

*Использование
кооперативных
технологий в сельском
туризме*

Нужны ли агротуристическим фермам
кооперативы и, если да – для чего

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ И
СПЕЦИАЛИСТОВ КФХ И СПОК
2024 Г.



СМЫСЛ СОЗДАНИЯ КООПЕРАТИВОВ - ПОВЫШЕНИЕ ДОХОДНОСТИ МАЛЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



Сельскохозяйственные организации – субъекты МСП:
15 355 малых предприятий (осуществляющие сельхоздеятельность)



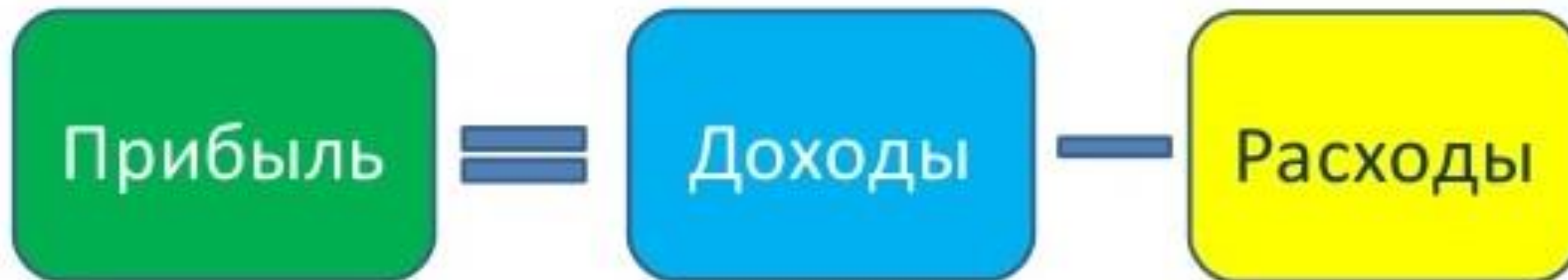
Крестьянские (фермерские) хозяйства и ИП:
96 077 (осуществляющих сельхоздеятельность)



Личные подсобные хозяйства:
11 227,1 тыс. ЛПХ, производящих сельскохозяйственную продукцию

Цель сельскохозяйственной деятельности – получение доходности

- Доходы сельскохозяйственного товаропроизводителя – выручка от реализации продукции,
- Расходы: текущие затраты (зарплата, ГСМ, семена и т.д.) + капитальные затраты (техника, здания и т.д.)



Сельскохозяйственный товаропроизводитель работает ради прибыли

Почему она меньше, чем ожидалась и как её повысить?



Простой для понимания, удобный, неправильный ответ

Потому, государство не обеспечило сельскохозяйственному товаропроизводителю «гарантированного заказа» или «справедливой цены» на его продукцию – чтобы выручка заведомо покрыла издержки.



Надо, чтобы государство «создало условия»

Альтернативный ответ:

Сельскохозяйственные товаропроизводители недополучают прибыль вследствие малого масштаба своей деятельности и повысить свою рентабельность могут только сами.

Кооперативы повышают доходность своих членов за счёт «эффекта масштаба»

За счёт экономии на оптовых закупках



За счёт сбыта более крупных (разнообразных) партий продукции



За счёт использования техники (технологий), недоступных отдельному КФХ



В силу субъективных причин кооперативы соотносят с такими направлениями деятельности, как



