемки и обработки сырья; 2) заквашивания и вымешивания; 3) разлива, укупорки, этикетировки; 4) созревания и самогазирования; 5) охлаждения; 6) хранения и транспортировки. В 1 литре кумыса имеется около 20 г переваримого белка, что соответствует 100 г мякоти говядины средней упитанности. В кумысе имеется высокое содержание витаминов А, С. Белок богат незаменимыми аминокислотами, содержаемое жира в 4-5 раз превышает аналогичный показатель в коровьем масле.

Кумыс содержит питательные и минеральные вещества в легкоусвояемой форме. Кроме того, в него входят растворы углекислоты, молочной кислоты которые оказывают тонизирующее действие на нервную систему, активизируют пищеварение, стимулируют кровообращение.

Все эти полезные качества кумыса особенно важны для населения Брянской области и других областей, подвергшихся радиационному поражению.

При развитии молочного коневодства предстоит решить ряд проблем экономического и технологического характера обусловленных спецификой содержания дойных кобыл, получения, переработки и реализации готового продукта.

Развивать это направление коневодства, на наш взгляд, возможно на базе кооперации владельцев личных подсобных хозяйств и сельскохозяйственных предприятий (без образования юридического лица) с привлечением субсидий со стороны областной администрации и частного капитала, как Брянской области, так и других регионов России. Для успешного развития данной подотрасли коневодства следует разработать специальную программу. Особого внимания заслуживает вопрос, касающийся развития продуктивного коневодства, в том числе, зонах радиационного поражения.

### ***Развитие коневодства в зонах радиационного поражения в Брянской области***

Высокие уровни радиоактивного загрязнения почв сельскохозяйственных угодий юго-западных районов Брянской области, долговременный характер и низкие темпы снижения содержания радионуклидов в продукции, в том числе в мясе лошадей, обуславливают необходимость

ведения сельскохозяйственного производства в условиях радиационного загрязнения. В целом в Брянской области 549 тыс. га. имеют уровень радиации  $1 \text{ Ки/км}^2$ . Средне-земельная плотность загрязнения составляет  $2, \text{ Ки/км}^2$ , что превышает доаварийный уровень в 50 раз.

В семи юго-западных районах средняя плотность загрязнения почв составила  $6 \text{ Ки/км}^2$ , что превышает до аварийный уровень в 132 раза.

На этих территориях находятся 192 тыс. га. земель, плотность загрязнения которых превышает  $5 \text{ Ки/км}^2$ . На этих землях необходимо для получения «чистой» продукции коневодства (мяса лошадей) проведение агротехнических, мелиоративных, зооветеринарных мероприятий.

В настоящее время, несмотря на проводимые после аварии на ЧАЭС реабилитационные мероприятия загрязненных радионуклидами земель, в Брянской области используется  $70,3$  тыс. га. сенокосов и пастбищ с плотностью загрязнения от  $5$  до  $40 \text{ Ки/км}^2$ , что составляет  $57\%$  от занимаемых угодий.

Анализ производства молока всех видов в юго-западных районах показал, что требованием СанПиНа соответствует только одна третья часть произведенного в этих районах молока.

Тем не менее, на современном этапе экономического развития Брянской области очень важным является максимальное использование в народном хозяйстве имеющихся территориальных ресурсов, в том числе, и загрязненных радионуклидами земель. Этого можно достичь путем развития животноводческих отраслей мясного направления, и, в частности, коневодства с получением дешевого высокоценного диетического мяса.

В Брянской области, также как в граничащей с ней Гомельской области, имеются большие массивы природных угодий с достаточной продуктивностью. На основании научно-производственных экспериментов, учеными РНИУП «Институт радиологии» доказана и апробирована воз-

возможность развития продуктивного мясного коневодства в районах подверженных радиационному поражению, в том числе, в Гомельской области. Мы считаем, что поскольку уровень радиационного поражения этих соседних областей находится примерно на одном уровне, то и в Брянской области, располагающей также значительным количеством естественных кормовых угодий, необходимо развивать мясное коневодство, тем более, что для содержания коне-поголовья не требуется дорогостоящих помещений и энергозатратного оборудования.

Учитывая неполную загруженность мясоперерабатывающих предприятий Брянской области, из-за недостатка сырья, мясное коневодство в Брянской области становится особенно актуальным.

Рост поголовья мясных лошадей должен происходить, на наш взгляд, как в сельскохозяйственных организациях, так и личных подсобных хозяйствах населения и фермерских хозяйствах. Этого можно достичь путем создания специальных конеферм. При этом возможны и несколько вариантов их организации и функционирования. Ими могут стать создания кооперативов без образования юридического лица, куда могут войти как сельскохозяйственные, предприятия, так и личные хозяйства населения, взятые в аренду пустующих помещений, конюшен и других животноводческих построек для содержания лошадей, а также использование взятых в аренду у сельхозпредприятий сельхозугодий, том числе сенокосов, пастбищ и пашни.

Можно предусмотреть вариант организации конеферм владельцами личных подсобных хозяйств на территории реформированных предприятий за счет объединений их имущественных паев и земельных долей. Наиболее рационален в таком случае, на наш взгляд, будет следующий механизм функционирования этих конеферм на основе кооперации без образования юридического лица (рисунок 1).

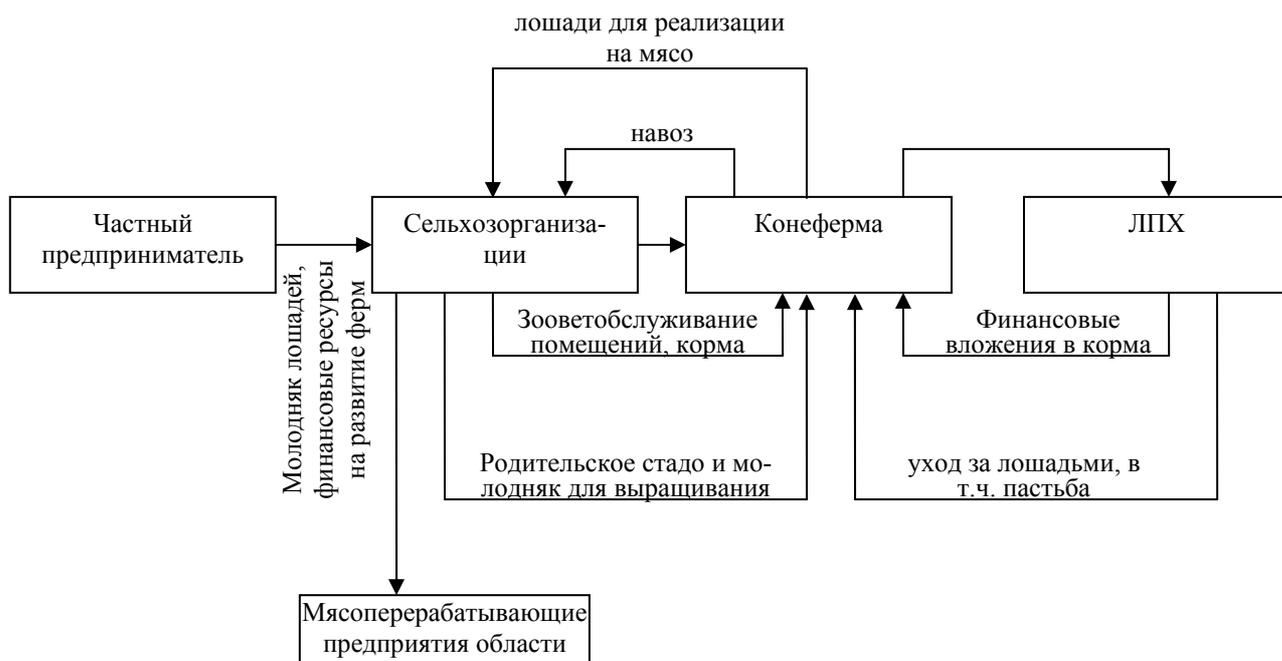


Рисунок 1 - Механизм кооперации производителей продукции мясного коневодства

Каждый участник кооперации получает в зависимости от вклада или участия в производстве сбыта продукции свою долю прибыли. Таким образом, возможен вариант увеличения занятости жителей села, имеющих личные подсобные хозяйства, сокращение уровня безработицы, возможность использования труда всех членов сельских семей, работающих пенсионеров, подростков и т. д. Это будет способствовать росту доходов личных подсобных хозяйств.

Поскольку на производство мяса будут использоваться лошади тяжеловозных пород и выбракованные рабочепользовательные лошади, появится возможность для приобретения владельцами личных подсобных хозяйств представителей породы для использования в своих хозяйствах в качестве рабочепользовательных лошадей. Таким образом, можно осуществлять оплату труда в виде натуральных выплат участникам кооператива. Считаю целесообразным создание экспериментальных коневферм в зонах радиационного поражения на первом этапе проведения работ по развитию мясного коневодства в ограниченных количествах. Это дает возможность

изучить применительно к условиям Брянской области особенности ведения коневодства в зонах радиационного поражения. Для изучения этих особенностей целесообразно привлечь специалистов ФГОУ ВПО «Брянская государственная сельскохозяйственная академия» (ветеринарных врачей, зооинженеров, специалистов по кормопроизводству, радиологов, экономистов для отработки развития коневодства в зонах радиационного поражения и разработке рекомендаций по эффективному развитию этой подотрасли коневодства. На первом этапе рекомендуем создание конефермы в колхозе «Прогресс» Клинцовского района, имеющего все необходимые условия для развития коневодства в кооперации с владельцами ЛПХ.

Произведен расчет, который позволяет сделать вывод о высокой экономической эффективности мясного коневодства (таблица 2).

Таблица 2 - Основные экономические показатели продуктивной мясной конефермы на 100 кобыл и 12 жеребцов

Показатели	Показатели
Валовое производство мяса, в ц.	450
Производственная себестоимость 1 ц. конины, руб.	1900
Коммерческая себестоимость 1 ц. конины, руб.	2033
Производственная себестоимость валового производства конины, руб.	855000
Полная себестоимость 1 ц. конины, руб.	914850
Цена реализации 1ц. конины, руб.	4500
Выручка от реализации конины, руб.	2025000
Прибыль, руб.	1110150
Уровень рентабельности, %	121, 4

Предлагаем рассмотрение порядка передачи лошадей в личные подсобные хозяйства населения из сельскохозяйственных организаций.

В том случае, если в коллективном хозяйстве коневодство убыточно, целесообразно осуществить передачу лошадей из коллективных хозяйств в личные подсобные хозяйства населения, а в личных подсобных хозяйствах коневодство может принести доход за счет лучшего ухода за лошадьми, снижения издержек или сокращения сумм отчислений в бюджет и во внебюджетные фонды.

Лошади могут быть переданы в личные подсобные хозяйства:

- в собственность за счет имущественных паев (долей участия, акций), задолженности по зарплате и т.д.;
- в аренду, в том числе, с правом выкупа, или по договору подряда.

Члены личных подсобных хозяйств, ухаживающие за лошадьми, могут оставаться работниками коллективных хозяйств, но могут и не иметь с ним никаких трудовых отношений.

Для выявления желающих получить лошадей в личные подсобные хозяйства целесообразно собрать заявления членов хозяйства.

Для оценки животных и их передачи следует создать комиссию, в которую должны войти: главный бухгалтер, главный зоотехник и несколько владельцев личных подсобных хозяйств, желающих получить лошадей.

После распределения животных составляется специальный протокол, который, подписывается членами комиссии и владельцами личных подсобных хозяйств получившие лошадь. Передачу животных владельцам личных подсобных хозяйств следует оформить актом приемки-сдачи, или через договор аренды. При передаче лошадей в счет паевых взносов владелец личных подсобных хозяйств должен заплатить налоги, если доходы физических лиц превышают 1 тыс. минимальных затрат.

В рамках отработки деятельности информационно-консультационных центров также предлагаем ряд мероприятий способствующих повышению доходности личных подсобных хозяйств содержащих лошадей на примере личного подсобного хозяйства, в котором содержится 1 лошадь (таблица 3).

Таблица 3 - Резервы повышения эффективности коневодства в ЛПХ населения, содержащих лошадей

Резервы	Экономический эффект от использования резервов
Измельчение грубых кормов	Сокращение расхода грубых кормов на 20 %, на сумму 1250 руб.
Правильное хранение сочных кормов	Экономия сочных кормов на 10 % (1 ц.) на сумму 100 руб.
Ликвидация глистов в организме лошадей	Экономия зерна в количестве 2 ц. на сумму 520 руб.
Реализация конского навоза от 1 лошади	Выручка в сумме 1000 руб.
Реализация молодняка лошадей частным предпринимателям	Выручка в сумме 10 000 руб.
Оказание платных услуг населению по вспашке и обработке земли в количестве 2 га.	25 руб. за 0, 1 га; всего на сумму 5000 руб.
<b>ИТОГО</b>	<b>17 870 руб.</b>

Таким образом, используя резервы эффективного ведения коневодства, можно получить экономический эффект в сумме 17 870 руб. в расчете на одну лошадь.

## **5. ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СЕТИ ИКС БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ И ОСОБЕННОСТИ КОНСАЛТИНГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ**

Успешному развитию ЛПХ в перспективе может способствовать их консалтинговое обслуживание. Этот вывод следует из мировой опыта функционирования фермерских хозяйств. Он показывает, что половина фермерских хозяйств разоряется только из-за нехватки информационных знаний. В этой связи необходимо отметить, что с 50-х годов прошлого столетия во всех странах начала бурно создаваться сеть консультационных фирм, действующих как на коммерческих условиях, так и за счет государственного финансирования.

Развитие рыночных отношений побудило сельских товаропроизводителей в России также искать устойчивые пути производства и реализации произведенной продукции, а также приобретения материально-технических средств.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что наиболее эффективным механизмом решения данной проблемы является создание системы информационно-консультационного обслуживания (ИКО).

Сельскохозяйственная консультационная служба в России функционировала с начала XX века. Страны Европы многое почерпнули из этого опыта.

В 1913 году в России функционировало 9000 сотрудников сельской информационно-консультационной службы, в то время, как в Нидерландах - 35. Роль консультантов, как правило, выполняли сотрудники земств.

В 1917 году за рубежом вышла книга А.В. Чаянова, посвященная сельскохозяйственной консультационной службе.

Формирование общегосударственной системы ИКС начато в России с 1993 года. Параллельно эта служба стала формироваться и в регионах. С этого же периода учеными стали активно вестись исследования по данной проблеме. Так, изучению данной проблемы посвящены работы В.М. Баутина, Л.К. Красногира, И.В. Палаткина, С.Л. Иппа, П.А. Андреева, И.Г. Ушачева и других ученых.

Опыт создания ИКС в России и за рубежом изложены в работах Б.В. Рунова, В.М. Кошелева, А.С. Васькина, В.Е. Торикова.

Опыт создания и функционирования ИКС на региональном уровне изложены в работах В. Урусова, Б. Сметова, В. Козлова, В. Семенова, В. Мовчана.

Проблема информационного обеспечения владельцев ЛПХ в России не нашла должного отражения в исследованиях ученых.

Американцы вкладывают в настоящее время в сельскохозяйственные технологии все передовые научные открытия. Их девиз - «Разговаривай с миром силой продовольствия». В России основными производителями многих видов сельскохозяйственной продукции являются владельцы ЛПХ, но в настоящее время их государственная поддержка ограничена. Кроме того, они не получают в должной мере обеспечения информацией, что в числе других объективных причин привело за последние несколько лет к сокращению объемов продовольственной продукции, производимой этим сектором экономики АПК.

При организации информационного обеспечения владельцев ЛПХ необходимо учитывать ряд особенностей, отличающих организацию производства, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции в них от крупных сельскохозяйственных организаций.

Изучение теоретических разработок по ведению ЛПХ позволили нам выявить особенности информационного обеспечения этой категории сельских товаропроизводителей.

Мы считаем, что способы и приемы рационального использования земли в ЛПХ имеют свои особенности. Они определяются:

- небольшими, как правило, размерами земельных участков, принадлежащих владельцам ЛПХ, и, как следствие, ограниченными возможностями по организации научно-обоснованных севооборотов;
- достаточно широким набором сельскохозяйственных культур, которые владельцы ЛПХ производят в основном для личного потребления;
- в большинстве случаев, отсутствием средств для приобретения минеральных удобрений, а при отсутствии в ЛПХ сельскохозяйственных животных и органических удобрений;
- желанием производить экологически чистую продукцию, без применения минеральных удобрений и химических средств защиты растений, используя, например, вермикультуру.

Рациональное использование земли в хозяйствах населения предполагает учитывать следующие факторы:

- рассредоточение земельных участков, принадлежащих каждому отдельно взятому владельцу ЛПХ, по разным массивам и их мелкоконтурность (средний размер приусадебных участков колеблется от 0,05 до 0,5 га);
- необходимость использовать на мелкоконтурных участках малогабаритной сельскохозяйственной техники и лошадей. Это обусловлено тем, что тракторы большой мощности требуют большего угла разворота, чем малогабаритная техника и их использование на мелкоконтурных участках нерационально и затруднено.

В задачи специалистов ИКС должно входить проведение с владельцами ЛПХ специальных консультаций по вопросам приобретения малогабаритной техники на условиях лизинга, товарного, или иного вида кредита, о лучших зарубежных и отечественных образцах малогабаритной техники и ценах на нее.

Производство сельскохозяйственной продукции сосредоточено в различных природно-климатических зонах даже в пределах одного района, не говоря уже о регионе в целом, а потому и условия ведения ЛПХ в различных районах существенно отличаются. Различное естественное плодородие почв, количество выпадающих осадков, наличие разных по площади природных кормовых угодий, неблагоприятная экологическая ситуация после аварии на Чернобыльской АЭС, повлекшая за собой изменения природных факторов среды, влечет за собой необходимость в определенных знаниях по ведению сельскохозяйственного производства в разных природно-экологических условиях. Такие знания владельцы ЛПХ могут получить посредством консалтингового обслуживания.

Территориальное размещение сельскохозяйственного производства в ЛПХ населения, связанное с определенным объемом перевозок сельскохозяйственной продукции (картофеля, овощей, зерна и т.д. в хранилища, сена с лугов на подворья, молока, мяса, яиц, картофеля, овощей, плодов и ягод на рынок).

В хозяйства владельцев ЛПХ поступают также не производящиеся в них продукты питания, сырье для дальнейшей переработки, удобрения и средства защиты растений и животных, топливо и т.д. Роль ИКС нам видится в доведении до владельцев ЛПХ сведений о ближайших пунктах сбыта сельскохозяйственной продукции, ценах на нее, тарифах МТС и сельскохозяйственных организаций на перевозку грузов для того, чтобы можно было выбрать по каким каналам продукцию выгод-

нее сбывать и услугами каких организаций при перевозке грузов пользоваться.

Такая помощь специалистов ИКС сократит затраты времени и средств, неизбежные при продвижении продукции от продавца к покупателю.

Созданная в ЛПХ продукция принимает участие в дальнейшем процессе производства. В качестве средств производства здесь используются семена и посадочный материал (картофель, зерно и т.д.), корма и определенная часть поголовья животных и птицы для восстановления и расширения поголовья. Наибольший экономический эффект от использования этих средств производства будет наблюдаться при использовании лучших сортов растений и пород скота и птицы. Знания об этом владельцы ЛПХ могут получить через систему консалтингового обслуживания.

В сельском хозяйстве в качестве средств производства выступают живые организмы (животные и растения). Экономические процессы воспроизводства здесь тесно переплетаются с естественными процессами живых организмов.

Для эффективного использования данных средств производства необходимо обладать определенными знаниями особенностей роста и развития сельскохозяйственных животных и растений, владеть методами их защиты от болезней и вредителей. Потребность в подобных знаниях владельцев ЛПХ также могут удовлетворить специалисты службы ИКС и преподаватели сельскохозяйственных вузов и колледжей, привлекаемые в качестве консультантов по этим вопросам.

