

Насыров И.Н., доктор экономических наук, профессор, Набережночелнинский институт ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет», ecoseti@yandex.ru, ResearcherID A-8016-2016

ЖЕЛАЕМЫЕ ДОХОДЫ ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА СЧЕТ ПРОДАЖИ ПРОДУКТОВ И СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА

Аннотация: При получении бесплатно выдаваемых государством земельных участков по 1 гектару предпочтение населением отдается их месторасположению возле крупных мегаполисов. Это связано с предполагаемым видом их использования – проживанием на земле, а также планируемым способом получения дохода – работой в городе. Почему же люди отказываются использовать выделяемую землю в перспективных с точки зрения государства направлениях – выращивании для продажи в городе экологически чистых продуктов питания и сельского экологического туризма? Для ответа на этот вопрос предметом исследования выбраны указанные виды доходов от экономической деятельности населения, которые возможны на данной земле.

Целью исследования является определение желаемой владельцами земли величины доходов от экономической деятельности за счет продажи продуктов и туризма.

Проведен опрос среди студентов экономических направлений Набережночелнинского института КФУ на тему: «Какой минимальной величины должны быть доходы, чтобы я пожелал заниматься на своем участке выращиванием на продажу продуктов и приемом туристов?». Предлагалось указать среднемесячную сумму дохода в рублях по каждому из этих двух вариантов. Результаты обрабатывались с помощью среднеарифметического усреднения и определения мнения большинства.

Получено, что в среднем продажей продуктов опрашиваемые согласны заниматься за 66 тыс. руб. в месяц, приемом туристов – за 74 тыс. руб. в месяц. Мнение большинства показало, что обоими вариантами получения дохода опрашиваемые согласны заниматься за 60 тыс. руб. в месяц.

Выдвинуто предположение о существовании объективных ограничений на занятие подобным видом деятельности. Сделан вывод о необходимости дальнейшего изучения вопроса о доходах таких перспективных с точки зрения импортозамещения видов экономической деятельности как продажа экологически чистых продуктов и сельский экологический туризм.

Ключевые слова: бизнес, экология, питание, туризм, село, экопоселение.

Сейчас многих интересует вопрос: на основе чего (и за счет чего) возможно изменение земной цивилизации? И существует ли что-то, на что

можно опереться для создания глобальных социальных проектов? В общем, таких направлений по сути два:

- 1) экопоселения;
- 2) трансформация техногенного общества.

По первому направлению исследования ведутся уже достаточно давно. В частности, довольно подробно рассмотрены вопросы архитектуры, дизайна, материалов для строительства экопоселений, территориального расположения, очистки отходов, энергоснабжения, стоимости строительства, влияния времени и климата. Изучены также вопросы экономики и самоуправления в экопоселениях, воспитания и социализации детей в них. Выполнена классификация типов экопоселений. Предложено развивать сельский туризм на базе экопоселений.

Однако при получении земельных участков по 1 гектару, которые государство на основе принятого закона уже готово выдавать бесплатно, предпочтение населением отдается их месторасположению возле крупных мегаполисов. Как оказалось, это связано с предполагаемым видом их использования – проживанием на земле, а также планируемым способом получения дохода – работой в городе. Почему же люди отказываются использовать выделяемую землю в перспективных с точки зрения государства направлениях – выращивания для продажи в городе экологически чистых продуктов питания и сельского экологического туризма? Для ответа на этот актуальный вопрос предметом исследования выбраны указанные виды доходов от экономической деятельности населения, которые возможны на данной земле.

Целью исследования является определение желаемой будущими владельцами земли величины доходов от экономической деятельности за счет продажи продуктов и туризма.

По закону размер участков в 1 гектар предоставляет возможность зарегистрировать их в форме личных подсобных хозяйств, что позволяет получить налоговые льготы в виде полного отсутствия как самих налогов, так и налоговой отчетности по доходам от продажи продукции, выращенной на

участке [1]. Но, как показал практический опыт, доходы от продажи экологически чистых продуктов питания имеют некоторые ограничения по максимальной величине, обусловленные трудностями при продаже [2-5].

Для повышения суммы доходов действительно представляется возможным развивать на базе личных подсобных хозяйств, объединенных в единые экологически чистые поселения (экопоселения), сельский туризм. Нами было выполнено экономическое обоснование создания и функционирования экопоселений [6-7]; произведена оценка эффективности инвестирования в проекты экопоселений [8-10]; предложен маркетинговый подход к коммерциализации деятельности экопоселений [11-19]; сформулирована математическая модель расчета коммерческой эффективности подобных проектов экопоселений [20]; рассмотрены способы управления экономикой экопоселений с целью институционального изменения села в экопоселение [21-23], в т.ч. создание специального информационного центра [24]. Тем не менее осталась нерешенной задача оценки доходности экопоселений, необходимой для привлечения туда будущих жителей, в первую очередь образованной молодежи.