Переработка продукции членов кооператива



Снабжение ресурсами для сельскохозяйственного производства



Использование мощной техники

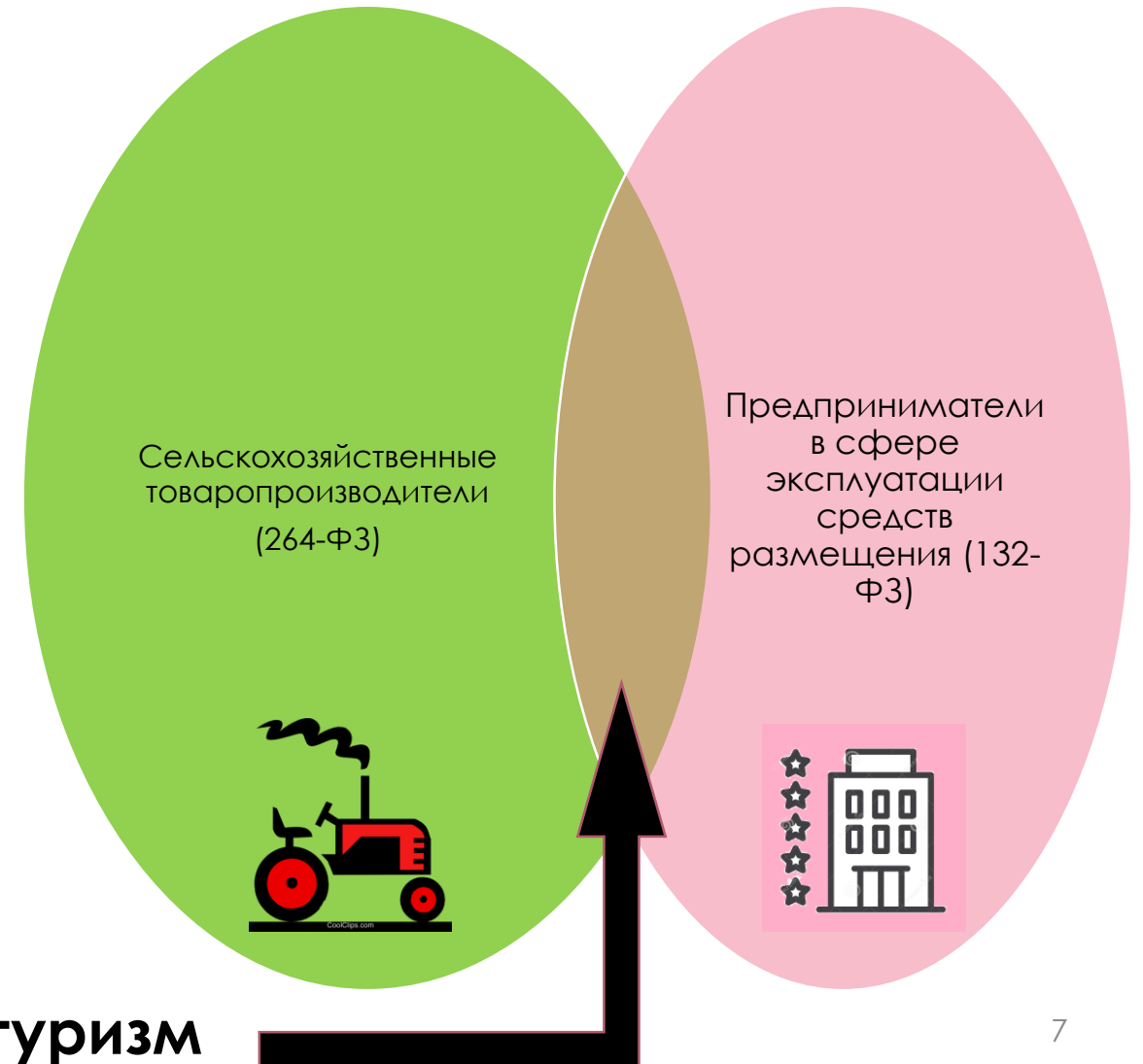
Но этот список – не является исчерпывающим, кооперативная технология применима везде, где сработает «эффект масштаба»

Что такое «Сельский туризм»?

Государственная поддержка развития сельского хозяйства, устойчивого развития сельских территорий осуществляется по следующим основным направлениям: ...
15) поддержка и развитие сельского туризма.

Сельскохозяйственные товаропроизводители наряду с сельскохозяйственным производством могут осуществлять деятельность по оказанию услуг в сфере сельского туризма и другие виды деятельности, не связанные с сельскохозяйственным производством, обеспечивающие устойчивое развитие сельских территорий.

Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. N 264-ФЗ "О развитии сельского хозяйства"



*Где здесь
место для
кооператива?*



Кооперация в агротуризме – направление 1

Кооперативы по снабжению своих членов ресурсами для туристической деятельности, найму квалифицированных специалистов, закупки сопутствующих услуг, оформлению разрешительной документации