Наличие средств производства, участвующих в дальнейшем производственном процессе предполагает использование производственных помещений (сараев, птичников, погребов, хранилищ). Важней-

шую роль в экономии ресурсов играют навыки владельцев ЛПХ в их строительстве и производстве для них строительных материалов (блоков из земли, глины с наполнителями из опилок и древесно-стружечных материалов, правильной распиловке бревен при изготовлении досок и т.д.). Подобные знания могут быть донесены до владельцев ЛПХ специалистами ИКС в ходе практических и теоретических занятий.

И, наконец, если рассматривать хозяйства сельского населения, как некую совокупность мелких производителей сельскохозяйственной продукции, то необходимо отметить, что производство в них рассредоточено на значительных территориях и для своевременной передачи информации как в информационно-консультационные пункты, так и из них, необходимо учитывать этот фактор.

Своевременная передача информации владельцам ЛПХ требует наличия специальных технических средств связи (телефона, радио, факса, электронной почты и т.д.) При этом необходимо учитывать, что скорость передачи информации в значительной степени определяется удаленностью сельских товаропроизводителей от источников информации. Поскольку телефонизация домов сельских жителей еще недостаточна, необходимо создавать специальные консультационные пункты (ИКП) на базе местных администраций в крупных населенных пунктах.

Эти ИКП должны быть оснащены вышеперечисленными средствами связи. Значительную роль в передаче необходимой информации владельцам ЛПХ может сыграть районное и областное радиовещание. Необходимо учитывать, что на информационное обеспечение владельцев ЛПХ влияет сезонность производства.

В зимний период особую значимость приобретает теоретическая информация. Весной, летом и осенью владельцы ЛПХ испытывают

большую необходимость в индивидуальных консультациях, которые предполагают изучение практических приемов ведения сельскохозяйственного производства. Кроме того, сезонность влияет на эффективность использования трудовых ресурсов ЛПХ и равномерность поступления доходов в бюджет семьи. В этой связи особенно важным представляется приобретение следующих знаний: по выделке кож КРС, свиней, овец, коз и шкурок пушных зверей, изготовлению тары для хранения сельскохозяйственной продукции (бочек, ящиков и т.д.), простейших сельскохозяйственных орудий и т.д., то есть навыков организации промышленной деятельности в период межсезонья.

Несмотря на отсутствие осмысленной государственной политики по отношению к семейным хозяйствам, забвения их сельскохозяйственными науками и влиятельными общественными организациями на федеральном уровне, сама жизнь заставляет обратить на них все более пристальное внимание.

Мы считаем, что информационное обеспечение владельцев ЛПХ за счет госбюджета стало бы одной из форм поддержки владельцев ЛПХ со стороны государства.

Развитие сектора ЛПХ, рост производства и его эффективности, а, следовательно, и увеличения товарности, делает необходимым развитие соответствующего консалтингового обеспечения.

В Брянской области создана региональная информационно-консультационная служба (ИКС). Ее основная функциональная роль: информационное обеспечение сектора ЛПХ по вопросам рационального использования ресурсов в различных сферах и организационных формах сельскохозяйственного производства. Введение новых технологий, применение удобрений и средств защиты растений, научно-обоснованная организация севооборотов при незначительных размерах

приусадебного землепользования станет возможной только при условии квалифицированного информационного обеспечения владельцев ЛПХ.

В настоящее время проводятся теоретические исследования, и реализуется практический опыт внедрения ИКС в Российской Федерации. Однако слабо разработанными остаются вопросы специфики внедрения ИКС в аграрном секторе России. Существуют и различные мнения по поводу их формирования. Не рассмотрена специфика структуры ИКС в связи с формированием сектора ЛПХ.

По нашему мнению, ИКС только тогда будут эффективными, когда будет выявлена не только необходимость, но и предложена научно-обоснованная структура оказываемых услуг. Нами сделана попытка такого обоснования с использованием результатов проведенного выборочного анкетирования 100 владельцев ЛПХ в 9 районах Брянской области и интервьюирования 70 владельцев ЛПХ в 11 районах Брянской области (Приложение Б – Я). Проведенное среди владельцев ЛПХ исследование показало, что из 170 респондентов, участвовавших в анкетировании и интервьюировании, 60% изъявили желание усовершенствовать свои знания в области ведения сельскохозяйственного производства и переработки сельскохозяйственной продукции в домашних условиях, 30% опрошенных хотели бы также знать, как оказывать первую ветеринарную помощь сельскохозяйственным животным и т.д. В целом 75% владельцев ЛПХ желают получать консультационные услуги по эффективному ведению своего хозяйства.

Данное положение говорит о том, что среди большинства владельцев ЛПХ имеет место спрос на информационный продукт, следовательно, создание ИКС подготовлено, почва для них имеется. Они необходимы и востребованы.

В ходе опросов выяснилось, что более половины опрошенных, считают целесообразным посещать соответствующие курсы и пользоваться консультационными услугами. Исходя из этого, мы считаем, что при формировании ИКС следует обратить особое внимание на организацию специальных курсов, особенно в сельской местности и в местах проживания лиц пожилого возраста и организацию демонстрационных ЛПХ на базе которых можно проводить данные курсы.

Нашей второй важнейшей задачей было определить структуру потребителей информационного продукта. Мы выяснили, что из общего числа владельцев ЛПХ, желающих получить консультационные услуги, 66% являются коренными сельскими жителями, имеющими опыт ведения личного подсобного хозяйства, 31% - бывшие горожане с незначительным опытом ведения ЛПХ.

Таким образом, было установлено, что подавляющее число ИКС следует сосредоточить именно в сельской местности, сконцентрировать там основные ресурсы, выделяемые на их организацию.

Особый интерес представляет вопрос изучения возрастного состава владельцев ЛПХ, желающих посещать специальные курсы и периодически получать необходимые консультационные услуги. Исследование показало, что число владельцев ЛПХ до 30 лет составляет 6%, от 30 до 40 лет-15%, от 40 до 50 лет- 53%, свыше 50 лет- 26%. Следовательно, самая многочисленная группа представлена владельцами ЛПХ в возрасте от 40 до 50 лет.

Таким образом, 79% респондентов - пожилые люди и люди среднего возраста. Их особая заинтересованность в знаниях по эффективному ведению ЛПХ объясняется стремлением поправить свое финансовое положение, обеспечить учебу детей в школах, техникумах и ВУЗах, улучшить питание семьи. Они в перспективе станут основными потре-

бителями информации. Они будут посещать различные курсы, кружки и т.д. Это также должно быть принято во внимание и рассматриваться при формировании ИКС. При этом была выявлена необходимость учета возрастных особенностей старшего поколения. Было установлено, что 62% из них испытывают трудности с восприятием и практическим применением информации, самостоятельным овладением необходимыми знаниями. Отсюда и стремление получить их на специальных курсах.

Иное положение складывается с молодыми семьями. Их доля составляет 28%. В процессе опросов было установлено, что такие семьи (особенно до 30 лет) придают ЛПХ меньшее значение. Они стараются строить свое благополучие на основе высокооплачиваемой работы или предпринимательской деятельности. Однако часто безработица и хронические невыплаты заработной платы заставляют их увеличить размеры своего хозяйства и стараться сделать производство в нем более эффективным. При этом молодой возраст имеет свои преимущества. Он способствует самостоятельному изучению и быстрому усвоению знаний по эффективному ведению сельскохозяйственного производства и переработке сельскохозяйственной продукции в домашних условиях.

Кроме учета в структуре ИКС специфики возрастного состава, нами была определена потребность в консультациях по конкретным вопросам и направлениям сельскохозяйственного производства. Для этого в опросные листы был включен перечень специальных вопросов. Их разработка и последующий анализ полученных результатов показал, что наибольший интерес и потребность в информации по агрономии вызывают у 98% опрошенных владельцев ЛПХ вопросы о сортах и сортообновлении. 88% опрошенных интересуются технологиями хранения продукции растениеводства. 86% мерами борьбы с сорняками, вредителями и болезнями сельскохозяйственных культур. 72% респондентов

отметили необходимость получения информации о технологиях возделывания сельскохозяйственных культур. 66% интересуются технологиями возделывания кормовых культур и методикой расчета потребности в семенах на заданную площадь пашни. 62% нуждаются в информации по технологиям возделывания садово-ягодных культур. 60% желают получить информацию о рациональном применении системы удобрений в ЛПХ. 54% необходима информация о возделывании основных сельскохозяйственных культур в условиях ЛПХ. Несомненный интерес для 52% респондентов представляет информация о методике расчета потребности в кормах для животных и птицы в условиях ЛПХ.

Исходя из этого, мы считаем, что при подборе кадров ИКС, планировании его работы, формировании соответствующей справочно-информационной литературы, подготовке практических мероприятий необходимо учитывать преобладание спроса именно на данную конкретную информацию.

В то же время, исследования показали, что только 40% респондентов проявили интерес к производству овощей в защищенном грунте. Это объясняется тем, что лишь незначительная часть семей имеет финансовые возможности для этого.

30% респондентов интересуется информация о безотходных технологиях в растениеводстве в условиях ЛПХ. Это, по нашему мнению, объясняется тем, что здесь отходов от переработки продукции растениеводства остается значительно меньше, чем в крупных сельскохозяйственных организациях.

Мало интересуются информацией и об организации зеленого конвейера в ЛПХ: 28% опрошенных. Для такого же количества опрошенных представляют интерес приемы уменьшения содержания нитратов, нитритов и тяжелых металлов в продукции растениеводства. Однако мы

убеждены, что данный вопрос не является только проблемой свободного выбора. Он напрямую связан со здоровьем людей, плохо понимающих опасность от воздействия данных веществ на организм человека. Учитывая это мы считаем, что в процессе функционирования ИКС необходимо шире оповещать население о вреде, наносимом здоровью вышеперечисленными элементами а также о необходимости мониторинга и мерах безопасности. В этом случае интерес владельцев ЛПХ к этой проблеме может значительно возрасти.

Исследование показало, что еще более незначительную потребность в информации испытывают владельцы ЛПХ по вопросам, касающимся технологий возделывания цветочных и декоративных культур, лекарственных трав, шампиньонов и вешенки. Это объясняется ограниченным количеством площади пашни в ЛПХ. Исходя из этого, основной направленностью многих хозяйств населения является производство овощных и плодово-ягодных культур, а также кормов для животных и птицы.

В то же время установлено, что вышеперечисленными вопросами интересуются в основном владельцы специализированных ЛПХ, имеющие выход на рынки сбыта данной сельскохозяйственной продукции. Их интерес, по нашему мнению, должен быть удовлетворен в полной мере. Более того, ИКС могут усиленно прогнозировать производство данной продукции, создавать ей своеобразную рекламу. Это будет способствовать: оптимизации структуры производства сектора ЛПХ, преодолению проблем, связанных с продовольственной безопасностью, экономии финансовых ресурсов, выделяемых на медицинское обслуживание население, особенно в районах, пострадавших от аварии на Чернобыльской АЭС.

В отрасли животноводства несомненный интерес у владельцев ЛПХ вызывает информация о технологиях производства экологически

чистой продукции животноводства (60% респондентов). Это объясняется тем, что значительная часть данной продукции реализуется молокозаводам и на молокозаводы, часть мяса - на мясокомбинаты, на областном колхозном рынке. Во всех этих пунктах осуществляется жесткий контроль за качеством реализуемой продукции. Спрос на эту информацию повышает долю экологически чистой продукции в рамках сектора ЛПХ, что является чрезвычайно важным для Брянской области. В связи с этим мы считаем, что по данному вопросу спрос на информацию должен быть полностью удовлетворен.

Исходя из того, что ЛПХ - основной производитель в Брянской области свинины и мяса птицы, вполне объяснима потребность более чем у 70% опрошенных в информации об особенностях ведения мясного птицеводства и свиноводства в условиях ЛПХ.

Учитывая сложности с приобретением молодняка уток, гусей, индеек, перепелов, цесарок и другой птицы, 68% селян испытывают потребность в информации об особенностях ее инкубирования в условиях ЛПХ.

Важным показателем развития животноводства в секторе ЛПХ является то, что малоимущее сельское население разводит коз, овец и кроликов. Этим и объясняется, что более трети опрошенных испытывают потребность в соответствующей информации.

Содержание пчел в условиях ЛПХ дело, как правило, выгодное, но требующее значительных затрат времени и средств, наличия определенных знаний в этой области. Это не каждому владельцу ЛПХ по силам. Отсюда только 18% опрошенных хотят получать консультационные услуги в области пчеловодства. В основном это люди, специализирующиеся на производстве меда для его дальнейшей реализации. По нашему мнению, в работе ИКП этому важному направлению развития

животноводства, особенно в специфических условиях Брянской области, его пропаганде должно быть уделено значительное внимание.

Обработка результатов показала, что большое значение приобретает получение знаний в области составления кормовых рационов, определения питательности кормов и их баланса. На практике, часто отсутствие умения рассчитать необходимое количество кормов таким образом, чтобы их хватило до следующего урожая, приводит к сокращению поголовья КРС в зимне-весенний период, внеплановому забою скота и птицы. Это резко снижает эффективность животноводства в секторе ЛПХ. Однако именно эти знания оказываются мало востребованными. Только 12% опрошенных хотели бы усовершенствовать их в этой области.

Таким образом, и данный вопрос относится к группе «принудительных», объяснение которых мало востребовано, однако знание которых чрезвычайно необходимо для повышения продуктивности животноводства сектора ЛПХ. Это следует учесть при формировании различных курсов, школ передового опыта и т.д. Необходима так же разработка мер по стимулированию спроса на данный вид информации.

12% опрошенных интересуется информация о лучших отечественных и зарубежных породах скота и птицы для разведения в ЛПХ. Это является результатом общей неосведомленности нашего населения о развитии сельскохозяйственной науки и ее практического применения на Западе. Ликвидация аграрной безграмотности является, на наш взгляд, важнейшей задачей ИКС в процессе ее функционирования.

Выявлен очень большой спрос у владельцев ЛПХ на знания по ветеринарии. Исследованием установлено, что сельскохозяйственные предприятия Брянского, Клинцовского, Рогнединского, Почепского,

Суземского, Суражского, Жирятинского, Стародубского, Погарского, Жуковского, Брасовского, Карачевского и других районов испытывают недостаток в квалифицированных кадрах ветеринарных работников с высшим образованием.

Это нашло отражение и в результатах опроса владельцев ЛПХ о необходимости получения ими консалтинговой помощи в вопросах ветеринарии. 50% опрошенных хотели бы усовершенствовать свои знания в вопросах оказания первой медицинской помощи животным и птице при различных заболеваниях, 84% респондентов желали бы получить информацию об основных признаках заболеваний животных и птицы и ветеринарно-профилактических мероприятиях в ЛПХ. 72% респондентов нуждаются в информации о лекарственных препаратах для лечения и профилактики заболеваний животных и птицы в ЛПХ. Столько же респондентов хотели бы изучить приемы правильного с санитарной точки зрения забоя скота и птицы в условиях ЛПХ. 64% респондентов хотят усовершенствовать свои знания в вопросах санитарно-гигиенических условий их содержания. 32% опрошенных нуждаются в консультациях и практических занятиях по технике приема молодняка сельскохозяйственных животных при отелах, опоросах и окотах.

Большой интерес владельцев ЛПХ выявлен к вопросам, связанным с переработкой сельскохозяйственной продукции. 92% респондентов хотели бы получить консультации по хранению овощей и плодов в свежем виде. 90 % желают знать приемы борьбы с вредителями пищевых продуктов. 86% хотели бы получить информацию о приготовлении безалкогольных напитков для длительного хранения в домашних условиях. 82% о приемах соления, квашения, мочения и сушки овощей, плодов и ягод. 76% нуждаются в помощи консультантов по вопросам заготовок для длительного хранения из ягод и фруктов.

76% респондентов хотели бы усовершенствовать свои знания по вопросам домашнего консервирования. 74% владельцев ЛПХ хотели бы овладеть приемами изготовления в домашних условиях деликатесных продуктов длительного хранения из мяса и рыбы для праздничного стола. 34% опрошенных интересуются информацией о технологиях изготовления домашних сладостей: конфет, халвы, зефира, мороженого, цукатов и т.д. У 74% имеется интерес к информации о технологиях производства алкогольных напитков улучшенного качества в домашних условиях. 62% желали бы получить консультации по вопросам переработки зерна и изготовлению в домашних условиях хлебобулочных изделий.

32% хотели бы получить информацию об изготовлении в домашних условиях уксуса, дрожжей, сахара, крахмала, круп, патоки и горчицы. От 6 до 18% респондентов хотели бы получить информацию по вопросам переработки продукции в зонах радиационного поражения.

В процессе исследования был установлен и повышенный интерес для владельцев ЛПХ в информации о строительстве простейших хранилищ для овощей (86% респондентов). Для 70% опрошенных важна информация по изготовлению тары своими силами для хранения овощей, плодов и фруктов. 50% опрошенных селян хотели бы получить информацию и практические навыки по изготовлению печей и каминов в загородном доме. 14% респондентов хотели бы научиться своими силами ремонтировать водопровод и другие коммуникаций. 30% опрошенных хотели бы получать консультации специалистов по строительству подвалов и ледников, изготовлению приспособления для переработки сельскохозяйственной продукции в домашних условиях (коптилен, крупорушек и т.д.)

Отсутствие сервисных организаций по ремонту технических средств в ЛПХ и высокая стоимость их услуг предопределили необхо-

димось получения информации по ремонту технических средств в условиях ЛПХ у 40% респондентов.

При формировании рыночных отношений, увеличения товарности ЛПХ, резко повысилось стремление населения к приобретению экономических знаний. Так, 86% владельцев ЛПХ интересуют вопросы, касающиеся сроков содержания и откорма животных для получения наибольшего экономического эффекта и способов определения экономической эффективности переработки сельскохозяйственной продукции в домашних условиях. 42% респондентов хотели бы получить информацию о методике учета расходов и доходов в ЛПХ. Треть опрошенных нуждаются в консультационной помощи для оценки собственных возможностей при ведении ЛПХ. 18% хотели бы получить информацию о выборе производственных направлений для создания высокотоварных ЛПХ и научиться азам домашней экономики. Это также необходимо учитывать при формировании информационной базы ИКП, его структуры, форм и методов функционирования.

Не случайна потребность владельцев ЛПХ в консультациях по вопросам организации сбыта сельскохозяйственной продукции и нахождения эффективных каналов ее реализации. Потребность в информации у сельских жителей здесь колеблется от 62 до 76%.

Потребность в информации по вопросам маркетинга в ЛПХ испытывают лишь от 2 до 12% респондентов.

Важным итогом опросов явилось и то, что владельцев ЛПХ интересуют не только экономические вопросы.

Более 90% респондентов интересуются информацией по правовым вопросам, в том числе дарении и наследовании собственности. 84% хотели бы знать об уголовной ответственности за правонарушения.

66% опрошенного сельского населения желают владеть информацией о методике начисления пенсий по возрасту и инвалидности.

Более трети опрошенных хотели получить информацию о порядке заключения договоров между ними и заготовительными организациями. Четверть респондентов проявляет интерес к информации, касающейся участия владельцев ЛПХ в кооперативах по производству, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции. Выявленный спрос на информацию и ее структуру мы и предлагаем заложить должны в основу деятельности ИКС.

В качестве одного из направлений государственной поддержки ЛПХ и деятельности областного ИКС с целью повышения их доходности считаем целесообразным организацию демонстрационных личных подсобных хозяйств. С этой целью нами разработан проект их создания и функционирования в Брянской области под названием «Хозяин в доме и во дворе».