Для определения текущих предпочтений молодых специалистов с 11.03.2015 по 24.03.2015 был проведен опрос среди студентов экономических направлений Набережночелнинского института Казанского федерального университета на тему: «Какой минимальной величины должны быть доходы, чтобы я пожелал заниматься на своем участке выращиванием на продажу продуктов и приемом туристов?». Предлагалось указать среднемесячную сумму дохода в рублях по каждому из этих двух вариантов. Результаты обрабатывались с помощью среднеарифметического усреднения и определения мнения большинства. В опросе участвовало 102 человека, из них 80 девушек и 22 юноши.

Данное исследование является поисковым, поэтому специально подготовленные выборки и оригинальные количественные методики анализа пока не применялись. И как показал анализ научной литературы ранее

подобные опросы по указанной теме также ни единично ни тем более с обычной ретроспективой по крайней мере в 5 лет не проводились. Как следствие, отсутствуют подробные статистические данные на их основе, соответственно научная дискуссия по рассматриваемому вопросу не проводилась. А научная новизна исследования заключается, в первую очередь, в получении количественных оценок потребностей молодежи в денежных доходах от данного вида экономической деятельности.

Нами получено, что в среднем продажей продуктов опрашиваемые согласны заниматься за 66 тыс. руб. в месяц, приемом туристов – за 74 тыс. руб. в месяц. Мнение большинства показало, что обоими вариантами получения дохода опрашиваемые согласны заниматься за 60 тыс. руб. в месяц (рис. 1). Юноши рассчитывают на больший доход, чем девушки. В целом превышение желаемого дохода от приема туристов над доходом от продажи продуктов прослеживается во всех случаях.

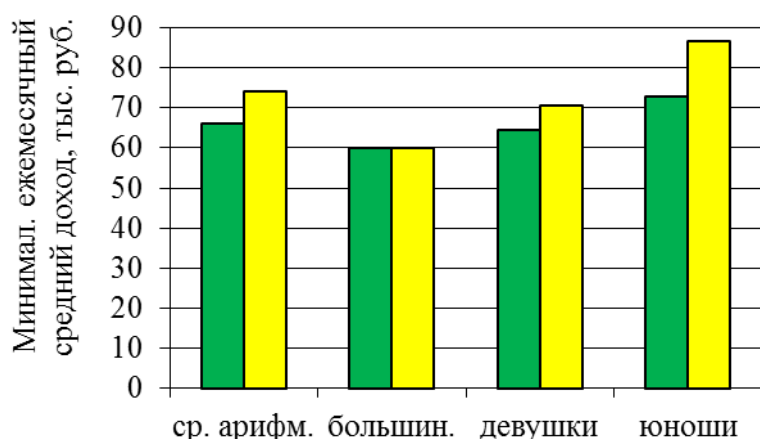


Рис. 1. Желаемый минимальный ежемесячный средний доход (слева в каждой группе – от продажи продуктов, справа – от приема туристов): первый слева – при среднеарифметическом усреднении всех мнений, второй – мнение большинства, третий – мнение девушек, четвертый – мнение юношей

Максимум плавной части зависимости доли желающих получать данный минимальный ежемесячный средний доход от продажи продуктов расположен при 40 тыс. руб., а от приема туристов при 50 тыс. руб. в месяц (рис. 2). Доля

желающих получать доходы от продажи продуктов при малых (от 20 до 40 тыс. руб.) доходах заметно превышает долю желающих принимать туристов. Резкие максимумы при доходах в 100, 150, 200 тыс. руб. в месяц и спады по бокам связаны с систематической ошибкой, состоящей в предпочтении опрашиваемыми круглых чисел. При доходе 100 тыс. руб. в месяц резкий максимум доли желающих принимать туристов даже несколько превышает плавный максимум при 50 тыс. руб. Таким образом, для развития данного вида деятельности необходимо обеспечить достаточно высокий уровень доходов участников.

Распределение доли желающих заниматься указанными видами деятельности по размеру желаемого минимального ежемесячного дохода является типичным для социологических опросов, что подтверждает достоверность полученных результатов.