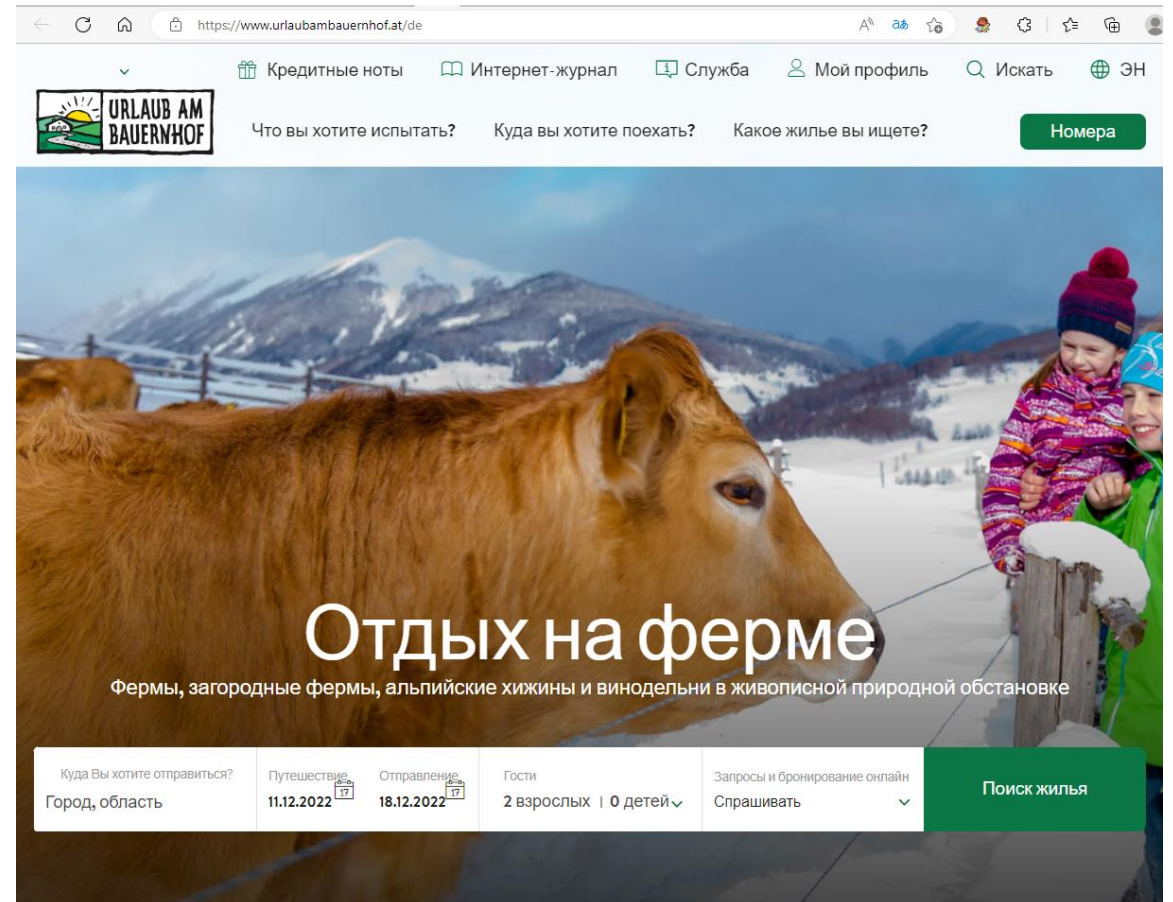
Кооперация в агротуризме – направление 2

Кооперативы по эксплуатации средств размещения, принадлежащих нескольким членам (разработка и реализация маршрутов): «Вдоль засечной черты», «Дорогой Степана Разина», «По пути Транссиба» и др.)



Кооперация в агротуризме – направление 3

- Агрегирование на однотипном сайте предложений всех членов кооператива (в категоризацией, диапазоном цен, возможностей и т.д.);
- Продающий сайт (концепция Booking.com, AirB&B и т.д.)

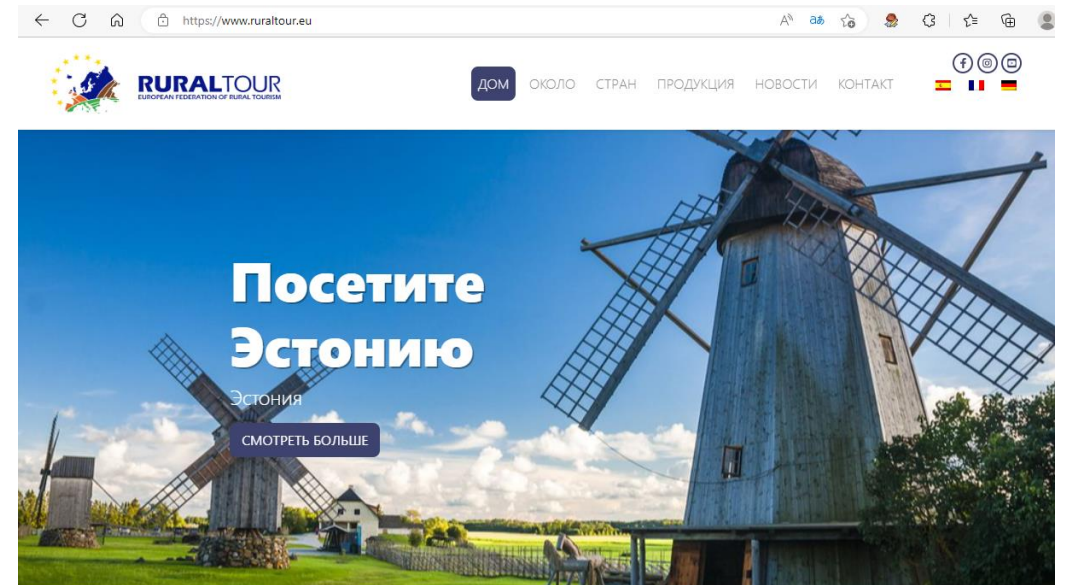




Сельский туризм в Европе

Европейская федерация сельского туризма – RURALTOUR – профессиональная туристическая организация, представляющая этот сектор на европейском уровне. Сформирована 30 национальными и региональными организациями из 26 стран.

<https://www.ruraltour.eu/>



ЕВРОПЕЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА

Европейская федерация сельского туризма - RURALTOUR является профессиональной туристической торговой организацией, представляющей этот сектор на европейском уровне. Он сформирован 30 национальными и региональными организациями-поставщиками из 26 стран географической Европы.