### ***Проект «Хозяин в доме и во дворе»***

#### **Краткая аннотация**

Руководитель проекта - к.э.н., доцент Брянской государственной сельскохозяйственной академии Кислова Е.Н., также преподаватели Брянской государственной сельскохозяйственной академии, которые будут участвовать в организации демонстрационных ЛПХ и осуществлять консультирование в рамках данного проекта владельцев ЛПХ в вопросах эффективного ведения личных подсобных хозяйств. Данный проект необходим информационно-консультационной службе Комитета по сельскому хозяйству и продовольствию Брянской области, а также администрации Брянской области для разработки программы развития и финансирования личных подсобных хозяйств населения.

Планируется поэтапное выполнение данного проекта. На первом этапе (в рамках проекта) планируется создание демонстрационных ЛПХ в пяти районах Брянской области: Брянском, Выгоничском, Жирятинском, Клинцовском и Новозыбковском для отработки деятельности демонстрационных ЛПХ, затем на втором этапе планируется создание демонстрационных ЛПХ в оставшихся 22 районах Брянской области за счет средств государственного бюджета, которые необходимо будет выделить в рамках «Программы развития личных подсобных хозяйств населения на период до 2011 года».

В результате реализации проекта на первом его этапе ожидается повышение объемов производства сельскохозяйственной продукции в ЛПХ в среднем на 15-20% и рост товарности продукции в среднем на 20-30%, в тех пяти районах Брянской области, в которых планируется создание демонстрационных ЛПХ.

Для выполнения проекта необходимо 300 тыс. рублей.

## Введение

Проект может выполняться группой ученых ФГОУ ВПО «Брянская государственная сельскохозяйственная академия», имеющих опыт консультирования производителей сельскохозяйственной продукции, под руководством кандидата экономических наук, доцента кафедры организации предпринимательства и коммерции Кисловой Е.Н.

Кислова Е.Н. на протяжении 11 лет занимается изучением проблем развития личных подсобных хозяйств населения Брянской области. Основные результаты ее исследований изложены в 26 публикациях в сборниках научных трудов ученых Брянской государственной сельскохозяйственной академии, Всероссийского Института аграрных проблем и информатики (г. Москва), журнале «Агроконсультант». Кислова Е.Н.

защитила кандидатскую диссертацию на тему «Стратегия развития личных подсобных хозяйств населения Брянской области». Положительные отзывы на автореферат данной диссертации ей были даны Губернатором Брянской области, кандидатом экономических наук Дениным Н.В., начальником департамента экономики и финансов Министерства сельского хозяйства РФ Кошелкиной Л.А. и другими учеными.

Автор сотрудничает со специалистами комитета сельского хозяйства и продовольствия Брянской области, областного комитета государственной статистики, читала лекции по вопросам эффективного развития ЛПХ и крестьянских (фермерских) хозяйств, а также деятельности информационно-консультационной службы в институте повышения квалификации для руководящих работников районных управлений сельского хозяйства. Кислова Е.Н. является руководителем научно-исследовательской работы по теме «Разработка и внедрение перспективных направлений интеграции экономического потенциала личных подсобных хозяйств в АПК Брянской области», выполняемой по заявке комитета сельского хозяйства и продовольствия Брянской области.

### Постановка проблемы

Данный проект необходим в связи с тем, что за годы проводимых в стране экономических реформ, экономическое положение сельского населения Брянской области значительно ухудшилось. Проблемы социального характера явились побудительным мотивом интенсивного развития хозяйств населения. Так, за период с 1991 по 2005 г. площадь пашни в личных подсобных хозяйствах населения возросла более чем в 2 раза, а кормовых угодий на 75%. Средний размер приусадебного участка, приходящегося на 1 семью, увеличился за этот период с 0,5 до 0,6

га. В 2005 году в хозяйствах населения производилось 75% общего объема сельскохозяйственной продукции в Брянской области.

Роль личных подсобных хозяйств населения для сельских жителей продолжает оставаться весьма существенной. Несмотря на некоторое сокращение численности личных подсобных хозяйств за период с 1999 по 2004 годы (на 4%) из-за роста смертности сельского населения и его естественного старения, объемы производства таких видов сельскохозяйственной продукции, как зерна, картофеля, овощей и яиц в хозяйствах населения за данный период возросли соответственно на 70, 32, 5 и 13 %.

Тем не менее, наметились и негативные тенденции в развитии хозяйств населения. К ним можно отнести некоторое сокращение поголовья КРС, в т.ч. коров, свиней и лошадей в собственности граждан. Это явилось следствием ряда причин, в числе которых можно назвать такие основные, как финансовые проблемы сельских жителей из-за низкого жизненного уровня, отсутствие действенных мер государственного регулирования развития хозяйств населения, сокращение помощи хозяйствам населения со стороны сельскохозяйственных организаций в техническом обслуживании и выделении кормов, рост заболеваемости скота лейкозом и другими болезнями, плохо налаженную систему сбыта сельскохозяйственной продукции, произведенной в хозяйствах населения.

В этой связи считаем целесообразным в качестве приоритетных направления устойчивого развития хозяйств населения выделить такие, как повышение самозанятости и увеличение доходов сельского населения. Этого можно достичь путем увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения и повышения ее товарности. Наши исследования, проводимые на протяжении 2000-

2005 г., показали, что фактическая товарность картофеля в хозяйствах населения Брянской области составляет 18-20%, овощей - 13-15%, мяса - 16-20%, молока - 24-26%, яиц - 12-15%. Проведенное выборочное анкетирование владельцев ЛПХ в районах Брянской области позволило сделать вывод об объемах личного потребления, использования на корм скоту, сбыта и безвозмездной передаче родственникам сельскохозяйственной продукции, произведенной в хозяйствах населения. Обработка данных, полученных в результате анкетирования, позволила определить теоретические: нижние (минимальные) и верхние (максимальные) границы товарности отдельных видов продукции, произведенной в хозяйствах населения. По картофелю они составили 20-45%, овощам - 40-52%, мясу - 45-56%, молоку - 61-70%, яйцам - 30-38%. Но и верхние границы объемов товарной продукции могут быть в перспективе увеличены за счет роста земельных наделов граждан, повышения плодородия их земель, оказания механизированной помощи в обработке земли, уходу за посевами и уборке урожая, снабжения хозяйств населения элитным посевным и посадочным материалом, увеличения поголовья высокопородного скота и птицы и кормов для них, снижения яловости маточного поголовья животных и сокращения падежа животных и птицы, доведения до нормы сухостойного и сервис-периодов у коров, соблюдения рационов кормления сельскохозяйственных животных, доведение до норм дачу молока телятам и поросятам (в ЛПХ эти нормы существенно завышены) и других мероприятий. Наши исследования показали, что из-за отсутствия должных условий хранения и возможности сбыта до 20-30% овощей и картофеля, произведенных в ЛПХ, подвергаются порче. Часть этой продукции используется на корм скоту, часть становится непригодной в пищу животным. Необходима организация демонстрационных личных подсобных хозяйств населения, в которых

бы отрабатывались технологии, способы и приемы эффективного ведения ЛПХ населения.

#### Цели и задачи выполнения проекта «Хозяин в доме и во дворе»

Основная цель выполнения проекта заключается в повышении товарности и доходности личных подсобных хозяйств населения Брянской области. Задача проекта - разработка механизма создания и функционирования демонстрационных личных подсобных хозяйств населения, на примере которых будут отработаны основные способы и приемы повышения товарности и доходности личных подсобных хозяйств сельских жителей.

#### Методы выполнения проекта «Хозяин в доме и во дворе»

Схема организации проекта подробно изложена в календарном плане выполнения проекта «Хозяин в доме и во дворе» (таблица 4).

Таблица 4 - Календарный план выполнения проекта «Хозяин в доме и во дворе»

Мероприятия	Исполнители	Сроки исполнения	Источники финансирования ресурсов
Проведение патентного поиска по теме исследования	Руководитель темы «Хозяин в доме и на подворье»	1.01.09-1.02.10	Из областного бюджета
Разработка положения для проведения конкурса для организации демонстрационных хозяйств и безвозмездной помощи владельцам демонстрационных ЛПХ	Специалисты информационно-консультационной службы Брянской области. Руководитель проекта «Хозяин в доме и на подворье»	1.02.09-1.03.10	Из областного бюджета
Проведение областного семинара с руково-	Специалисты информационно-	1.03.09-1.04.10	Из областного бюджета

<p>дителями районных информационно-консультационных служб с целью разъяснения необходимости создания демонстрационных ЛПХ и разработке мер по осуществлению проекта «Хозяин в доме и на подворье».</p> <p>Проведение собраний сельских жителей с целью разъяснения необходимости и условий создания демонстрационных ЛПХ</p>	<p>консультационной службы Брянской области.</p> <p>Руководитель проекта «Хозяин в доме и на подворье»</p>		
<p>Сбор заявок от владельцев ЛПХ, претендующих на организацию демонстрационных ЛПХ</p>	<p>Сотрудники районных информационно-консультационных служб</p>	<p>1.04.09-1.05.10</p>	<p>Из государственного бюджета в рамках заработной платы сотрудников ИКСР</p>
<p>Сбор информации о владельцах ЛПХ, претендующих на открытие демонстрационных хозяйств</p>	<p>Сотрудники районных информационно-консультационных служб</p>	<p>1.05.09-1.06.10</p>	<p>Из государственного бюджета в рамках заработной платы сотрудников ИКСР</p>
<p>Проведение конкурса для владельцев ЛПХ, претендующих на открытие демонстрационных хозяйств</p>	<p>Сотрудники районных информационно-консультационных служб</p>	<p>1.06.09-1.07.10</p>	<p>Из государственного бюджета в рамках заработной платы сотрудников ИКСР</p>
<p>Заключение договора владельцев ЛПХ с районными информационно-консультационными центрами об организации демонстрационных ЛПХ.</p>	<p>Сотрудники районных информационно-консультационных служб</p>	<p>1.08.09-1.09.10</p>	<p>Из государственного бюджета в рамках заработной платы сотрудников ИКСР</p>
<p>Проведение демонстраций демонстрационных ЛПХ</p>	<p>Владельцы демонстрационных ЛПХ</p>	<p>2 часа в неделю (в течение 3 недель в месяц), 6 часов в месяц (на протяжении 6 месяцев), 36 часов в год</p>	<p>Из областного бюджета</p>

Предоставление консультаций по вопросам эффективного ведения ЛПХ. Проведение обучающих семинаров	Специалисты районных информационно-консультационных пунктов, ученые Брянской ГСХА, владельцы демонстрационных хозяйств	1 семинар в месяц по 2 часа в одном демонстрационном хозяйстве	Для специалистов РИКП - в рамках их заработной платы из госбюджета, для остальных исполнителей - из областного бюджета
Подготовка и издание рекомендаций по организации и функционированию демонстрационных личных подсобных хозяйств, в т.ч. в зонах радиационного поражения	Руководитель и исполнители темы «Хозяин в доме и во дворе»	1.11.09-1.12.10	Из областного бюджета

#### Оценка и отчетность при выполнении проекта «Хозяин в доме и во дворе»

О достижении проектом цели можно будет судить по увеличению объемов производимой в ЛПХ сельскохозяйственной продукции, увеличению товарности и доходности ЛПХ. Эти сведения могут быть получены в комитете государственной статистики в разрезе районов Брянской области, в т.ч. тех, в которых находятся демонстрационные ЛПХ.

Отчет о проделанной работе и затраченных средствах будет представлен в форме научного отчета и разработанных рекомендаций по проекту, а также необходимой финансовой документации, подтверждающей расходование финансовых ресурсов, необходимых для реализации проекта.

#### Дальнейшее финансирование проекта «Хозяин в доме и во дворе»

Дальнейшее финансирование проекта (на втором его этапе) планируется осуществлять за счет средств областного бюджета, на третьем этапе реализации проекта финансирование планируется осуществлять за

счет средств владельцев ЛПХ, которые будут пользоваться услугами демонстрационных ЛПХ. Плата за консультирование будет поступать как в бюджеты районов, так и владельцам демонстрационных ЛПХ в виде безвозмездной помощи.

### Бюджет

Для реализации проекта потребуется 300 тысяч рублей. Смета расходов и расшифровка сметы расходов приведены ниже (таблица 5).

Таблица 5 - Смета расходов на выполнение проекта «Хозяин в доме и во дворе»

№ п\п	Код	Наименование затрат	Сумма
1.	211	Оплата труда	70036, 6
2.	213	Начисления на оплату труда (26, %)	18349, 8
3.	340	Приобретение предметов снабжения и расходных материалов	56900, 0
4.	212	Командировки и служебные разъезды	35852, 0
5.	221	Услуги связи, интернет	400, 0
6.		Материальная поддержка демонстрационных ЛПХ на безвозмездной основе	118461, 6
Итого	х	х	300000,

Расшифровка статей сметы расходов по проекту «Хозяин в доме и во дворе» представлен в таблице 6.

Обоснование необходимости численности сотрудников для выполнения проекта «Хозяин в доме и во дворе».

Согласно календарному плану, работы будут проводиться в течение 12 месяцев.

Таблица 6 - Оплата труда по проекту «Хозяин в доме и во дворе»

Должность	Разряд ЕТС (или по штатному расписанию)	Месячный оклад, руб.	Надбавка к окладу, руб.	Количество человек	Итого месячная оплата, руб.	Количество месяцев	Всего, руб.
Руководитель темы (старший научный сотрудник)	15	2903,6	-	1	2903,6	2	5807,2
Старший научный сотрудник	15	2903,6	-	9	2903,6	2	52267,8
Научный сотрудник	12	2317,8	-	1	2317,8	2	9270,2
Техник-лаборант	6	1345,2	-	1	1345,2	2	2690,4
Итого:	х	х	х	х	х	х	70036,6

Для выполнения работы необходимо участие 13 сотрудников (таблица 7).

Таблица 7 – Кадровый состав сотрудников проекта «Хозяин в доме и во дворе»

Должность	Количество сотрудников	Выполняемая работа
Руководитель проекта (старший научный сотрудник)	1	Организует и направляет всю выполняемую работу. Распределяет обязанности между участниками договора. Составляет отчет по результатам работы.
Старший научный сотрудник	9, в т.ч. 2 консультанта по вопросам агрономии, 2 консультанта по вопросам зоотехнии, 2 консультанта по вопросам ветеринарии, 2 консультанта по вопросам экономики, 1 консультант по вопросам механизации	Разрабатывает рекомендации по оказанию консультационных услуг владельцам ЛПХ. Проводит консультирование владельцев ЛПХ в демонстрационных ЛПХ, проводит семинары с владельцами ЛПХ в демонстрационных ЛПХ. Координирует работу по реализации проекта. Анализирует результаты, полученные в ходе реализации проекта в своей области. Готовит рекомендации по функционированию демонстрационных ЛПХ в своей области.
Научный сотрудник	2, в т.ч. 1 консультант по правовым вопросам, 1 консультант по вопросам строительства	Разрабатывает рекомендации по оказанию консультационных услуг владельцам ЛПХ. Проводит консультирование владельцев ЛПХ в демонстрационных ЛПХ, проводит семинары с владельцами ЛПХ в демонстрационных ЛПХ. Координирует работу по реализации проекта. Анализирует результаты, полученные в ходе реализации проекта в своей области. Готовит рекомендации по функционированию демонстрационных ЛПХ в своей области.
Техник-лаборант	1	Выполняет технические работы в ходе проведения проекта и оформления отчета по результатам исследования.
Итого:	13	х

Таблица 8 - Приобретение предметов снабжения и расходных материалов для выполнения проекта «Хозяин в доме и во дворе»

Наименование	Количество, шт.	Цена единицы, руб.	Общая стоимость, руб.
Бумага писчая офисная	20	130-00	2600-00
Картридж для принтера	1	1800-00	1800-00
Картридж для ксерокса	1	1700-00	1700-00
Компьютер (монитор, дисплей, клавиатура, принтер)	1	35000-00	35000-00
Ксерокс	1	15000-00	15000-00
Карандаши, стержни, ручки, ластик, дискеты, папки для документов	штучно	-	300-00
Калькулятор	1	512-00	500-00
Итого:	х	х	56900-00

Оплата услуг связи на выполнение проекта «Хозяин в доме и во дворе»

Планируется использование услуг связи (телефонные переговоры и мобильная связь) в количестве 150 минут при стоимости 2, руб. за 1 мин.) общей стоимостью 400 руб.

Таблица 9 - Командировки и служебные разъезды на выполнение проекта

Пункт назначения	Количество командировок	Расходы по одной командировке					Итого, руб.	Всего, руб.
		Продолжительность, суток	Суточные, руб.	Проезд, руб.	Проживание, руб.	Итого, руб.		
Районы Брянской области								
Брянский	14	1	-	50	-	50	700	
Выгоничский	14	1	-	33	-	33	33	
Жирятинский	14	1	-	110	-	110	1540	
Клинцовский	14	3	300	440	350	1090	15620	
Новозыбковский	14	3	300	460	350	1100	15540	
г. Москва	1	4	400	950	1000	2350	2350	
Всего	8	х	х	х	х	х	35852	

## 6. ПЛАНИРОВАНИЕ АГРОБИЗНЕСА В ЛПХ

Эффективное ведение хозяйства на личном подворье должно быть основано на хорошо продуманной научно обоснованной системе ведения животноводства и земледелия.

Большинство личных подсобных хозяйств в Нечерноземье России специализируются на производстве продукции животноводства, поэтому главным условием дальнейшего его развития является создание прочной кормовой базы. Эта задача может быть решена путем внедрения в хозяйстве лугопастбищных севооборотов, увеличения посевов многолетних бобово-злаковых трав, расширения ассортимента кормовых культур в полях севооборотов, замены малопродуктивных культур и сортов более урожайными и ценными в питательном отношении.

С чего начать свой бизнес? Провести инвентаризацию имеющихся естественных кормовых угодий хозяйства. Изучить технологию и организовать закладку интенсивного долгодетного культурного пастбища возле фермы. Исходя из сложившейся продуктивности, сделать расчет выхода кормов собственного производства. Подобрать оптимальные типы проектов животноводческих помещений. Указать механизацию кормораздачи, водоснабжения и навозоудаления. Подобрать наиболее продуктивные виды и породы скота, кроссы птицы.

В личном подворье больше разводят крупный рогатый скот швицкой породы. Потенциал породы составляет 4000-4500 кг молока за период лактации. Швицкая порода скота является комбинированной по направлению продуктивности.

### 1. Наметить план племенной работы

С целью улучшения качественных характеристик племенного стада хозяйство должно учитывать следующие рекомендации:

- оптимизировать выращивание ремонтных телок с достижением среднесуточного прироста на уровне 700-750 г и живой массы к 6-месячному возрасту 155-175 кг;

- формировать отдельные группы нетелей на 5-9 месяцах стельности и проведение массажа вымени 3-хкратно в течение суток продолжительностью 5 минут;

- использовать быков-производителей с кровью бурой швицкой породы американской селекции;

- формировать племенное ядро коров на уровне 40-50% от численности стада и довести среднегодовой удой коров этой группы не менее чем 3700 кг молока;

Для повышения молочной продуктивности коров стада наметить следующее:

- проведение интенсивного раздоя всех без исключения коров - первотелок и комплектование основного стада только проверенными первотелками;

- проведение раздоя полновозрастных коров с целью выявления животных с удоем 4500-5000 кг молока за лактацию и выше;

- проведение сезонных равномерных отелов коров в течение календарного года с учетом конъюнктуры рынка на закупаемое молоко;

- ввод в основное стадо не менее 20-23% первотелок.

2. Разработать кормовые рационы.