Združenje Turističnih
Kmetij Slovenije

Ассоциация туристических ферм Словении

С момента своего создания в 1997 году **Ассоциация отвечает за:**

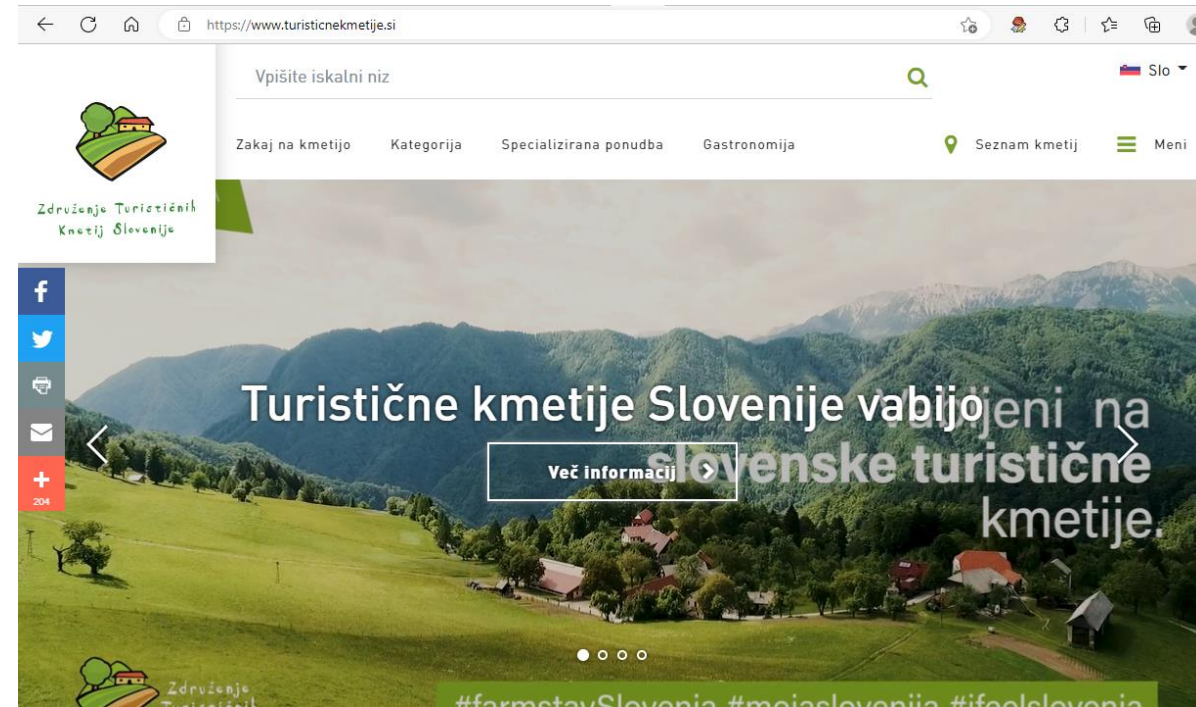
- совместное появление туристических ферм на рынке,
- развитие продаж,
- информирование и обучение операторов фермерского туризма,
- представление интересов участников в экономико-правовом поле,...

Ассоциация предоставляет своим членам:

- бесплатные консультации по текущим делам,
- ежемесячную информацию для членов о текущих событиях,
- бесплатную презентацию на выставках в рамках ассоциации,
- более дешевые публикации в рекламных материалах ассоциации,
- более дешевую публикацию в интернете,
- более выгодное или бесплатное обучение (компьютерные курсы, курсы иностранных языков, общение с гостями.... и т.д.).

1222 участника имеют в общей сложности 35 937 мест и 5751 койко-место

<https://www.turisticnekmetje.si/>





Польская федерация сельского туризма

Общенациональная организация, объединяющая ассоциации, к которым принадлежат владельцы объектов сельского туризма.

Её целью является проведение комплексных мероприятий по продвижению и развитию польского сельского туризма.

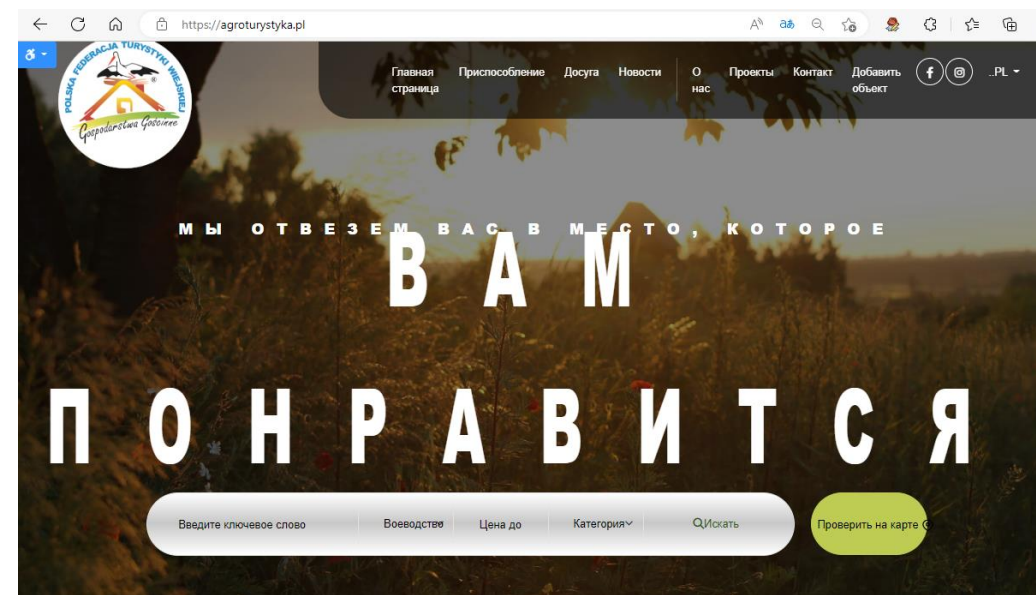
Уставные цели достигаются посредством непрерывного обучения, публикаций и рекламных акций в средствах массовой информации.

Одной из основных задач Федерации является категоризация Базы сельского жилья – т.е. добровольная оценка объектов сельского туризма, осуществляемая лицензированными инспекторами.

Целью категоризации является повышение качества предоставляемых услуг, их рекомендация и продвижение объектами сельского туризма.

Общее количество «первичных» участников – 669

<https://agroturystyka.pl/>



Рекомендуемое размещение

Приглашаем Вас ознакомиться с нашим предложением



АГРОКСЕНИЯ - Агротуризм Эллады

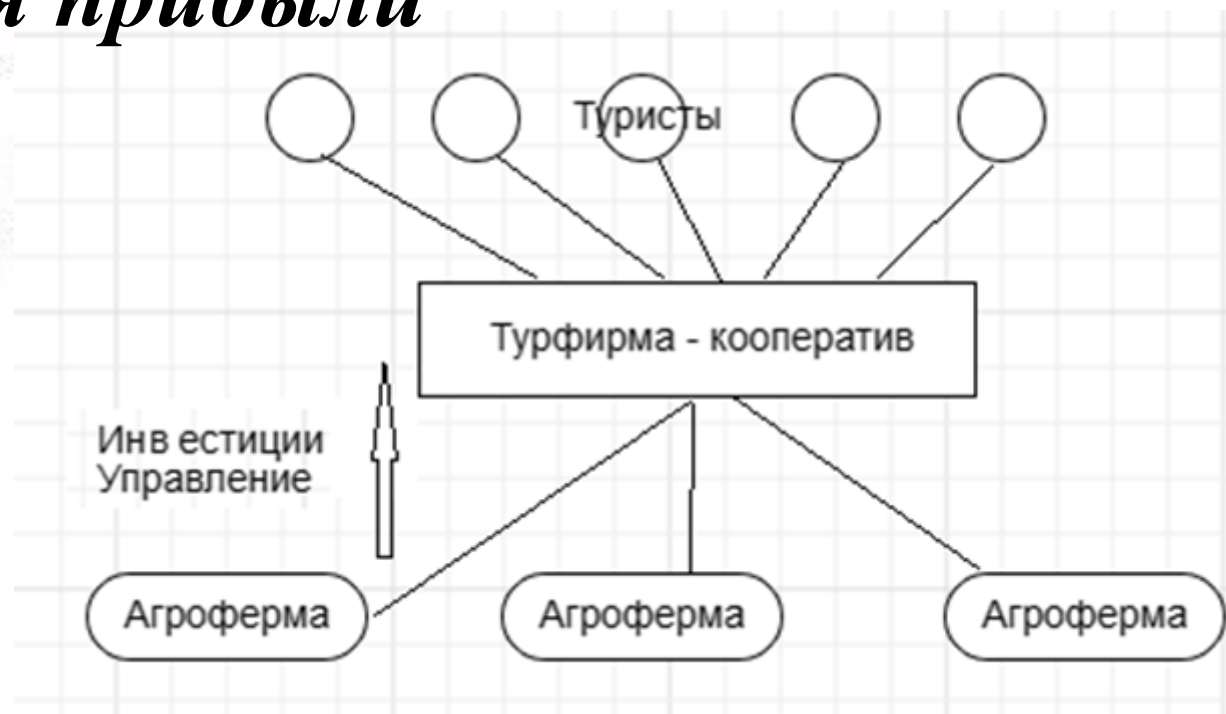