3. Наметить переработку и реализацию продукции животноводства

## СИСТЕМА ВЕДЕНИЯ ЗЕМЛЕДЕЛИЯ

1. Определить структуру посевных площадей

2. Рассчитать потребность в продукции растениеводства на корм скоту и птице, тонн:

зерно по видам \_\_\_\_\_

картофель \_\_\_\_\_  
 кормовой свеклы \_\_\_\_\_  
 зеленой массы многолетних трав \_\_\_\_\_  
 зеленой массы однолетних трав \_\_\_\_\_  
 силосной массы кукурузы \_\_\_\_\_  
 сенажной массы многолетних трав \_\_\_\_\_

Таблица 10 - Планировка схемы зеленого конвейера

Культура, с.-х. угодья	Площадь, га	Урожай- ность, ц/га	Выход продук- ции по месяцам
Озимый рапс			
Сурепица			
Озимая рожь			
Многолетние травы			
Однолетние травы			
Пастбища			
Пожнивные и поукосные (рапс, сурепица)			
Кормовая капуста			

3. Наметить план переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, тонн:

Зерно товарное \_\_\_\_\_  
 семенное \_\_\_\_\_

Картофель товарный \_\_\_\_\_  
 семенной \_\_\_\_\_

Овощи:

капуста ранняя \_\_\_\_\_

средняя \_\_\_\_\_

поздняя \_\_\_\_\_

морковь \_\_\_\_\_

огурцы \_\_\_\_\_

зеленые культуры \_\_\_\_\_

кабачки \_\_\_\_\_

семена овощных культур

Плодово-ягодные культуры:

земляника \_\_\_\_\_

смородина \_\_\_\_\_

малина \_\_\_\_\_

рябина \_\_\_\_\_

## Посадочный материал плодово-ягодных культур

Прочая реализация

Таблица 11 - Структура посевных площадей, урожайность, валовой сбор

Культура	Площадь, га	Урожайность, ц/га	Валовой сбор, ц

4. Разработать схемы севооборотов

Севооборот 1, севооборот 2, севооборот 3

5. Описать систему обработки почвы в севооборотах

6. Разработать систему удобрений

Таблица 12 - Севооборот №1

Культура	Урожайность (план), ц/га	Требуется в кг/га д.в.		
		N	P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>	K <sub>2</sub> O

## Система семеноводства

Таблица 13 - Расчет потребности хозяйства в семенах и посадочном материале и определение площади семенных участков

Культура, сорт	Площадь, га	Норма высева, кг/га	Требуется семян, ц

Таблица 14 - Расчет площади семенных участков

Культура, сорт	Требуется семян, ц	Урожайность, ц/га	Сбор семян, ц

7. Разработать прогрессивные технологии возделывания сельскохозяйственных культур, дать экономическое обоснование производства продукции.

На основании технологических карт произвести расчеты прямых и коммерческих затрат на производство и реализацию продукции (таблица 15).

Таблица 15

Себестоимость произведенной сельскохозяйственной продукции

Наименование продукции (товара)	Производство, ц	Рыночная цена продукции, руб.	Рыночная стоимость продукции, руб	Затраты на производство и реализацию, руб.

Коммерческая себестоимость 1 ц продукции (в рублях) определяется суммой затрат на производство и реализацию 1 ц продукции деленная на валовой сбор продукции.

Чистый доход (в рублях) определяется стоимостью валовой продукции за минусом затрат на производство и реализацию продукции.

Услуги (перечень и характеристика услуг)

Руководителям и специалистам ИКС при определении сроков и порядка реализации плана надо с одной стороны учитывать наличие, расстановку и занятость кадров, а с другой - желание клиентов, предусмотреть при необходимости участие исполнителей из других организаций, фирм.

Если в плане предусмотрено участие нескольких исполнителей, то за каждым из них должен быть закреплен конкретный раздел работы.

Исполнители должны быть подобраны таким образом, чтобы внутри коллектива не было противоречий как межличностных, так и производственного характера.

Определение сроков реализации плана и отдельных его этапов предусматривает контроль своевременности исполнения каждым исполнителем, участвующим в проекте.

Оценка проводится по отдельным параметрам, предусмотренным планом. В случае невыполнения отдельных позиций в установленные сроки, анализируются причины и вносятся необходимые корректировки, а при объективной необходимости проводится замена исполнителей. Это проводится или по установленным периодам реализации плана, или поквартально (помесячно).

Разработанные планы будут реальными, если будут обеспечены необходимые условия для их выполнения и учтены все возможные негативные факторы.

Результаты анализа выполнения плана и оценку результатов целесообразно использовать при определении размеров материального стимулирования сотрудников.

## 7. СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЛПХ

Члены ЛПХ, находящиеся в трудоспособном возрасте и занятые в основном в ЛПХ, могут выбрать одну из перечисленных ниже возможностей для того, чтобы обеспечить накопление стажа, получение пенсии, больничных, декретных выплат и т.п.

**Сохранение занятости.** Этот вариант наиболее приемлем для сельского населения.

Если сохранить прежнюю занятость в полном объеме невозможно, что вполне вероятно, так как причины, стимулирующие граждан к расширению ЛПХ, одновременно обуславливают сокращение производства в коллективных сельскохозяйственных предприятиях, целесообразен перевод занятых в ЛПХ:

- на работу на условиях неполного рабочего времени;
- на выполнение сезонных работ или временных;
- на гражданско-правовые договоры (договоры подряда). При работе по договорам подряда сохраняется стаж работы. Кроме того, работодатель обязан перечислить все платежи во внебюджетные фонды.

Организация владельцами ЛПХ (физическими лицами) сельскохозяйственного потребительского кооператива для обслуживания ЛПХ и прием на работу в него в качестве наемных работников. Потребительские кооперативы вправе нанимать работников и из числа своих членов. Время работы в кооперативе засчитывается в общий и непрерывный трудовой стаж на основании записей в трудовых книжках. Не принятые в потребительский кооператив трудоспособные члены ЛПХ могут заключить с ним договор подряда.

**Досрочное оформление пенсий для безработных граждан - членов ЛПХ.** По предложению органов службы занятости, при отсут-

ствии возможности трудоустройства безработным гражданам, уволенным в связи с ликвидацией организации, сокращением численности работников или штата и имеющим независимо от перерывов в трудовой деятельности стаж работы, дающий право выхода на полную пенсию по старости (по возрасту), включая пенсию на льготных условиях, с их согласия пенсия оформляется досрочно, но не ранее чем за два года до установленного законодательством Российской Федерации срока выхода на пенсию.

Работники сельскохозяйственных организаций - члены ЛПХ, уволенные по сокращению штатов и признанные в установленном порядке безработными, могут получить досрочную пенсию.

**Регистрация трудоспособных членов ЛПХ в качестве безработных.** Время, в течение которого гражданин в установленном законом порядке получает пособие по безработице, не прерывает трудового стажа и засчитывается в общий трудовой стаж.

Безработные также подлежат обязательному медицинскому страхованию (платежи производятся органами исполнительной власти).

Однако продолжительность выплаты пособия в каждом периоде безработицы не может превышать 12 месяцев, в суммарном исчислении - 18 календарных месяцев, за исключением случаев, предусмотренных законом.

**Пользование услугами частных пенсионных фондов и страховых организаций.** Этот вариант приемлем, если частные пенсионные фонды и страховые организации имеются в селе или районе, а также, если у сельского населения есть доверие к этим организациям.

**Регистрация индивидуальным предпринимателем.** Если у владельца ЛПХ есть побочное занятие (производство изделий народных промыслов, пошив одежды, вязание и т.п.), он может купить патент на

эти виды деятельности и стать индивидуальным предпринимателем. Это обеспечит ему стаж и пенсию. А в свободное от предпринимательской деятельности время он может заниматься ведением ЛПХ.

**Регистрация фермером.** Расширение ЛПХ может сделать целесообразными изменение его статуса и регистрацию крестьянского (фермерского) хозяйства. Такое изменение статуса решает проблемы стажа, пенсионного обеспечения и доступа к другим социальным фондам.

**Регистрация в качестве помощника по хозяйству.** Порядок осуществления платежей в Пенсионный фонд не допускает добровольных платежей с доходов граждан, занятых в ЛПХ. В то же время такие платежи могут быть осуществлены нанимателем за помощника по хозяйству. С суммы вознаграждения производятся платежи в Пенсионный фонд и фонды медицинского страхования.

В борьбе с безработицей нами разработана методика начисление стажа за работу в ЛПХ, в основу которой лег зарубежный опыт. Она может быть использована в перспективе при условии реализации ими в региональные продовольственные фонды определенного объема сельскохозяйственной продукции. С этой целью следует установить ведение работ на основе заключения договора владельцев ЛПХ с представителями областной Продовольственной корпорации на поставку в региональные продовольственные фонды заранее определенного объема сельскохозяйственной продукции по фиксированным ценам.

Выполнение условий данного договора, владельцами ЛПХ удостоверяемое справкой о количестве и стоимости сданной Продовольственной корпорации сельскохозяйственной продукции и является документальным обоснованием для предоставления в органы социального обеспечения, которые и начисляют стаж работы.

Осуществление в соответствии с договором затрат труда на производство товарной продукции из которых можно начислить пенсию, мы предлагаем осуществить по следующей разработанной нами методике. Ее первое и важнейшее положение- расчет затрат труда на 1 ц продукции растениеводства. Он производится на основании технологических карт на возделывание сельскохозяйственных культур с использованием конно-ручного труда. Информация о затратах труда при возделывании основных сельскохозяйственных культур получена на основании хронометражных наблюдений. Исходя из этого, проиллюстрируем расчет затрат труда при производстве различных видов сельскохозяйственной продукции (таблица 16).

Таблица 16 - Затраты труда при возделывании сельскохозяйственных культур в ЛПХ на конно-ручных работах в растениеводстве, чел.- час. на 1 ц продукции

Наименование продукции	Затраты труда
Сено	2, 9
Зерновые культуры	2, 0
Кормовые корнеплоды	1, 2
Картофель	3, 0
Капуста	4, 0
Огурцы	10,
Томаты	12, 0
Морковь	5, 0
Свекла	5, 0
Лук	10, 0
Перец сладкий	9, 0
Малина	35, 0
Клубника	24, 0
Крыжовник	14, 0
Вишня, черешня	24, 0
Кормовые корнеплоды	13,
Сено	2, 9

Предположим, что в соответствии с договором, заключенным с Продовольственной корпорацией, семья должна произвести с целью дальнейшей реализации 100 кг сладкого перца. Трудозатраты на его производство составляют 9, ч. часа. Аналогичным образом учитываются затраты и по другим видам продукции растениеводства.

Затраты труда в животноводстве мы предлагаем учитывать по следующей методике. Будем исходить из бюджетов времени сельского населения, по которым на условную голову скота в личных подсобных хозяйствах населения затрачивается 480 часов при ручной раздаче кормов, поении из корыт, доении, удалении навоза. Нами предложено также учитывать общеэкономические коэффициенты перевода поголовья в условные головы. Исходя из этого и велся расчет затрат труда на обслуживание скота и птицы в личных подсобных хозяйствах населения. Более того они распределялись по месяцам года относительно равномерно, за исключением затрат труда в скотоводстве, которые зависят от времени отела животных. Наконец, при расчетах учитывались суммарные годовые затраты на обслуживание скота и птицы в личных подсобных хозяйствах. Результаты расчета приведены в таблице 17.

Расчет затрат труда на производство кормов для животных проведем на основании данных таблицы 17. Так, исходя из технологических карт в растениеводстве, мы можем определить, что для производства 1 ц. молока необходимо израсходовать зернофураж, сено, корнеплоды и картофель, полученные в условиях личного подсобного хозяйства с применением конно-ручного труда с трудозатратами 5 чел.-ч. Для одной свиньи с живым весом 100 кг. в соответствии с рекомендуемыми нормами кормления необходимо произвести картофеля, корнеплодов и концентратов с трудозатратами 32, чел.-часа, а для 1 бычка весом до 300 кг. произвести сена и концентратов с затратами труда 58, чел. часа, в т.ч. на 1 ц. живой массы -19, чел. часа.

Таблица 17 - Затраты труда на обслуживание скота и птицы в личных подсобных хозяйствах населения, чел.-час. на голову.

Вид животных	Коэффициенты перевода физического поголовья в условное	Затраты труда на одну голову скота и птицы
Корова	1	480
Теленок	0,	288
Молодняк свиней	0,5	120
Взрослые свиньи	0,	250
Овцы	0,	48
Козы	0,	48
Кролики	0,8	38
Нутрии	0,8	38
Куры	0,25	12
Гуси	0,45	22
Утки	0,35	17
Индейки	0,55	26
Лошади	0,6	317
Жеребята	0,3	144

Если владельцы ЛПХ сами производят тару для реализуемой Продовольственной корпорации продукции, на основе договора, включающего это условие, то им необходимо включать в стаж работы также время, затрачиваемое на ее изготовление. Хронометражные наблюдения показали, что для изготовления из заранее заготовленных прутьев 1 корзины расходуется в среднем 1,3 часа, на изготовление 1 ящика для яблок из специально приготовленных для этих целей материалов расходуется 3 часа.

Используя данные З.Н. Шуклиной, проводим расчет затрат на реализацию продукции, исходя из того, что они в рабочие дни составляют 2% всех трудозатрат в ЛПХ. В соответствии с нашей методикой, реали-

зация произведенной продукции будет осуществляться в рабочие дни. Кроме того, в эти трудозатраты войдет время на доставку сельскохозяйственных животных и птицы, а также продукции растениеводства к месту ее приемки представителями Продовольственной корпорации.

Приведем общий расчет трудозатрат. Допустим, владелец ЛПХ заключил договор о реализации 15 ц. молока. Трудозатраты только на производство молока составят 240 чел.-часов, кроме того, 85,5 чел.-часа составят трудозатраты на заготовку кормов, необходимых для производства 15 ц молока. Кроме того, от этих общих трудозатрат 2% составят затраты на реализацию данной продукции. Итого, общие трудозатраты составят 336 чел.-часов.

При реализации свиньи живой массой 100 кг трудозатраты составят 240 чел.-часов и плюс 32 часа необходимо для производства кормов для данной свиньи; около 1 часа потребуется на доставку, взвешивание и оформление документов для реализации свиньи по договору с корпорацией. В совокупности же трудозатраты составят 273 чел.-часа.

Можно также использовать и хорошо зарекомендовавшую себя в Венгрии методику начисления стажа за производство определенных видов сельскохозяйственной продукции в ЛПХ, даже в том случае, если оно носит и нетоварный характер. Так, за содержание 1 коровы на подворье там включается в стаж работы 3 рабочих дня, или 21 чел.-час, при содержании КРС на откорме - 1,5 дня, или 10 чел.-часов, 1 свиноматки - 1 день, или 7 чел.-часов, 1 теленка на откорме - 1 день, или 7 чел.-часов.

Работники Собеса на основании представленных владельцем ЛПХ товарных квитанций, заверенных подписью представителя Продовольственной корпорации и ее печатью, производят начисление стажа гра-

жданину, на имя которого была выдана квитанция, исходя из следующих критериев:

- продолжительность отработанного в ЛПХ времени при производстве товарной части продукции должна приравнивается к 1 ставке для работающего в общественном производстве в одну смену, но может составлять и минимум рабочих дней, или 0,7 ставки для работников общественного сектора производства.

Кроме того, по-нашему мнению для такого учета пенсий необходимо ввести понятие имманентной заработной платы, которую работник получал бы в общественном секторе при отработке определенного времени, или при производстве соответствующего объема продукции. В первом случае имманентная заработная плата начисляется как повременная, исходя из установленного среднего уровня заработной платы в сельском хозяйстве. Во втором, как сдельная в соответствии с объемом произведенной, оставленной у себя и реализованной Продовольственной Корпорации продукции. Это будет соответствовать установленным нормам начисления заработной платы.

Возможен и третий вариант, когда в качестве заработной платы, необходимой для дальнейшего начисления пенсии будет выступать сумма средств, полученных за реализованную по квитанциям сельскохозяйственную продукцию. При этом увеличение ее объема будет способствовать и увеличению среднегодового заработка. Последний будет лежать в основе увеличения пенсии.

Одновременно с начислением стажа работы и учетом среднего размера дохода владельца ЛПХ, за сданную продукцию, работниками налоговой инспекции могут производиться удержания с подателей квитанций, подоходного налога, который будет передаваться в бюджеты районов. Подателям данных квитанций должны выдаваться медицин-

ские и пенсионные страховые полисы и удерживаться средства в установленных Законом размером в пенсионный фонд.

Таким образом, в рамках предложенной методики, возникает возможность определения общественно-необходимого времени на производство товарной продукции, начисление трудового стажа и дифференцированного размера пенсий. В этом, по нашему мнению, важнейшее направление борьбы с безработицей. Причем от введения стажа за работу в ЛПХ выигрывают, на наш взгляд, все. Службы занятости населения не выплачивают указанным гражданам пособия по безработице и не начисляют стаж. Пенсионный фонд получает взносы с ранее безработных селян. Районные бюджеты - солидную прибавку в виде подоходных налогов. Снимается социальная напряженность в селе, т.к. те, кто трудятся, не покладая рук на своих подворьях, получают не только стабильный, фиксированный, вовремя выплачиваемый заработок, но и минеральные удобрения, и зерновые корма для скота. У них будет решена проблема со сбытом продукции, им будет начисляться стаж и они получат по достижении пенсионного возраста пенсии в объемах значительно больших, чем, если бы они были зарегистрированы на биржах труда, как безработные.

Такая мера - фактор повышения производительности труда в секторе ЛПХ. Получая стабильные заработки, владельцы ЛПХ будут стремиться увеличить объемы производимой продукции. Это обуславливает рост уровня механизации хозяйств, увеличение объемов выручки за реализованную продукцию, а, соответственно, и размера пенсий владельцев ЛПХ.

Выигрывает, по нашему мнению и государство в целом. Каждая область сможет значительно увеличить рост объемов продовольствия за счет ЛПХ сельских жителей, т.к. их товарность резко возрастет.

Итак, безработица - важнейшая социально-экономическая проблема села. Основное направления ее решения, по нашему мнению, превращение сектора ЛПХ в социально- значимую производственную единицу. Важнейшая мера для этого - начисление трудового стажа и пенсий работающим в ЛПХ. Это не только снимет социально-экономическую напряженность, но и позволит значительно повысить производительность, эффективность сектора ЛПХ.

В качестве отработки одного из направлений регистрации ЛПХ в качестве крестьянского (фермерского) хозяйства в рамках деятельности ИКС предлагаем бизнес-план организации агробизнеса в фермерском хозяйстве.

## БИЗНЕС - ПЛАН

Наименование организации – К(Ф)Х «ВОЗРОЖДЕНИЕ»

Адрес –

Телефон, телефакс –

Учредители:

Общая площадь – 200 га сельскохозяйственных угодий

### 1. РЕЗЮМЕ

1. Основные направления бизнеса (потребности, которые будут удовлетворяться, товары, услуги, которые будут предлагаться)

Производство конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции - семена зерновых, овощных культур, картофеля; товарное зерно; ранний картофель; овощи; пивоваренный ячмень, семеноводство многолетних трав.

Переработка сельскохозяйственной продукции (мини-пивзавод, мини-мельница, мини-пекарня) и реализация.

Оказание услуг населению по производству и переработке сельскохозяйственной продукции.

2. Общая характеристика вашего рынка (местного, национального, международного, промышленного, потребительского), определение его размеров.

Емкость местного (областного) рынка семян зерновых – 24000 тонн пивоваренного ячменя – 13000 тонн;

- доля хозяйства на рынке семян – 1-3%
- на рынке пивоваренного ячменя – 2-4%;
- доля хозяйства на рынке услуг – 10-50%.

3. Потенциальные возможности данного бизнеса на период от одного до пяти лет, стратегия их реализации.

В первоначальный период развития фермерского хозяйства приоритетным производственным направлением будет являться производство элитных семян зерновых культур, раннего картофеля и пивоваренного ячменя.