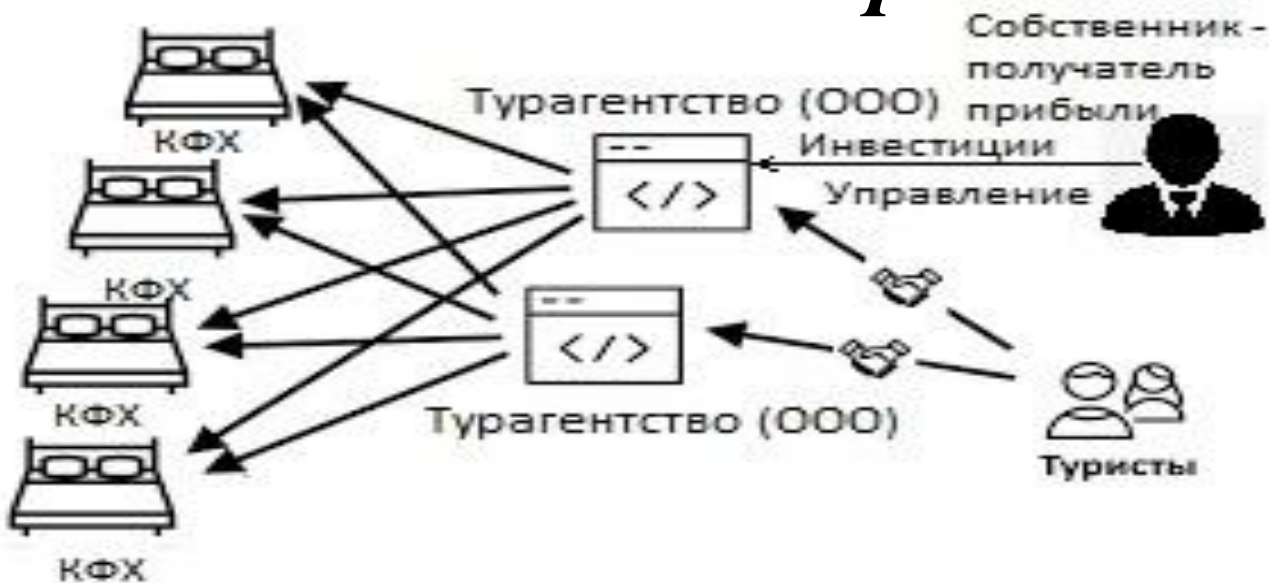
Agroxenia является некоммерческой организацией, действующей по всей Греции. Целью ассоциации является укрепление агротуризма и общего обучения - в сочетании с развитием деятельности, направленной на укрепление отношений общения, солидарности и взаимопонимания между молодыми людьми независимо от их национальности, пола, религии или идеологической ориентации. Agroxenia способствует встречам всех типов путешественников, молодежи, семей и групп в турах и поездках, их контакту с природой, экологическому сознанию и здоровому образу жизни, развитию их личности, а также возможностям использования досуга через спорт, игры, культуру и совместные действия.

Agroxenia позволяет вам познакомиться с людьми разных культур, происхождения и опыта, а также предоставить богатый ресурс для обучения и построения лучшего, более мирного мира.

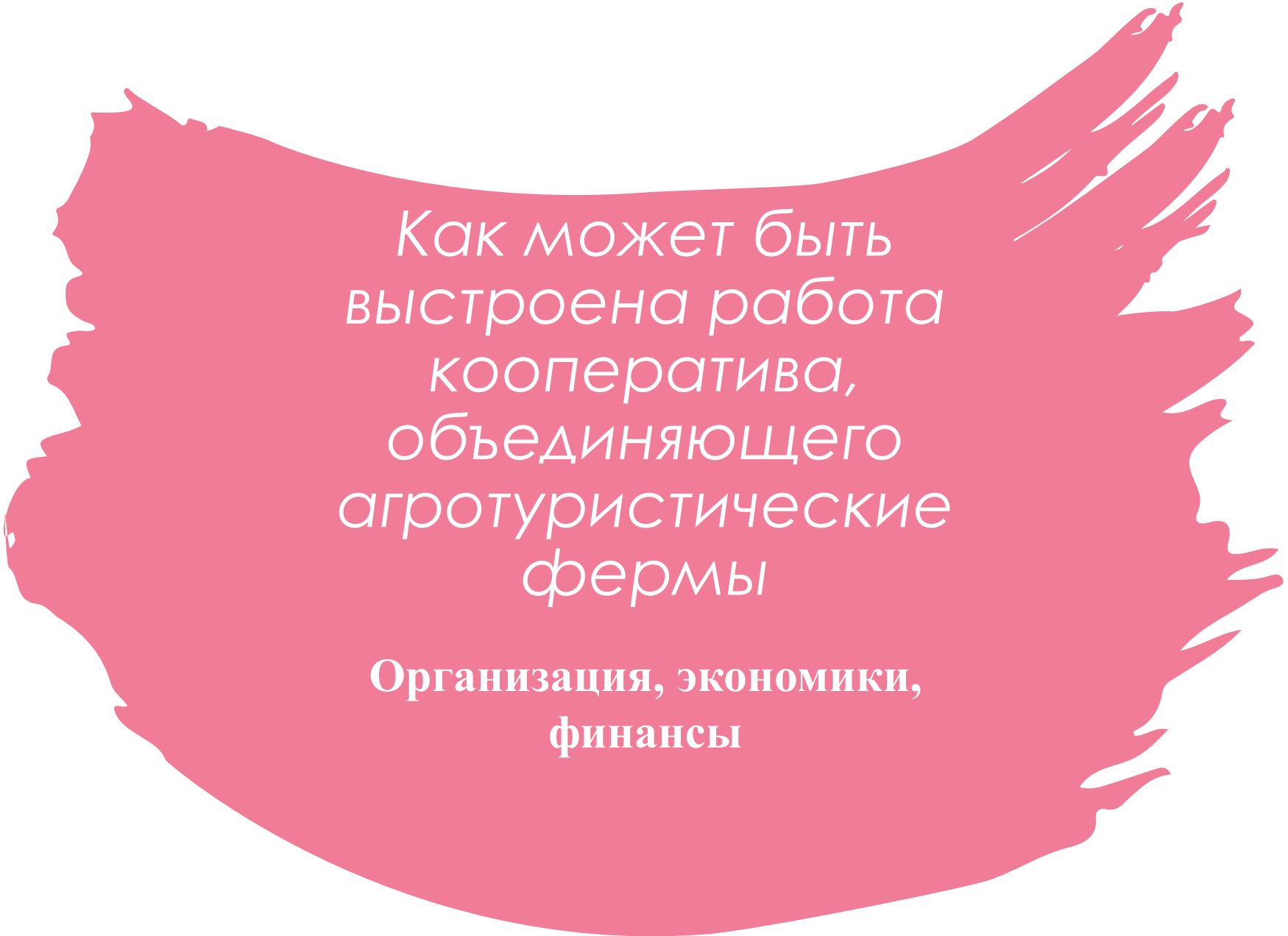


*Могут ли услуги турферм продаваться
коммерческими турфирмами?*

*Да, но в этом случае турфирма будет центром
образования прибыли*



*Кооператив – это альтернатива; центром
образования прибыли являются сами
турфермы*



Как может быть
выстроена работа
кооператива,
объединяющего
агротуристические
фермы

Организация, экономики,
финансы

Кооператив создаётся для решения следующих задач своих членов:



Развитие продаж туристических продуктов



Представление интересов перед органами власти и управления, коммерческими партнёрами



Обучение и информирование членов

Для решения задач кооператив исполняет функции:

- Консультирование по профессиональным вопросам,
- Распространение информации,
- Представление своих членов на выставках,
- Создание и поддержка общего сайта (в том числе, продающего),
- Создание туристических маршрутов, включающих в себя фермы нескольких членов кооператива,
- Проведение семинаров, издание методической литературы

Кооператив создаётся (ст. 4 Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации»)

- Если его членами являются не менее трёх физических лиц или
- Если его членами являются не менее двух юридических лиц

Члены кооператива должны являться сельскохозяйственными товаропроизводителями (определение содержится в Федеральных законах «О сельскохозяйственной кооперации» и «О развитии сельского хозяйства»)

Документы, необходимые для государственной регистрации

- Заявление по форме Р11001,
- Протокол общего организационного собрания,
- Устав,
- Платёжное поручение, подтверждающее оплату государственной пошлины,
- (Документы, подтверждающие право на недвижимое имущество по официальному адресу места нахождения организации)

Инвестиционные ресурсы для создания кооператива

Направления использования

- Приобретение имущества, необходимого для функционирования кооператива (компьютерная и оргтехника),
- Приобретение имущества для эксплуатации туристических маршрутов (автобус и т.д.),
- Написание профессионального продающего сайта, интеграция с платёжными системами и т.д.

Источник получения

- Паевой фонд (вносы вносятся членами пропорционально хозяйственному участию),
- Неделимые фонды (за счёт взносов членов),
- Средства государственной поддержки (если предусмотрены регионом),
- Заёмные средства (кредиты банков, займы Фонда микрофинансирования и т.д.)



Финансирование текущей деятельности кооператива

Направления использования

- Оплата труда сотрудников,
- Аренда офиса,
- Поддержание сайта,
- Эксплуатация автотранспорта,
- Привлечение специалистов со стороны,
- Оплата участия в выставках и иных мероприятиях,
- Уплата взносов в ревизионный союз

Источник получения

- Членские взносы,
- Оказание платных услуг членам кооператива,
- Выручка за счёт продажи туристических услуг (продавцом выступает сам кооператив, а не его члены).



Составление технико-экономического обоснования (пример)

- Кооператив создаётся 3 КФХ, расположенными в пределах одного района и предлагающими различные туристические программы (уход за животными, работа в тепличном хозяйстве, виноградарство и винодельня),
- Задачей кооператива является разработка и продажа туристического пакета, включающего в себя посещение всех трёх ферм, а также поддержка деятельности его членов

Необходимые инвестиционные ресурсы и источники их получения

- Микроавтобус – 3 млн. руб.,
- Компьютерная и оргтехника – 200 тыс. руб.,
- Разработка и внедрение продающего сайта – 400 тыс. руб.