Стратегией реализации бизнес-плана является производство высококачественной продукции (услуг), т.е. «лидерство через качество».

4. Конкурентные преимущества товаров (услуг) заключается в производстве более дешевой и более качественной продукции – (не товарного зерна, а семенного, не фуражного ячменя, а пивоваренного) – т.е. использование ценовой и неценовой конкуренции.

5. Прогноз объема продаж, прибыли, уровня рентабельности инвестиций и других наиболее важных финансовых показателей.

Уровень рентабельности производства семян зерновых – 331, %; пивоваренного ячменя – 179, %; услуг - 50-60%.

6. Необходимые средства (кредиты, инвестиции).

Заемные средства в объеме 8 (восемью) млн. рублей.

7. Предполагаемое использование средств.

Приобретение: системы машин для выращивания зерновых, картофеля, заготовки сена; транспортных средств; сортовых семян перспективных сортов высоких репродукций.

8. Срок возврата кредита. Схема возврата.

Срок возвращения кредита – 2, года с отсрочкой платежей в первый год до периода уборки (на 7 месяцев).

## II. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

1. Отраслевая принадлежность организации, основные направления ее деятельности, местоположение.

Отраслевая принадлежность – сельское хозяйство, переработка сельскохозяйственной продукции.

Основные направления деятельности организации – производство, переработка и реализация продукции сельского хозяйства; оказание услуг населению по производству, переработке, транспортировке и реализации сельскохозяйственной продукции.

Местоположение – 20 км от районного центра, 60 км - от областного.

2. Возможность использования удачного прошлого опыта в будущем.

Прошлый опыт связан с маркетингом во второй и третьей сферах АПК и производственным менеджментом.

3. Характеристика отрасли, динамика отраслевых продаж.

Отрасль является стабильной, а в направлении семеноводства – развивающейся, так как с углублением специализации и интенсификации производства возрастает потребность в качественных сортовых семенах, раннем картофеле, а с повышением уровня жизни в пивоваренном ячмене.

4. Сильные и слабые стороны вашего бизнеса в настоящее время, отличие вашей организации от других организаций отрасли.

Сильные стороны бизнеса – выбор наиболее сложных направлений развития зернового хозяйства, а также экономической ниши, на которой слабая конкуренция.

Слабые стороны бизнеса – как и всякого бизнеса в сельском хозяйстве – подверженность влиянию погодных условий.

Отличие нашей организации от других в данной отрасли – наличие квалифицированных кадров в необходимом количестве; использование интенсивных энергосберегающих технологий; сравнительно высокий балл почвенного плодородия.

#### 5. Краткосрочные и долгосрочные цели.

Краткосрочные цели – в течение ближайшего периода возратить кредит, использованный на приобретение системы машин, семян, удобрений, пестицидов. Долгосрочные цели – расширение масштаба производство до 1200 – 1500 га сельскохозяйственных угодий; развитие специализации в животноводческом направлении с учетом конъюнктуры рынка; укрепление материальной базы хозяйства, развитие перерабатывающих мини-цехов, расширение сферы услуг.

#### 6. Обзор финансовых показателей за предыдущие годы.

Финансовые показатели за предыдущие годы отсутствуют, так как предприятие находится на фазе становления.

7. Законодательные, налоговые и другие ограничения, касающиеся вашего бизнеса.

Законодательные и налоговые ограничения в нашем бизнесе отсутствуют, аналогично отсутствуют и экологические ограничения.

### III. ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРОВ И УСЛУГ

1. Виды производимой продукции (услуг), процент продаж по каждому виду:

- а) озимая рожь (элитные семена);
- б) ячмень пивоваренный;
- в) картофель семенной (ранний сорт);
- г) услуги населению (обработка почвы, посев, уборка, транспортировка, продажа сельскохозяйственной продукции).

## 2. Специфика продукции, отличительные ее качества, уникальность.

Озимая рожь и картофель, выращиваемые на семенные цели, будут производиться по лучшим районированным, перспективным сортам класса элита и суперэлита.

Пивоваренный ячмень – соответствующего качества по запросу потребителей. Сертификация всей производимой продукции. Услуги населению – высокого качества в соответствии с технологией и запросами заказчика.

## 3. Направления совершенствования производства продукции

Оперативное сортообновление и сортосмена; совершенствование технологии производства и хранения; региональные производственные испытания новых перспективных сортов и сертификация семенного и посадочного материала.

4. Наличие патентов, торговой марки, эксклюзивных прав и другой интеллектуальной собственности.

Торговая марка «Возрождение»

## 5. Отношение к производству новой продукции

Потенциальные потребители ожидают появления качественного семенного и посадочного материала новых высокоурожайных сортов, что позволит им увеличить объем производства и его эффективность.

6. Стадия жизненного цикла, на которой находится каждый товар (услуга) в настоящий момент, учет мнений потребителей при разработке новых товаров или их модификации

Семеноводство зерновых и пивоваренного ячменя находится на стадии проектирования и разработки товара; услуги населению находятся на первой фазе жизненного цикла. При проектировании и разработке товара полностью учитывается мнение потребителей, на основе изучения их запросов.

#### 7. Особенности дизайна и упаковки товаров.

Семена зерновых культур будут упакованы в стандартные мешки по 50 кг с собственной торговой маркой и сопровождаться сертификатом, аналогичный дизайн и упаковка для пивоваренного ячменя.

Послепродажное обслуживание при реализации семенного материала.

#### 8. Послепродажное обслуживание товаров.

Для материала районированных, перспективных сортов заключается в консультировании по технологии выращивания культур в соответствии с почвенно-климатическими условиями, биологией культур и требованиями сортовой агротехники.

### IV. РЫНКИ СБЫТА ТОВАРОВ

1. Тенденции развития рынков, на которых вы работаете (растущие, неизменные, снижающиеся).

По семеноводству зерновых и картофелю – растущие тенденции;

- по пивоваренному ячменю - растущие тенденции;

- по услугам – неизменные (стабильные) тенденции.

2. Размер каждого рынка и ваша оценочная доля на них

Семеноводство зерновых – емкость областного рынка 24000 тонн, доля предприятия 1-3%.

Пивоваренный ячмень – емкость рынка 13000 тонн, доля предприятия 2-4%.

Рынок услуг населению по производству сельскохозяйственной продукции, транспортировке и реализации в данном районе очень емкий и доля предприятия в оказании услуг будет колебаться от 10 до 50% в зависимости от географического сегмента.

### 3. Основные сегменты ваших рынков

Семена зерновых – будут реализовываться в географическом сегменте Брянской области. Потенциальными покупателями являются сельскохозяйственные предприятия, крестьянские фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства, занимающиеся производством товарного зерна.

Уровень доходов покупателей существенного значения не имеет, так как возможен бартерный обмен семенного на товарное зерно в определенном соотношении.

Пивоваренный ячмень будет реализовываться в географическом сегменте Брянской области на пивоваренные заводы.

Услуги населению будут предоставляться в Погарском районе, Брянской области и других сегментах.

### 4. Возможности модификации продукции (услуг) для удовлетворения спроса наибольшего числа покупателей из различных сегментов рынка, пути их модификации

Возможности модификации продукции и диверсификации производства заключаются в расширении семеноводства по всей группе зерновых культур (с учетом конъюнктуры рынка), развитие семеноводства овощных культур и свеклы (кормовой и столовой), семеноводства многолетних трав, а также предоставление услуг населению не только по производству продукции, но и по переработке, транспортировке и реализации.

### 5. Наиболее привлекательные для вас покупатели

Покупатели с достаточным уровнем доходов, расположенные преимущественно в Брянской области, хотя не исключен выход и на другие географические сегменты.

6. Прогноз объема продаж за год.

Семена зерновых – 350 тонн

Пивоваренный ячмень – 380 тонн

Услуги населению и организациям – 1060 тыс. рублей.

7. Перспективные изменения потребностей покупателей в каждом сегменте рынка. Учет этих особенностей в каждом сегменте.

Перспективы изменения потребностей покупателей в каждом сегменте довольно незначительны при высоком качестве поставляемой продукции и приемлемой цене.

## V. КОНКУРЕНЦИЯ И ДРУГИЕ ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ

1. Положение на рынке: является ли деятельность организации монопольной или существуют конкурентные организации, предлагающие аналогичную продукцию или услуги

Деятельность организации не является монопольной, конкурентными организациями являются опытные хозяйства, станции и крупные сельскохозяйственные предприятия, занимающиеся семеноводством для собственных нужд, однако потребность в высококачественных семенах лучших районированных сортов в области в среднем по зерновым культурам удовлетворяется на 60-70%, а по отдельным зерновым культурам на 40-50%.

Потребность населения в услугах удовлетворяется в определенной мере конкурирующей фирмой СПК «Андрейковичский», однако сроки предоставления услуг, их качество не всегда соответствуют требовани-

ям заказчиков. В связи с вышеизложенным предоставление услуг фермерским хозяйством «Возрождение» будут способствовать росту эффективности личных подсобных хозяйств населения и повышению уровня жизни сельского населения.

2. Список главных конкурентов, их доля на рынке.

Агрофирма «Красный Октябрь» Стародубского района – по семеноводству зерновых, его доля на региональном рынке 5-8 %.

По оказанию услуг населению СПК «Андрейковичский», его доля на рынке услуг 25-30%. По пивоваренному ячменю – в Погарском районе нет конкурентов.

3. Продукция конкурентов, основные технико-экономические показатели, уровень качества, дизайн, упаковка цены и т.д.

Уровень качества семян зерновых культур у основных конкурентов – соответствуют ГОСТам, дизайн и упаковка в соответствии со стандартами, цены договорные.

4. Рыночная стратегия конкурентов, их сильные и слабые стороны.

Рыночная стратегия основных конкурентов – завоевание рынка и переход от массового к товарно-дифференцированному и целевому маркетингу.

Слабые стороны конкурентов – работа в одном географическом сегменте, недостаточное использование комплекса маркетинга.

5. Преимущества вашей организации перед конкурентами.

Преимущества по качеству товаров и услуг, по ценам на товар и услуги. Развитие товара, более оперативное изменение «товара по замыслу», в соответствии с запросами потребителя, высокое качество «товара в реальном исполнении», реализация «товара с подкреплением».

6. Действия, ожидаемые в будущем от нынешних и возможных конкурентов, ваша защита от них.

Постоянное изучение конъюнктуры рынка, запросов потребителей, повышение качества товаров и услуг на основе международных стандартов серии ISO 9000.

7. Другие внешние факторы, оказывающие влияние на вашу предпринимательскую деятельность, их учет.

Значительное влияние на предпринимательскую деятельность может оказать государственная поддержка сельского хозяйства, а для нашего бизнеса она будет стимулом развития масштабов производства, так как у сельхозпроизводителей возрастут требования к качеству семян, соответствующих ГОСТам, имеющих сертификацию. Поставку такой продукции обеспечит наше предприятие.

## VI. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

1. Основные цели маркетинга в вашей организации (проникновение на конкретные рынки, выпуск новых товаров и предложение новых услуг и т.д.)

Основные цели маркетинга предприятия: завоевание новых рынков; выпуск новых товаров – семян зерновой группы, картофеля, овощных, свеклы; предложение новых видов услуг – транспортных, маркетинговых и т.д.

2. Стратегия маркетинга организации.

Стратегия сегментирования рынка, стратегия инновации, диверсификации и технологическая стратегия.

3. Основной подход к ценообразованию, стратегия ценообразования.

Стратегия ценообразования - на новые, перспективные сорта установление «цены снятия сливок», при завоевании рынка – «цена проникновения».

4. Цены на продукцию и услуги, степень отражения в них спроса, издержек, конкурентоспособности товаров.

Цены на продукцию предприятия учитывают уровень издержек, качество товара и состояние спроса и предложения

5. Вероятная реакция покупателей на повышение или понижение цен на товары организации (эластичность спроса).

На основные виды продукции предприятия неэластичный спрос.

6. Ценовая политика предприятия.

Уровень цен на продукцию предприятия должен обеспечить нормальные темпы расширенного воспроизводства, т.е. рентабельность на ниже 35-50%.

7. Система распространения товаров.

В системе товародвижения будет использован преимущественно прямой маркетинг, а одно-, двух- и трехуровневый маркетинговый канал предполагается использовать в перспективе с развитием семеноводства овощных культур. Схема доставки предпочтительнее самовывозом.

8. Организация сбыта продукции, использование посредников.

В качестве посредников при сбыте продукции предполагается использовать ярмарки, аукционы, «Сортсеменовощ» и другие снабженческо-сбытовые организации

9. Пути сотрудничества с посредниками.

В зависимости от объема сделки, выплата комиссионных в размере от 0,5 до 5% в соответствии с договором.

10. Мероприятия по продвижению продукции на рынок, доля средств, затрачиваемых на рекламу, в объеме продаж, используемые виды рекламы.

Используемые виды рекламы для продвижения товара на рынок – рекламные объявления в СМИ, впоследствии - рекламные буклеты. В

зависимости от вида продукции, в структуре себестоимости на рекламу планируется использовать в пределах 3-5% от общих издержек.

11. Методы стимулирования продаж, денежные средства, выделяемые для этого.

Оптовые скидки при большом объеме продаж, использование сетевого маркетинга и другие меры по формированию спроса и стимулированию сбыта. Затраты на эти цели включаются в коммерческие издержки.

12. Виды предоставляемых сервисных услуг

Транспортировка продукции, консалтинговые услуги по технологии производства.

13. Пути формирования общественного мнения об организации.

Презентация продукции предприятия на ярмарках, аукционах. Информация о качестве и потребительских свойствах товара в СМИ.

## VII. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

1. Место производства товаров (в действующей или вновь создаваемой организации) Основное место производства товаров – земельный массив вблизи с. Андрейковичи Погарского района Брянской области.

2. Местоположение организации с точки зрения близости к рынку, поставщикам, доступности сырья, наличия рабочей силы, транспорта и т.д.

Организация имеет удобное местоположение с точки зрения близости к рынкам сбыта продукции – 20 км до снабженческо-сбытовых организаций района и 60 км до снабженческо-сбытовых организаций областного центра. Транспортное сообщение - асфальтированная дорога. Рынок рабочей силы представлен трудовыми ресурсами СПК «Андрей-

ковичи» и районного центра, не имеющими сферы приложения труда и соответствующего материального стимулирования труда.

3. Необходимые производственные мощности, их ввод в строй.

На начальном периоде предприятие не планирует осуществлять капитальное строительство, а для производства продукции растениеводства планирует приобрести необходимую систему машин (таблица 18).

5. Аренда помещений и оборудования, ее условия.

Необходимые помещения (зернохранилище и др.) предоставляются арендодателями на условиях лизинга с компенсационным платежом и с отсрочкой платежа на 8 месяцев.

6. Возможные затруднения на начальной стадии производства, пути их преодоления.

Возможные затруднения могут быть связаны с неблагоприятными погодными условиями на начальной стадии производства. Пути преодоления проблем – совершенствование технологии в соответствии с климатическими условиями и страхование урожая.

7. Место, поставщик и условия закупки материалов, комплектующих изделий. Репутация поставщиков, опыт работы с ними.

Основные поставщики - районные отделения «Росагроснаб», «Агрохимснаб» и другие снабженческие фирмы с надежной репутацией.

8. Области возможной производственной кооперации. Предлагаемые партнеры, их репутация, опыт работы с ними.

Производственная кооперация возможна с ОПХ, научными центрами, поставляющими суперэлитные семена и посадочный материал, а также с предприятиями использующими семенной материал нашей организации.

Кооперация с потребителями продукции расширит рынок сбыта и повысит эффективность работы предприятий – потребителей, использующих более качественные семена и более совершенные технологии.

Таблица 18 - Система машин для производства продукции растениеводства

Трактора, автомобили, с/х машины	Кол-во	Стои- мость единицы (тыс. руб.)	Общая стои- мость, тыс. руб.
Трактора	4	355	1420
Зерноуборочные ком- байны	2	1800	3600
Грузовые автомобили	2	250	500
Картофелесажалки	2	100	200
Картофелеуборочные комбайны	2	110	220
Тракторные прицепы	4	50	200
Цистерна для внесения жидких удобрений	1	300	300
Система прицепных с/х машин: (плуги, се- ялки, бороны, лу- щильники, косилки, грабли, пресс- подборщик, погруз- чик)	9		1060
Семена, удобрения, ГСМ			500
ИТОГО:			8000

9. Лимиты объемов производства или поставок ресурсов, если они существуют.

По данному направлению специализации предприятия лимитов на объемы производства не существует, аналогично и на поставку ресурсов.

10. Схема производственных потоков, процессов.

Схема производственных потоков для разных культур имеет свою специфику, в ряде случаев одновременно осуществляется поставка сырья, реализация и непосредственно процесс производства, о чем дают наглядное представление представленные технологические карты по культурам.

11. Обеспечение экологической и технологической безопасности производства, контроль качества.

В процессе производства в целях обеспечения качества производимой продукции обязательно осуществляются следующие этапы контроля – контроль качества сырья и средств производства, контроль экологической среды, контроль качества кадров, контроль качества технологии и контроль готовой продукции. Готовая семенная продукция будет проходить сертификацию. По технике безопасности – инструктажи и контроль за их соблюдением.

12. Издержки производства.

Издержки производства разработаны по всем видам производимой продукции и включают не только технологические, производственные, но и коммерческие издержки, формирующие полную себестоимость продукции.

Экономические показатели эффективности производства семян покажем на примере озимой ржи (таблица 19, 20, 21, 22).

Таблица 19 - Размер производственных затрат на 1 га при производстве семян озимой ржи

Наименование показателей	Сумма, руб.
1. Заработная плата	280
2. Семена и посадочный материал	1200
3. Удобрения	438
4. Средства защиты растений	60
5. Работы и услуги	45
6. Затраты на содержание основных средств	510
7. Прочие прямые	50
8. Страхование	420
9. Затраты по организации производства и управлению	320
<b>ВСЕГО</b>	<b>3363</b>

Таблица 20 - Размер коммерческих издержек при реализации семян озимой ржи

Виды издержек	Сумма, руб.
1. Реклама	20
2. Тара	30
3. Сертификация продукции	28
4. Информационно-поисковые затраты	12
5. Затраты на погрузку, разгрузку	20
6. Транспортные издержки	25
7. Расходы на маркетинговые исследования	20
<b>ВСЕГО</b>	<b>155</b>

Таблица 21 - Калькуляция производственной и коммерческой себестоимости единицы продукции семян озимой ржи

Статьи затрат	Сумма, руб.
1. Урожай основной продукции, ц/га	35
2. Урожай побочной продукции, чел. час	30
3. Всего производственных затрат руб., в т.ч.	3363
- затраты на основную продукцию	3093
- затраты на побочную продукцию	270
4. Производственная себестоимость 1 ц продукции, руб.	88,7
- на основную продукцию	9
- на побочную продукцию	155
5. Коммерческие издержки, руб.	92,0
6. Коммерческая себестоимость	9,0
- основной продукции, руб. за 1 ц	
- побочной продукции, руб. за 1 ц	

Таблица 22 - Экономическая эффективность производства семян озимой ржи

Наименование показателей	Сумма, руб.
Урожайность, ц/га	35
Коммерческая себестоимость 1 ц продукции, (руб.)	92
Общие затраты на 1 га, (руб.)	3248
Цена реализации 1 ц, (руб.)	400
Чистый доход с 1 га, (руб.)	10752
Рентабельность, %	331

Таблица 23 - Размер производственных затрат на 1 га при производстве пивоваренного зерна ячменя

Наименование показателей	Сумма, руб.
Заработная плата	250
Семена и посадочный материал	840
Удобрения	350
Средства защиты растений	50
Работы и услуги	40
Затраты на содержание основных средств	430
Прочие прямые	50
Страхование	510
Затраты по организации производства и управлению	310
<b>ВСЕГО</b>	<b>2890</b>

Таблица 24 - Размер коммерческих издержек при реализации пивоваренного зерна ячменя

Виды издержек	Сумма, руб.
Реклама	12
Тара	35
Сертификация продукции	25
Информационно-поисковые затраты	12
Затраты на погрузку, разгрузку	20
Транспортные издержки	30
Расходы на маркетинговые исследования	20
<b>ВСЕГО</b>	<b>154</b>

Таблица 25 - Калькуляция производственной и коммерческой себестоимости единицы продукции пивоваренного зерна ячменя

Наименование показателей	Сумма, руб.
Урожай основной продукции, ц/га	38
Урожай побочной продукции, чел. час	28
Всего производственных затрат руб., в т.ч.	2890
затраты на основную продукцию	2652
затраты на побочную продукцию	238
Производственная себестоимость 1 ц продукции, руб.	69
на основную продукцию	8
на побочную продукцию	154
Коммерческие издержки, руб.	730
Коммерческая себестоимость	8
основной продукции, руб. за 1 ц	
побочной продукции, руб. за 1 ц	

Таблица 26 - Экономическая эффективность производства зерна пивоваренного ячменя

Наименование показателей	Сумма, руб.
Урожайность, ц/га	38
Коммерческая себестоимость 1 ц продукции, (руб.)	73
Общие затраты на 1 га, (руб.)	2806
Цена реализации 1 ц, (руб.)	280
Чистый доход с 1 га, (руб.)	7834
Рентабельность, %	279

## VIII. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

### 1. Структура организации.

Фермерское хозяйство не предусматривает сложной организационной структуры, координация действий работников осуществляется через главу фермерского хозяйства.