В связи с тем, что объём хозяйственного участия в деятельности кооператива у всех членов сопоставим (все принимают одинаковое количество гостей), обязательный паевой взнос составит $3\ 600 : 3 = 1\ 200$ тыс. руб.

Текущее финансирование

- Заработная плата 2 сотрудников с начислениями - 130 тыс. руб. / мес.,
- Аренда офиса – 20 тыс. руб. / мес.,
- Эксплуатация автобуса – 50 тыс. руб. / мес.,
- Поддержка сайта – 10 тыс. руб. / мес.,
- Прочие расходы – 15 тыс. руб. / мес.

Текущие затраты кооператива будут финансироваться за счёт отчислений от продажи туристических услуг (продавцом выступает кооператив)



Экономика туристического продукта

- Количество мест на каждой ферме – 10,
- Средняя заполняемость – 60 % (одновременно на фермах проживают 18 туристов),
- Туристический продукт предполагает однодневное пребывание туриста на каждой из ферм (всего тур охватывает период пятница – воскресенье),
- Таким образом, в месяц услугами кооператива пользуются $18 * 4 = 72$ туриста, готовые оплачивать продукт из расчёта 16 тыс. руб. (на 1 человека за 3 дня).

Экономика туристического продукта (продолжение)

- Выручка кооператива в месяц составляет $16 * 72 = 1152$ тыс. руб.
- Затраты кооператива – 225 тыс. руб. в месяц,
- Выручка, поступающая членам кооператива: $1152 - 225 = 927$ тыс. руб.
- Выручка одного члена кооператива от продажи турпродукта: $927 : 3 = 309$ тыс. руб.



Оформление сделок

Между кооперативом и туристами

- Договор продажи туристических услуг



Между кооперативом и его членами

- Оплата услуг по приёму туристов

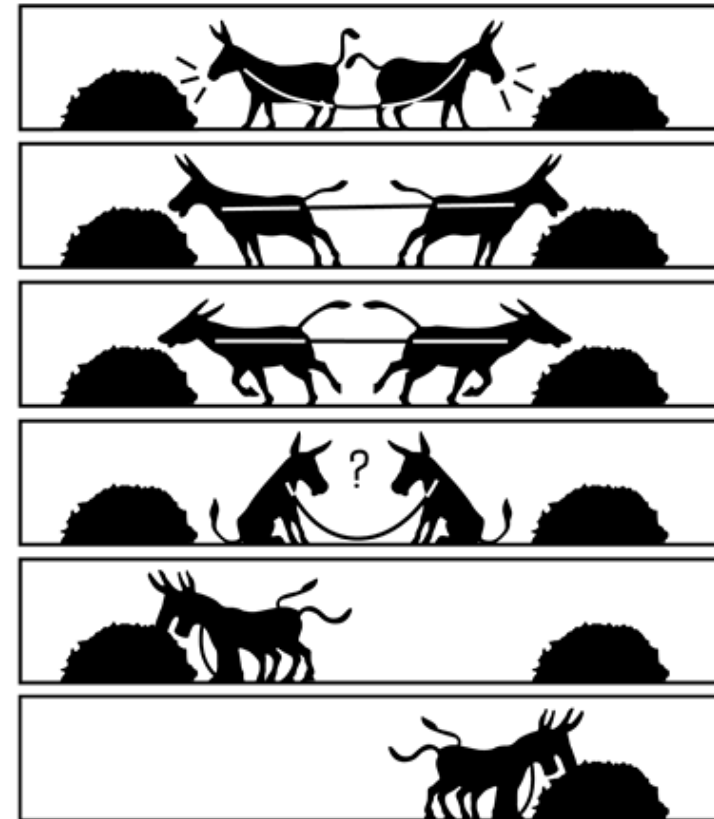


Вопросы стратегического развития

- Кто ещё может присоединиться к кооперативу?
- Как расширение кооператива повлияет на реализуемый продукт (маршрут удлинится / маршрут разветвится / возникнут два и более маршрутов)?
- На какие новые целевые группы ориентируются члены кооператива (туристы из-за пределов области / из-за рубежа / особые группы туристов)?
- Есть ли возможность задействовать ранее незадействованные дни?
- Есть ли специфика турпродуктов по времени года?

Чем должны пожертвовать владельцы турферм, чтобы кооператив состоялся?

- Финансирование инвестиционных затрат,
- Синхронизация приёма туристов,
- Запрет самостоятельного приёма туристов (места в КФХ зарезервированы кооперативом),
- Поддержание стандартов качества приёма туристов,
- Участие в управлении кооперативом



Что «в плюсе» у КФХ?

- Профессиональная система продажи продукта,
- Оформление необходимой разрешительной документации,
- Включение в комплексный продукт, недоступный отдельному КФХ,
- Наличие собственного транспорта,

**В итоге: повышение заполняемости
номерного фонда**