### 2. Ключевые фигуры в вашем бизнесе, их опыт, достижения.

Коновалов Владимир Михайлович (глава хозяйства) профессионально управляет техническими средствами – автомобилем, трактором, опыт в маркетинге и профессиональном менеджменте.

### 3. Кадровая политика.

Для производства высококачественной продукции предусмотрено привлекать профессиональных консультантов и исполнителей.

### 4. Принцип построения системы оплаты труда.

Предусматривается использовать следующие системы оплаты труда:

- а) повременную;
- б) сдельно-премиальную;
- в) аккордную - на уровне соответствующем оплате труда в аналогичных предприятиях и выше, учитывая качество производимой продукции.

5. Слабые места в управлении, возможности их преодоления.

Преодолением слабых мест в управлении является подготовка сына – Коновалова Сергея Владимировича к выполнению функций менеджера предприятия.

6. Ваши консультанты и аудиторы.

Профессорско-преподавательский состав ФГОУ ВПО «Брянская государственная сельскохозяйственная академия», с которыми заключен договор о сотрудничестве.

## IX. ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАН

1. Организационно-правовая форма - фермерское хозяйство.

2. Основные собственники - Коновалов В.М. и Коновалов С.В.

3. Способы формирования капитала организации.

На начальном этапе (1-2 год) способы формирования капитала – заемные средства, собственные средства (прибыль, амортизация).

4. Основные законодательные и нормативные акты, регулирующие деятельность организации.

Гражданский кодекс РФ, закон РФ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», Земельный кодекс. Трудовой кодекс.

## X. ОЦЕНКА РИСКОВ, УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

1. Перечень возможных рисков с указанием вероятности их возникновения и ожидаемого ущерба.

Риски в фермерском хозяйстве связаны в первую очередь с высокой зависимостью объемов производства от природных условий. Риск возникает также при снижении спроса на продукцию, инфляции, хищениях, пожарах, не исключены форс-мажорные ситуации.

## 2. Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков.

Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков заключаются в их выявлении, создании системы профилактических мер (от пожаров, хищения, производственного травматизма), а также в страховании.

## 3. Программа страхования рисков.

Программа страхования рисков заключается в страховании имущества, урожая, жизни и здоровья работников.

# XI. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Таблица 27 - Финансовые документы и пояснения к ним (прогноз объемов реализации и выручки)

Наименование товаров (услуг)	Количество реализованной продукции, ц	Стоимость реализованной продукции, тыс. руб.	Затраты на производство, тыс. руб.	Чистый доход, тыс. руб.
Семена озимой ржи	3500	1400	325	1075
Солома озимой ржи	3000	41	27	14
Зерно пивоваренного ячменя	3800	1064	265	799
Солома ячменя	2500	34	21	13
Услуги населению:				
вспашка		200	90	110
посев зерновых и посадка картофеля		150	60	90
уборка зерновых и картофеля		200	120	80
транспортные услуги		300	140	160
маркетинговые услуги		260	20	240
Сервисные услуги (консалтинг, доставка и др.)		250	180	70
Реализация сена с арендованных участков		135	32	103
<b>ИТОГО</b>		<b>4034</b>	<b>1280</b>	<b>2754</b>

Сумма кредита 8 млн. рублей

Чистый доход хозяйства 2,54 млн. рублей

Срок окупаемости инвестиций составляет 2 года.

Рентабельность кредита = 34, 3%.

Таблица 28 – Баланс денежных поступлений и расходов

Наименование показателей	Денежные поступления, тыс. руб.	Расходы, тыс. рублей
Заработная плата наемных работников с отчислениями в соц. страх и пенсионные фонды		265
Приобретение семян		204
Приобретение удобрений		78
Средства защиты растений		11
Работы и услуги (газо-, водо-, электро-снабжение)		8
Амортизация		162
Текущий ремонт		134
Топливо и смазочные материалы (ГСМ)		230
Спецодежда		10
Страхование		93
Расходы на содержание офиса, противопожарные мероприятия и др. накладные расходы		67
Реклама		3
Тара		6
Сертификация продукции		5
Продажа пивоваренного ячменя	1064	
Продажа семян ржи	1400	
Продажа соломы	75	
Продажа сена	135	
Услуги населению	1360	
ИТОГО:	4034	1280
САЛЬДО (прибыль + ; убыток -)	+ 2786	

Таблица 29 – Прогноз объемов реализации и выручка

Месяцы	Виды товаров (услуг)	Объем, ц	Денежная выручка, тыс. рублей
Январь	Услуги населению (транспортные)		5
Февраль	Услуги населению (транспортные)		5
Март	Услуги населению		80
Апрель	Продажа сена		120
Май	Услуги населению		100
Июнь	Услуги населению		150
Июль	Услуги населению		135
	Услуги населению		250
	Реализация ячменя	3000	
Август	Реализация семян		322
	Услуги населению		
Сентябрь	Продажа соломы		300
			742
Октябрь			75
Ноябрь		1150	1400
Декабрь		2650	210
			100
		3500	40
ИТОГО:			4034

Таблица 30 - Использование заемных средств (покупка техники, семян, удобрений, ГСМ)

Трактора, автомобили, сельскохозяйственные машины	Количество	Стоимость единицы, тыс. руб.	Общая стоимость, тыс. руб.
Трактора	4	355	1420
Зерноуборочный комбайн	2	1800	3600
Грузовой автомобиль	2	250	500
Картофелесажалка	2	100	200
Картофелеуборочный комбайн	2	110	220
Тракторный прицеп	4	50	200
Цистерна для внесения жидких удобрений	1	300	300
Система с/х машин: (плуги, сеялки, бороны, луцильники, косилки, грабли, пресс-подборщик, погрузчик)	9		1060
Семена, удобрения, ГСМ			500
<b>ИТОГО:</b>			<b>8000</b>

## ХII. СТРАТЕГИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

1. Необходимые денежные средства для реализации проекта - 8-10 млн. рублей

2. Место получения необходимых средств и их форма.

-----

3. Срок возврата вложенных средств

Срок возврата заемных средств при реализации данного бизнес-плана составляет 2 года.

## ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Экономическое и социальное значение личных подсобных хозяйств населения по-прежнему остается достаточно высоким. В Брянской области в 2005 году они производили более 70% общего объема сельскохозяйственной продукции, являясь основными производителями картофеля, овощей и мяса в области, несмотря на сокращение численности ЛПХ.

2. Состояние ресурсного потенциала личных подсобных хозяйств населения Брянской области свидетельствует о благоприятных условиях развития в них всех отраслей сельского хозяйства.

3. Основной сложностью ведения ЛПХ является недостаточная отработанность механизма его государственного регулирования.

В этой связи предлагаем:

1. Совершенствование механизма государственного регулирования развития всех форм кооперации в селе, способствующих повышению товарности и доходности ЛПХ.

2. Использовать перспективные направления развития кооперации в личных подсобных хозяйствах населения, в том числе в зонах радиационного поражения.

3. Создать племенную ферму лошадей в колхозе «Волна революции» Стародубского района для снабжения владельцев личных подсобных хозяйств жеребятами, а для улучшения работы по воспроизводству рабочепользовательных лошадей использовать племенных жеребцов Русской тяжеловозной и Владимирской пород.

4. Разработать систему мер поощрения владельцев высокотоварных личных подсобных хозяйств, занимающихся производством продукции сельского хозяйства.

5. Способствовать трансформации ЛПХ в крестьянские (фермерские) хозяйства.

6. Провести работу по созданию производственной, сбытовой и кредитной кооперации в районах Брянской области с участием владельцев ЛПХ, предварительно проведя разъяснительную работу с населением по линии ИКС о преимуществах кооперативного производства, сбыта и кредитования ЛПХ.

7. Повысить эффективность консалтингового обслуживания владельцев личных подсобных хозяйств, уделив особое внимание разъяснению перспективных направлений деятельности ЛПХ, в т.ч. необходимость интеграции их ресурсного потенциала в АПК Брянской области.

8. Организовать демонстрационные ЛПХ в районах Брянской области.

9. Разработать систему мер по восстановлению и организации в области предприятий по производству конной сбруи, телег, саней и других средств малой механизации для ЛПХ.

10. Всемерно способствовать развитию в Брянской области агротуризма, как высокодоходного бизнеса для ЛПХ.

11. Использовать все меры по социальной защите владельцев ЛПХ.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик. — М.: Изд-во Полит. лит., 1977.
2. Конституция Российской Федерации: Принята всенародным голосованием 12 дек. 1993 г. — М.: Юридическая лит., 1993.
3. Федеральный закон Российской Федерации «Земельный кодекс Российской Федерации» от 25.10.01 г. № 133-ФЗ.
4. Федеральный закон Российской Федерации «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» от 11.07.03 г. № 73-ФЗ.
5. Федеральный закон Российской Федерации «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 11.07.03 г. № 79-ФЗ.
6. Федеральный закон Российской Федерации «О личном подсобном хозяйстве» от 07.07.03 г. № 112-ФЗ.
7. Федеральный закон Российской Федерации «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» от 15.04.98 г. №66-ФЗ.
8. Федеральный закон Российской Федерации «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» от 24.07.02 г. № 101-ФЗ.
9. Аграрная реформа в России: концепции, опыт, перспективы: Науч. тр. ВИАПИ РАСХН. М.: Энциклопедия российских деревень.- 2000.- Вып. 4.- 432 с.
10. Андрюшина И.А. Земельные отношения и рыночные преобразования. // Никоновские чтения-2000. Рыночная трансформация сельского хозяйства: десятилетний опыт и перспективы. М.-2000.- С. 44-46.
11. Антонов Г.М. Опыт интеграции личных подсобных хозяйств с общественным производством сельскохозяйственных предприятий // Экономика

- сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий.- 1997.- № 11.  
– С. 44 –46.
12. Бабьяк М.А., Кислова Е.Н. Проблемы кооперирования производителей молока в России. В сб: «Российская экономика в XXI веке: проблемы, перспективы развития». Брянск: Брянская ГСХА, 2000, С. 321-325.
  13. Баутин В.М., Лазовский В.В., Чайка В.П. Саморазвитие сельских территорий- важная составляющая продовольственной безопасности страны (Методология построения системы). Москва: ФГНУ «Росинформагротех», 2004.- 468 с.
  14. Башмачников В.Ф., Казарезов В.В. Семейные крестьянские хозяйства. Роль, проблемы, перспективы.- М., 2000.- 66 с.
  15. Бондаренко Л.В., Танков Б.П. Программный подход к сельской безработице. // Аграрная наука.-1999.-№5.- С. 12-15.
  16. Буздалов И.Н., Мартынов В.Д., Овчинец Л.А. и др. Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения. Минск – Москва. «Армита -Маркетинг-Менеджмент»,1998.- 253 с.
  17. Вермель Д.Ф., Исмуратов С.Б. Сочетание специализации семейного и общественного хозяйства в производственных кооперативах. Никоновские чтения-2001. Устойчивое развитие сельского хозяйства: концепции и механизмы.- М.-2001.- С. 343-347.
  18. Володин В.М. Сельскохозяйственная производственная кооперация в России.- Москва: ФГНУ «Росинформагротех», 2002.- 308 с.
  19. Демишкевич Г.М. Информационно-консультационное обслуживание личных подсобных хозяйств сельского населения./ Информационный бюллетень. - М.: 2002, № 3, с.50-52.

20. Захаров И.В., Крутиков В.К., Рассказов А.Н. Создание и организация деятельности сельскохозяйственных кредитных кооперативов. Москва: ФГНУ «Росинформагротех».- 2005.-216 с.
21. Захаров И.В., Пахомов В.М., Рассказов А.Н. Создание и организация деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов. М. ФГНУ «Росинформагротех».- 2004.- 460 с.
22. Информационно-консультационная служба в сельском хозяйстве зарубежных стран и России. Составители: Ториков В.Е., Васютин А.С. - Брянская сельскохозяйственная академия, 1999.- 341 с.
23. Как повысить доходность вашего подворья. Личное подсобное хозяйство. Справочное пособие. Ростов-на-Дону: «Феникс», 2004. - 576 с.
24. Кислова Е.Н. Личные подсобные хозяйства населения как фактор смягчения социальной напряженности в селе. В сб. «Социально-экономические проблемы развития АПК и опыт их решения на региональном уровне». Брянск: БГСХА, 2005. - С.11-13.
25. Кислова Е.Н. Мотивация ведения личных подсобных хозяйств населения. В сб. «Экономико-экологические проблемы современности и пути их решения». Брянск: Брянская ГСХА, 1999, С. 176-178.
26. Кислова Е.Н. Ресурсный потенциал личных подсобных хозяйств населения. // Агроконсультант. Специальный выпуск. Ежемесячный информационно-консультационный журнал «Хозяин на земле». Брянск; БГСХА, 2003, С. 32-41.
27. Кислова Е.Н. Стратегия развития сектора личных подсобных хозяйств населения (на примере Брянской области). Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук . Брянск : БГСХА, 2002, 24 с.
28. Кислова Е.Н., Карабут А.С., Кислов Н.А. К вопросу о создании демонстрационных личных подсобных хозяйств в Брянской области»

- В сб. «Актуальные проблемы современной экономики России». Брянск: Брянский государственный университет, 2006., С.30-32
29. Кислова Е.Н., Кислов Н.А. Особенности консалтингового обслуживания владельцев личных подсобных хозяйств // Агроконсультант. Хозяин на земле.-2001.-№ 5.- С. 41-47.
30. Кислова Е.Н., Кислов Н.А. Глубокая переработка продукции птицеводства как фактор повышения ее конкурентоспособности с учетом вступления России в ВТО. В сб. «Агропродовольственная политика и вступление России в ВТО». Никоновские чтения, Москва, 2003, С. 178-180. 0,28 п.л., в т.ч. 0,14 автора Кислов Н.А.
31. Кислова Е.Н., Кондрашина С.В. К вопросу о трансформации ЛПХ в крестьянские (фермерские) хозяйства. В сб. «Российская экономика в XXI веке: проблемы, перспективы развития». Брянск: Брянская ГСХА, 2000, С. 131-134.
32. Кислова Е.Н., Нехамкин А.Н., Карабут А.С. Методика определения экономической эффективности личных подсобных хозяйств населения. В сб. «Никоновские чтения-2001» «Устойчивое развитие сельской местности: концепции и механизмы». - Никоновские чтения. – М.:, 2001, С. 337-339.
33. Кислова Е.Н., Ториков В.Е., Бондаренко А.А., Кислов Н.А. Кооперация – важнейший фактор саморазвития сельских территорий // Проблемы и перспективы устойчивого развития сельских территорий. Материалы международной научно-практической конференции: «Регион – 2006. Конкурентоспособность бизнеса и технологий как фактора реализации национальных проектов» / Коллектив авторов-составителей. Брянск. Мичуринский филиал ФГОУ ВПО «Брянская ГСХА», 2006. – С.62-65.

34. Кислова Е.Н., Торииков В.Е., Бондаренко А.А., Кислов Н.А. Объективная необходимость и предпосылки создания коопхозов в Брянской области // Проблемы и перспективы устойчивого развития сельских территорий. Материалы международной научно-практической конференции: «Регион – 2006. Конкурентоспособность бизнеса и технологий как фактора реализации национальных проектов» / Коллектив авторов-составителей. Брянск. Мичуринский филиал ФГОУ ВПО «Брянская ГСХА», 2006. – С.65-67.
35. Кислова Е.Н., Торииков В.Е., Бондаренко А.А., Кислов Н.А. Денежные доходы и уровень жизни сельского населения Брянской области как фактор устойчивого сельского развития // Проблемы и перспективы устойчивого развития сельских территорий. Материалы международной научно-практической конференции: «Регион – 2006. Конкурентоспособность бизнеса и технологий как фактора реализации национальных проектов» / Коллектив авторов-составителей. Брянск. Мичуринский филиал ФГОУ ВПО «Брянская ГСХА», 2006. – С.67-71.
36. Кислова Е.Н., Торииков В.Е., Бондаренко А.А., Кислов Н.А., Борисенко Д.Н. Перспективы развития агротуризма в Брянской области // Проблемы и перспективы устойчивого развития сельских территорий. Материалы международной научно-практической конференции: «Регион – 2006. Конкурентоспособность бизнеса и технологий как фактора реализации национальных проектов» / Коллектив авторов-составителей. Брянск. Мичуринский филиал ФГОУ ВПО «Брянская ГСХА», 2006. – С.71-73.
37. Кислова Е.Н., Торииков В.Е., Бондаренко А.А., Кислов Н.А., Борисенко Д.Н. Механизм организации агротуризма на районном уровне // Проблемы и перспективы устойчивого развития сельских террито-

- рий. Материалы международной научно-практической конференции: «Регион – 2006. Конкурентоспособность бизнеса и технологий как фактора реализации национальных проектов» / Коллектив авторов-составителей. Брянск. Мичуринский филиал ФГОУ ВПО «Брянская ГСХА», 2006. – С.73-76.
38. Козлов В.В. Сельские консультационные центры в Нижегородской области // Техника и оборудование для села. - 1998- № 7.- С. 36- 38.
39. Козлов Н. За тесные деловые связи МИПС, колхозных ферм и приусадебных хозяйств // Птицеводство.- 1979.- № 9.- С.4-6.
40. Колесников Ю. Информация как фактор управления АПК // Экономика сельского хозяйства России.- 1999.- № 8.- С. 28.
41. Консультирование как фактор развития ЛПХ населения. В сб. «Российская экономика в XXI веке: проблемы, перспективы развития». Брянск: Брянская ГСХА, 2000, С. 553 -555.
42. Кооперация и агропромышленная интеграция АПК. Учебное пособие. Москва: ФГНУ «Росинформагротех», 2003.-214 с.
43. Копач К.В. Личное подсобное хозяйство сельского населения и его интеграция с предприятиями агропромышленного комплекса. Москва: ФГНУ «Росинформагротех», 2002.- 309 с.
44. Копач К.В. Об экономической эффективности личного подсобного хозяйства и его реформировании.// Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий.-1998.-№ 3.- С. 44- 46.
45. Михайленко И. Информационно-консультационное обслуживание сельскохозяйственных товаропроизводителей.// Экономика сельского хозяйства России.- 1998.- № 6.- С. 27.
46. Михилев А.В. Развитие личных подсобных хозяйств - эффективное направление повышения занятости и доходов сельского населе-

- ния. // Никоновские чтения-2001. - Устойчивое развитие сельского хозяйства: концепции и механизмы. М., 2001.,- С. 322-325.
47. Многоукладная экономика АПК России. / Под редакцией А.А. Шутькова. - М.: Колос, 1998.- 359 с.
48. Мовчан В. П. Перспективы развития информационно-консультационной службы региона ( на примере Тверской области).// Аграрная Россия. - 1998.- № 1.- С. 29-33.
49. Новиков В.Г., Яковлев О.А., Щербаков Н.П. и др. Мониторинг ценностных ориентаций сельской молодежи для оценки ее трудового потенциала в условиях переходной экономики. - М.:ФГНУ «Росинформагротех», 2004. - 140 с.
50. О роли органов государственного управления АПК в совершенствовании экономических условий функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов и сектора малых форм хозяйствования. Сборник материалов научно-практической конференции. М: 2003., 67 с.
51. Панков Б.П. Регулирование рынка труда и политика занятости на селе. // Никоновские чтения-2001.- Устойчивое развитие сельской местности: концепции и механизмы. - М., 2001.-С. 322-325.
52. Пособие по организации и деятельности сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов.- М.: ФГУ РЦКС, 2006.- 86 с.
53. Прауст Р. Развитие различных форм хозяйствования в аграрном секторе. - М.: Энциклопедия российских деревень, 1998. - 117 с.
54. Прауст Р. Семейные хозяйства и теневая экономика аграрного сектора России.// Аграрная реформа, экономика и право.- 2000.- № 1- С.11-13.
55. Прауст Р.Э. Семейные хозяйства крепнут // Экономика сельского хозяйства России.-1997.- №12.-С. 7.

56. Рассказов А.Н. Государственная поддержка личных подсобных хозяйств. Москва: ФГНУ «Росинформагротех», 2003.- 212 с.
57. Соскиева Е.А. Способы кооперирования личных подсобных хозяйств. Никоновские чтения - 2001. Устойчивое развитие сельской местности: концепции и механизмы.- М.-2001.- С 351-354.
58. Ториков В.Е., Бондаренко А.А. Современное состояние ЛПХ Брянской области и их роль в обеспечении продовольственной безопасности населения // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008 - № 4. – С.49-50
59. Ториков В.Е., Мальцев В.Ф., Наумова М.П., Юдин А.С. Информационно-консультационная служба в сельском хозяйстве. Учебное пособие и методические материалы. Брянск.: Издательство Брянской ГСХА, 2005.- 196 с.
60. Ториков В.Е., Кислова Е.Н., Бондаренко А.А., Кислов Н.А., Борисенко Д.Н. Перспективы развития коневодства в личных подсобных хозяйствах населения Брянской области // Сборник научных работ. Реализация национальных проектов на региональном уровне. – Брянск: ООО «Легион-Принт», 2007. - С.40-43.
61. Ториков В.Е., Кислова Е.Н., Кислов Н.А., Бондаренко А.А. О роли личных подсобных хозяйств в обеспечении населения // Вестник Брянской ГСХА.- 2007. - № 6. – С.19-24.
62. Ториков В.Е., Кислова Е.Н., Бондаренко А.А., Кислов Н.А., Рожнов Н.И. Современное состояние и перспективы развития личных подсобных хозяйств населения Брянской области // Проблемы и перспективы устойчивого развития сельских территорий. Материалы международной научно-практической конференции: «Регион – 2006. Конкурентоспособность бизнеса и технологий как фактора реализации национальных проектов» / Коллектив авторов-составителей.

Брянск. Мичуринский филиал ФГОУ ВПО «Брянская ГСХА», 2006. – С.58-62.

63. Ториков В.Е., Кислова Е.Н., Бондаренко А.А. Малые формы хозяйствования – надежный фактор устойчивого развития сельских территорий // Территории развития: образование, наука, инновации. Тезисы докладов Всероссийской конференции 23-24 ноября 2006 г.- Брянск, издательство БГТУ, 2006.- С.82-83.
64. Устойчивое развитие сельских территорий.- М: ФГНУ «Росинформагротех», 2004.- 312с.
65. Чаянов А.В. Краткий курс кооперации. - М.: Кн. Палата, 1989.- 80 с.
66. Шакирова А.А. Симбиоз коллективных и личных подсобных хозяйств // Никоновские чтения-2001. - Устойчивое развитие сельской местности: концепции и механизмы.- М.- 2001, С. 347.
67. Шуклина З.Н. Трудоемкость и производительность труда в личном подсобном хозяйстве // АПК: экономика, управления.- 1997.-№12.- С. 49-54.

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**

**РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ**  
**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН**  
**О ЛИЧНОМ ПОДСОБНОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

Принят Государственной Думой  
21 июня 2003 года

Одобен Советом Федерации  
26 июня 2003 года

Статья 1. Правовое регулирование отношений, возникающих в связи с ведением гражданами личного подсобного хозяйства

1. Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, возникающие в связи с ведением гражданами личного подсобного хозяйства.

2. Правовое регулирование ведения гражданами личного подсобного хозяйства осуществляется в соответствии с Конституцией Российской Федерации, настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, а также принимаемыми в соответствии с ними законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления.

Статья 2. Понятие личного подсобного хозяйства

1. Личное подсобное хозяйство - форма непредпринимательской деятельности по производству и переработке сельскохозяйственной продукции.

2. Личное подсобное хозяйство ведется гражданином или гражданином и совместно проживающими с ним и (или) совместно осуществляющими с ним ведение личного подсобного хозяйства членами его семьи в целях удовлетворения личных потребностей на земельном участке, предоставленном и (или) приобретенном для ведения личного подсобного хозяйства.

3. Сельскохозяйственная продукция, произведенная и переработанная при ведении личного подсобного хозяйства, является собственностью граждан, ведущих личное подсобное хозяйство.

4. Реализация гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, сельскохозяйственной продукции, произведенной и переработанной при

ведении личного подсобного хозяйства, не является предпринимательской деятельностью.

### Статья 3. Право граждан на ведение личного подсобного хозяйства

1. Право на ведение личного подсобного хозяйства имеют дееспособные граждане, которым земельные участки предоставлены или которыми земельные участки приобретены для ведения личного подсобного хозяйства.

2. Граждане вправе осуществлять ведение личного подсобного хозяйства с момента государственной регистрации прав на земельный участок. Регистрации личного подсобного хозяйства не требуется.

3. Земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, для ведения личного подсобного хозяйства предоставляются гражданам, которые зарегистрированы по месту постоянного проживания в сельских поселениях.

4. Гражданам, которые зарегистрированы по месту постоянного проживания в городских поселениях, земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, для ведения личного подсобного хозяйства предоставляются при наличии свободных земельных участков.

5. При включении земель сельских поселений в черту городских поселений граждане, ведущие личное подсобное хозяйство, сохраняют право на ведение личного подсобного хозяйства на земельных участках, которые были им предоставлены и (или) приобретены ими для этих целей.

### Статья 4. Земельные участки для ведения личного подсобного хозяйства

1. Для ведения личного подсобного хозяйства могут использоваться земельный участок в черте поселений (приусадебный земельный участок) и земельный участок за чертой поселений (полевой земельный участок).

2. Приусадебный земельный участок используется для производства сельскохозяйственной продукции, а также для возведения жилого дома, производственных, бытовых и иных зданий, строений, сооружений с соблюдением градостроительных регламентов, строительных, экологических, санитарно-гигиенических, противопожарных и иных правил и нормативов.

3. Полевой земельный участок используется исключительно для производства сельскохозяйственной продукции без права возведения на нем зданий и строений.

4. Предельные (максимальные и минимальные) размеры земельных участков, предоставляемых гражданам в собственность из находящихся в государственной или муниципальной собственности земель для ведения личного подсобного хозяйства, устанавливаются нормативными правовыми актами органов местного самоуправления. Предоставление таких земель осуществляется в порядке, установленном земельным законодательством.

5. Максимальный размер общей площади земельных участков, которые могут находиться одновременно на праве собственности и (или) ином праве у граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, устанавливается законом субъекта Российской Федерации. Часть земельных участков, площадь которых превышает указанный максимальный размер, должна быть отчуждена гражданами, у которых находятся эти земельные участки, в течение года со дня возникновения прав на эти земельные участки, либо в этот срок должна быть осуществлена государственная регистрация указанных граждан в качестве индивидуальных предпринимателей или государственная регистрация крестьянского (фермерского) хозяйства.

6. оборот земельных участков, предоставленных гражданам и (или) приобретенных ими для ведения личного подсобного хозяйства, осуществляется в соответствии с гражданским и земельным законодательством.

#### Статья 5. Взаимоотношения граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, с органами государственной власти и органами местного самоуправления

1. Вмешательство органов государственной власти и органов местного самоуправления в деятельность граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, не допускается, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

2. Федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления в пределах своих полномочий осуществляют контроль за соблюдением гражданами требований законодательства.

#### Статья 6. Имущество, используемое для ведения личного подсобного хозяйства

Для ведения личного подсобного хозяйства используются предоставленный и (или) приобретенный для этих целей земельный участок, жилой дом, производственные, бытовые и иные здания, строения и сооружения, в том числе теплицы, а также сельскохозяйственные животные,

пчелы и птица, сельскохозяйственная техника, инвентарь, оборудование, транспортные средства и иное имущество, принадлежащее на праве собственности или ином праве гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство.

#### Статья 7. Государственная и иная поддержка личных подсобных хозяйств

1. Органы государственной власти и органы местного самоуправления определяют меры поддержки граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации.

2. Государственная поддержка граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, может осуществляться по следующим направлениям:

- формирование инфраструктуры обслуживания (подъездные пути, средства связи, водо- и энергоснабжение и другое) и обеспечения деятельности личных подсобных хозяйств, содействие созданию бытовых (торговых), перерабатывающих, обслуживающих и иных сельскохозяйственных потребительских кооперативов;

- стимулирование развития личных подсобных хозяйств путем создания организационно-правовых, экологических и социальных условий, в том числе предоставление личным подсобным хозяйствам и (или) обслуживающим их сельскохозяйственным кооперативам и иным организациям государственных финансовых и материально-технических ресурсов на возвратной основе, а также научно-технических разработок и технологий;

- проведение мероприятий по повышению качества продуктивных и племенных сельскохозяйственных животных, организации искусственного осеменения сельскохозяйственных животных;

- ежегодное бесплатное проведение ветеринарного осмотра скота, организация его ветеринарного обслуживания, борьба с заразными болезнями животных.

3. На личные подсобные хозяйства распространяются меры государственной поддержки, предусмотренные законодательством Российской Федерации для сельскохозяйственных товаропроизводителей и осуществляемые за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

4. Органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления в пределах своих полномочий разрабатывают и осуществляют меры по развитию личных подсобных хозяйств и социально-экономическому развитию сельских поселений, в рамках соответствующих программ определяют форму, размеры и по-

рядок поддержки личных подсобных хозяйств и обслуживающих их сельскохозяйственных кооперативов и иных организаций.

#### Статья 8. Учет личных подсобных хозяйств

Учет личных подсобных хозяйств осуществляется в похозяйственных книгах. Порядок ведения похозяйственных книг определяется Правительством Российской Федерации.

#### Статья 9. Вступление в правоотношения по обязательному пенсионному страхованию

Граждане, ведущие личное подсобное хозяйство, имеют право добровольно вступать в правоотношения по обязательному пенсионному страхованию в соответствии с законодательством Российской Федерации.

#### Статья 10. Прекращение ведения личного подсобного хозяйства

Ведение личного подсобного хозяйства прекращается в случае прекращения прав на земельный участок, на котором ведется личное подсобное хозяйство.

#### Статья 11. Порядок вступления в силу настоящего Федерального закона

1. Настоящий Федеральный закон вступает в силу со дня его официального опубликования, за исключением пункта 3 статьи 7 настоящего Федерального закона.

2. Пункт 3 статьи 7 настоящего Федерального закона вступает в силу с 1 января 2004 года.

Президент  
Российской Федерации

В. ПУТИН

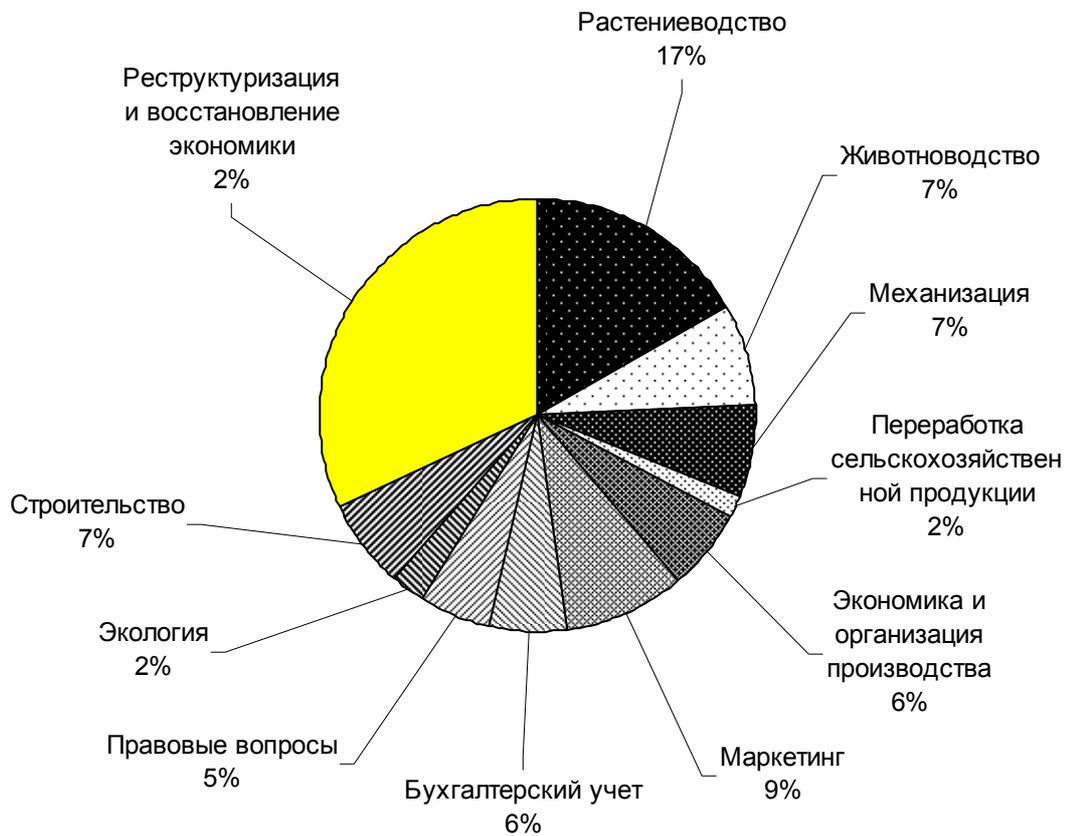
## Оказание консультационных услуг за 2003 год



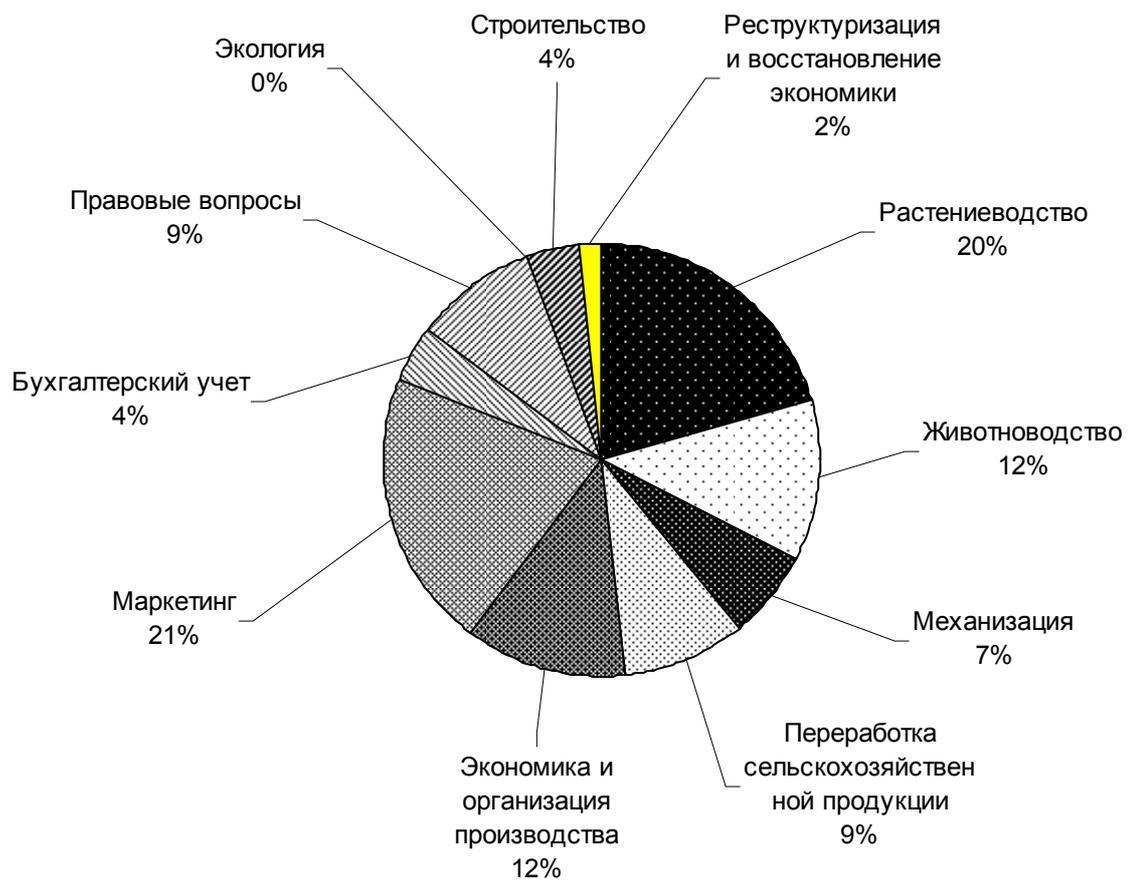
## Приложение В

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для органов управления АПК за 2003 год**

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для сельскохозяйственных предприятий за 2003 год**



## Приложение Д

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для крестьянско-фермерских хозяйств за 2003 год**

## Приложение Е

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для ЛПХ, садоводов и огородников за 2003 год**

## Приложение 3

## Оказание консультационных услуг за 2004 год



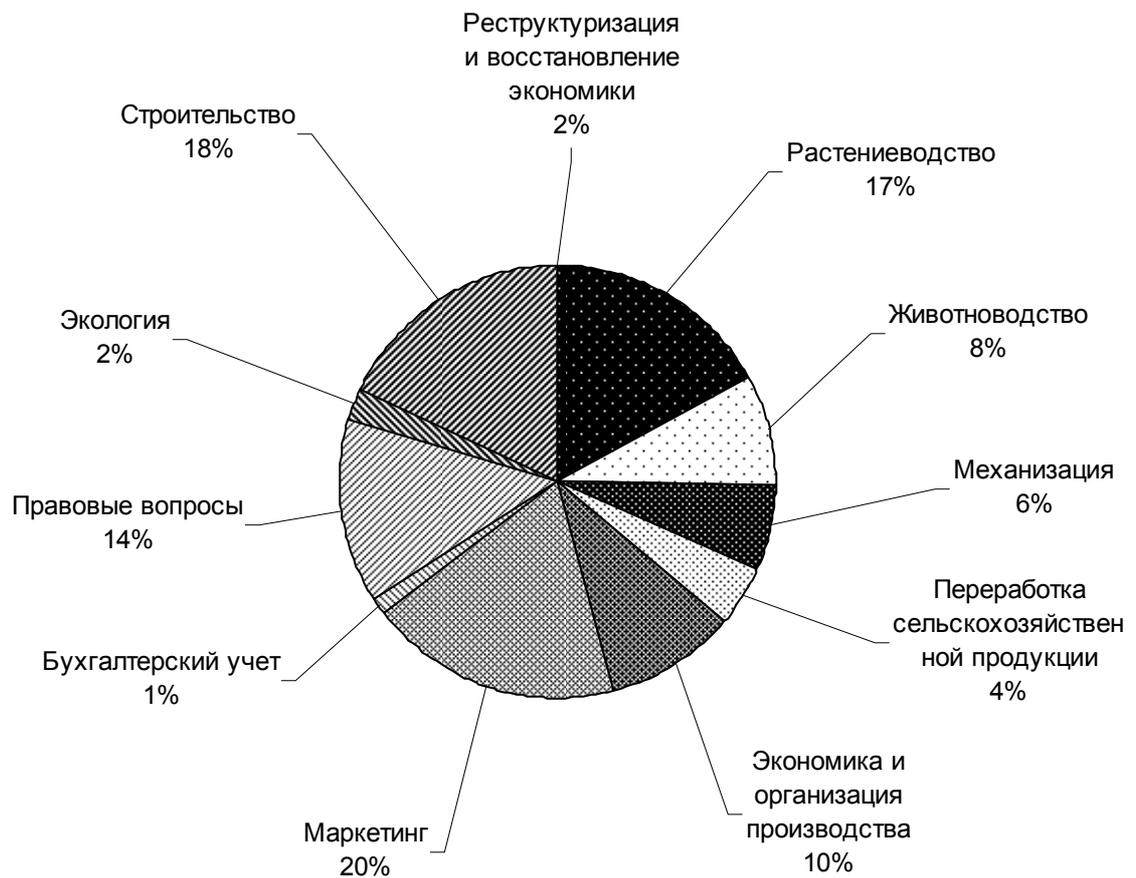
## Приложение И

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для органов управления АПК за 2004 год**

## Приложение К

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для сельскохозяйственных предприятий за 2004 год**

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для крестьянско-фермерских хозяйств за 2004 год**



## Приложение М

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для ЛПХ, садоводы и огородники за 2004 год**

## Приложение Н

## Оказание консультационных услуг за 2005 год



## Приложение О

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для органов управления АПК за 2005 год**

## Приложение П

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для сельскохозяйственных предприятий за 2005 год**

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для крестьянско-фермерских хозяйств за 2005 год**



## Приложение С

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для ЛПХ, садоводы, огородники за 2005 год**

## Приложение Т

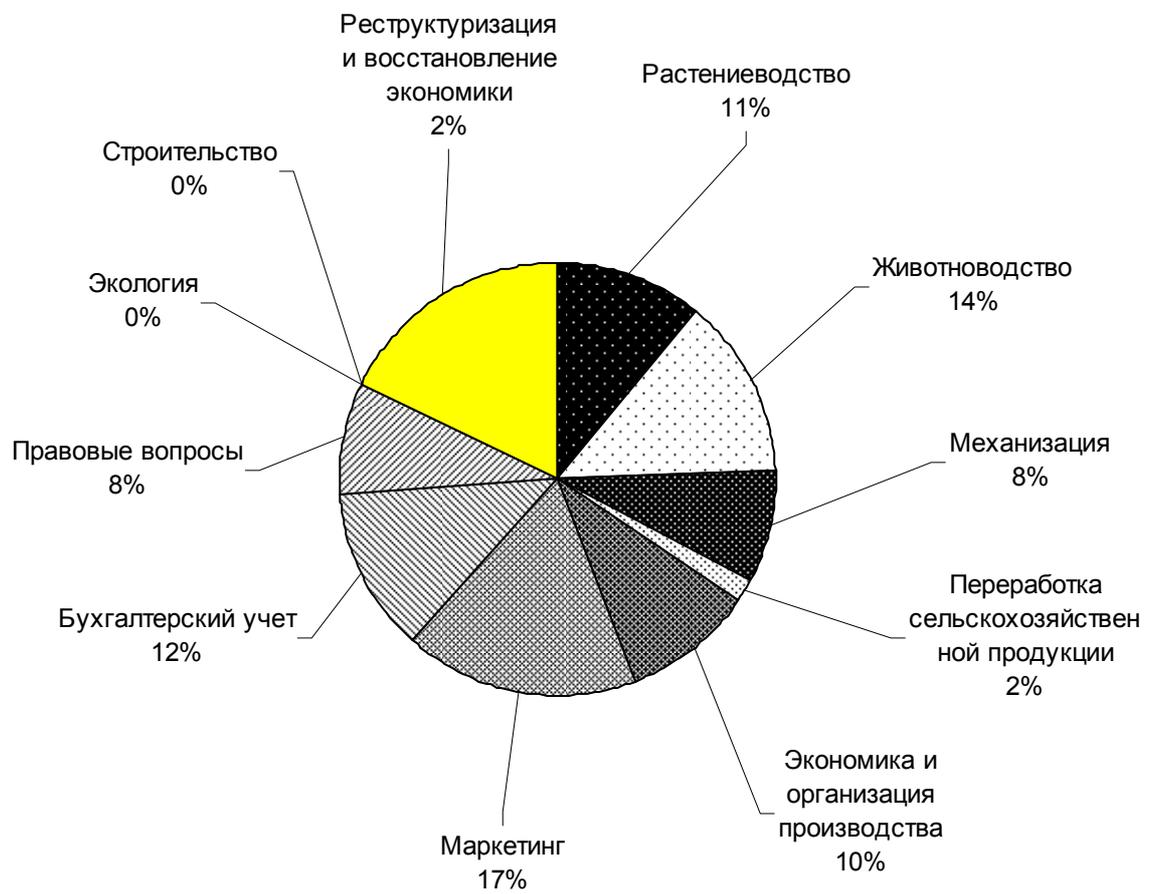
## Оказание консультационных услуг за 2006 год



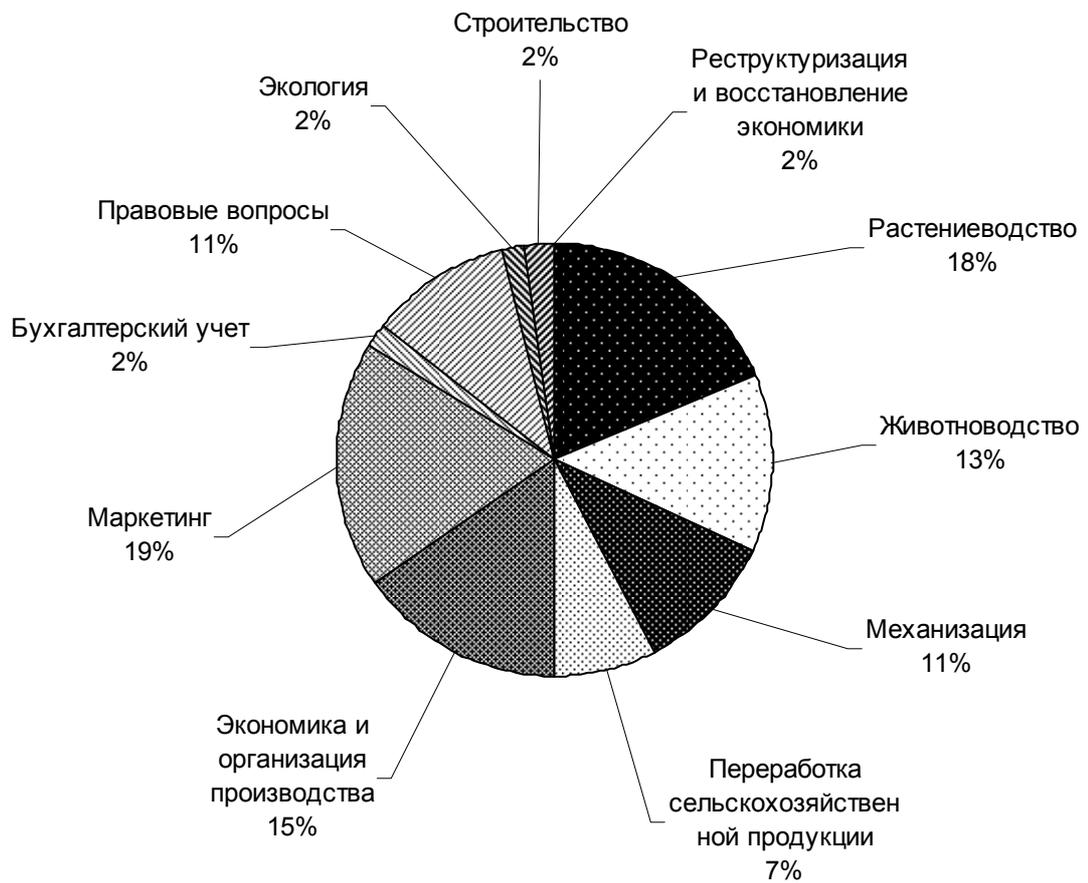
## Приложение У

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для органов управления АПК за 2006 год**

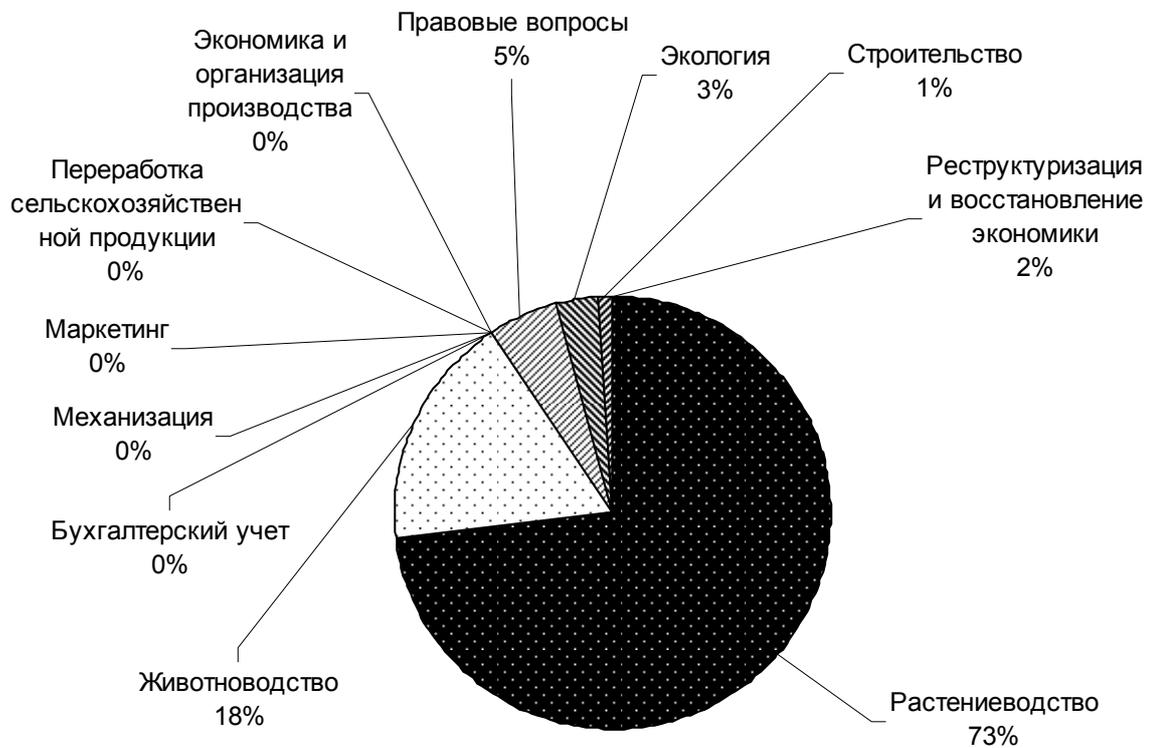
## Приложение Ф

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для сельскохозяйственных предприятий за 2006 год**

## Приложение Ц

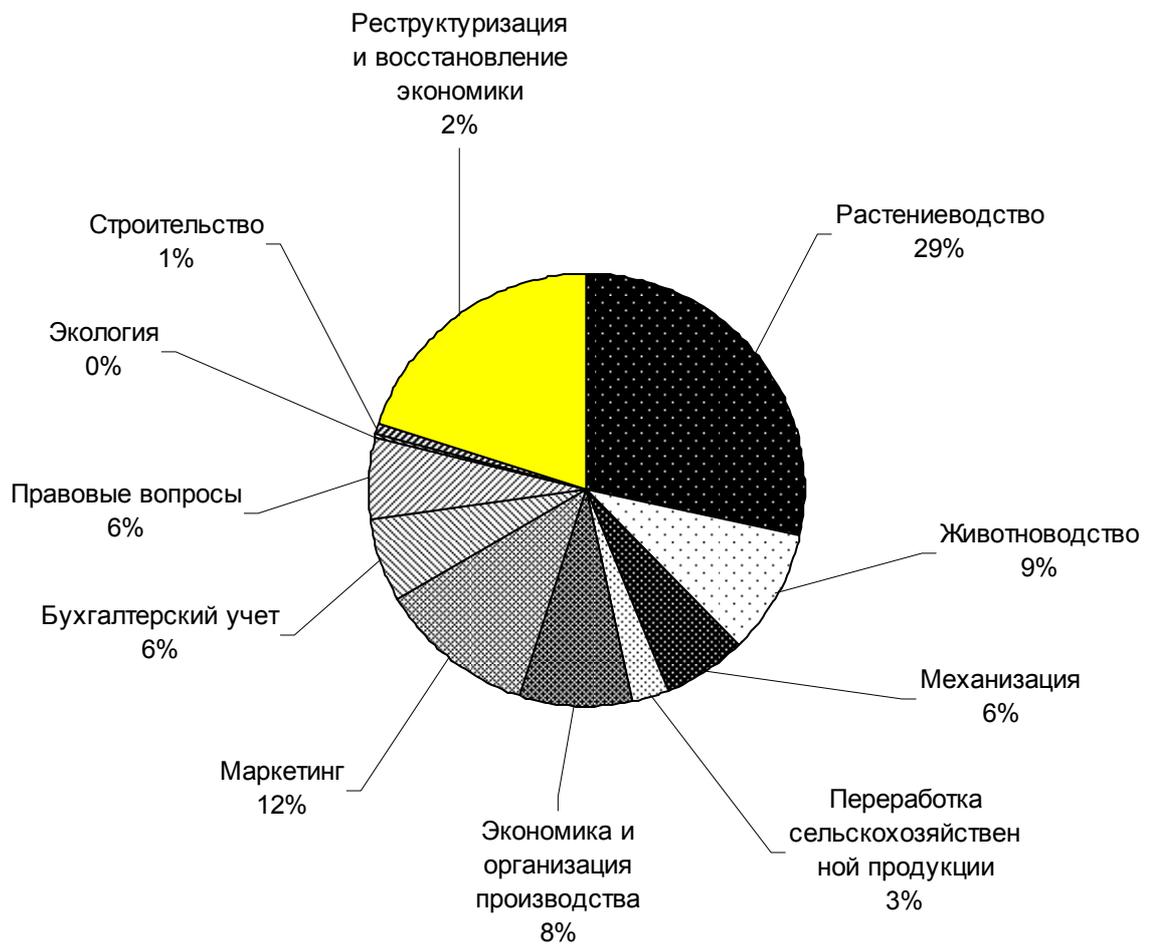
**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для крестьянско-фермерских хозяйств за 2006 год**

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для ЛПХ, садоводы, огородники за 2006 год**



## Приложение Ш

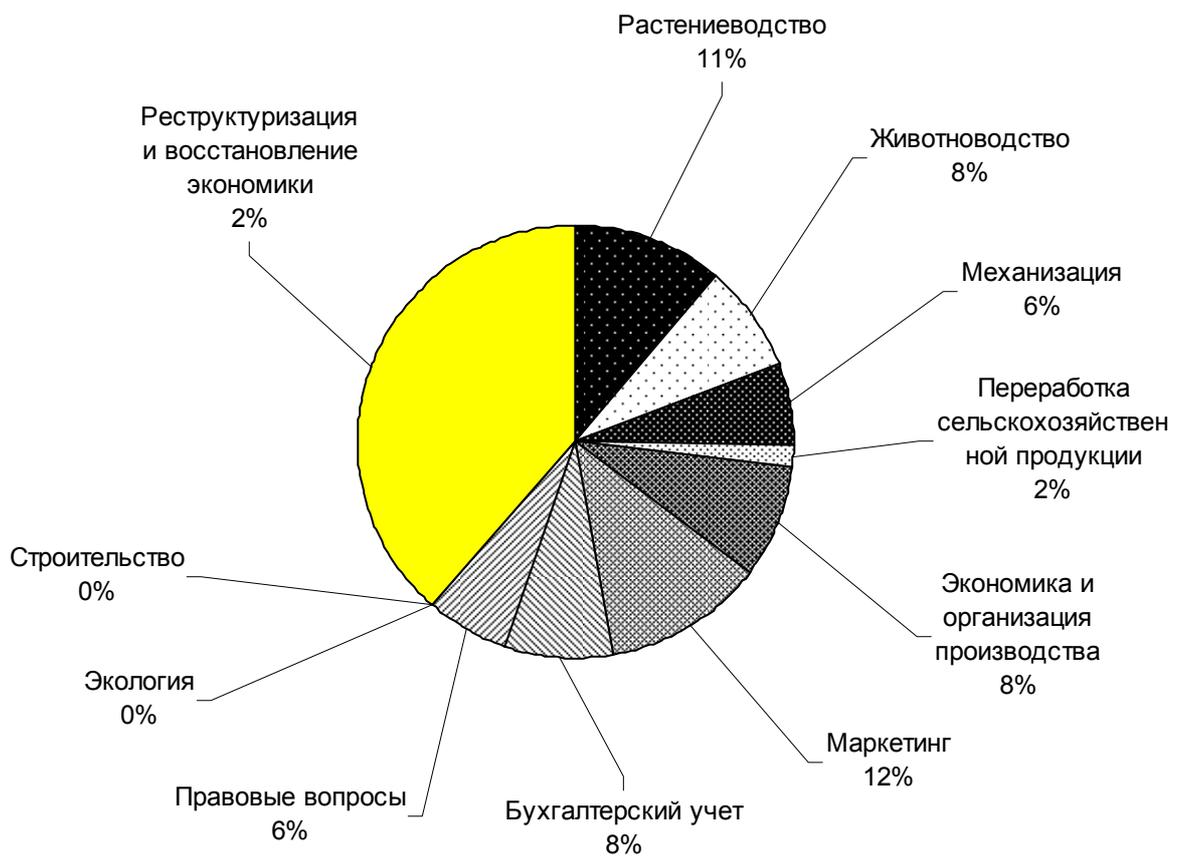
## Оказание консультационных услуг за 2007 год



## Приложение Щ

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для органов управления АПК за 2007 год**

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для сельскохозяйственных предприятий за 2007 год**



**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для крестьянско-фермерских хозяйств за 2007 год**



## Приложение Я

**Оказание консультационных услуг по тематике запросов  
для ЛПХ, садоводы, огородники за 2007 год**

Ториков В.Е., Михайлов О.М.,  
Кислова Е.Н., Бондаренко А.А.

**РАЗВИТИЕ  
ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ**

---

Подписано к печати 17.11.2008 г. Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Бумага офсетная. Усл. п. л. 10,64. Тираж 50 экз. Изд. 1305.

---

Издательство Брянской государственной сельскохозяйственной академии.  
243365 Брянская обл., Выгоничский район, с. Кокино, Брянская ГСХА.