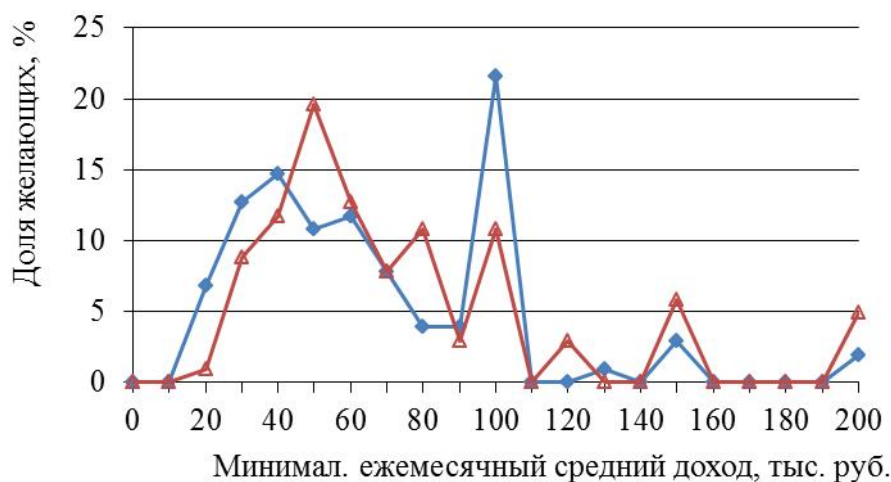


Рис. 2. Доля желающих получать данный минимальный ежемесячный средний доход: ромб \blacklozenge – от продажи продуктов, треугольник \blacktriangle – от приема туристов

Зависимости суммарных накапливаемых долей желающих получать данный минимальный ежемесячный средний доход от продажи продуктов и от приема туристов по форме практически совпадают (рис. 3). По значению суммарная доля желающих получать доходы от продажи продуктов превышает суммарную долю желающих принимать туристов. Это различие особенно заметно при малых (от 20 до 40 тыс. руб.) доходах. При доходе 100 тыс. руб. в

месяц и выше почти все опрошиваемые высказали желание заниматься на своих участках указанными видами деятельности. При доходе ниже 20 тыс. руб. в месяц никто не желает ни выращивать и продавать продукцию, ни принимать и обслуживать туристов.

Следовательно, можно сделать вывод об исключительно сильной ориентации опрошиваемых на величину получаемых доходов. Это коррелирует с полученными в предыдущих опросах результатами: 1) выбором пригородного месторасположения земельных участков возле двух крупнейших агломератов в Республике Татарстан – промышленного (г. Набережные Челны) и столичного (г. Казань); 2) предпочтением при проживании на земле только одного вида получения доходов – за счет работы в городе.

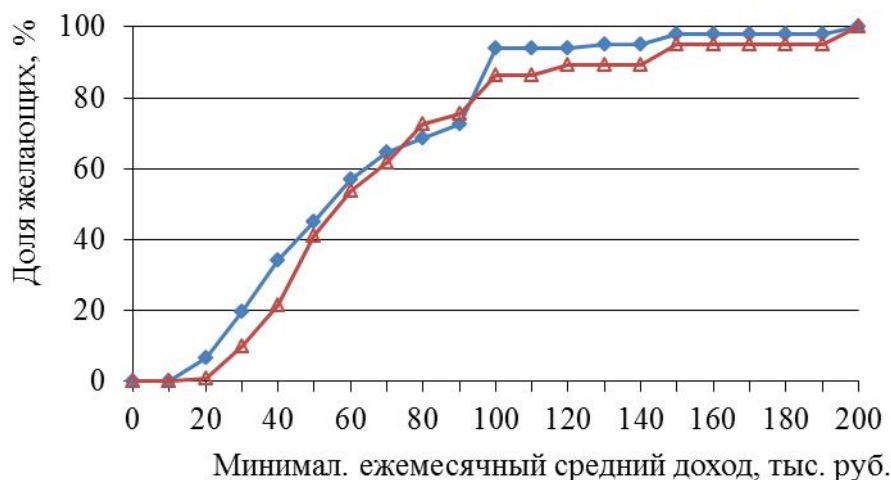


Рис. 3. Суммарная накапливаемая доля желающих получить данный минимальный ежемесячный средний доход: ромб ♦ – от продажи продуктов, треугольник Δ – от приема туристов

Нужно обратить внимание также на то, что существуют объективные ограничения на занятие подобным видом деятельности. Первое из них связано с ограничением спроса на продукты питания. Подобная ситуация наблюдается сейчас в странах Европейского союза, когда производителям некому продавать свою продукцию и они вынуждены ее уничтожать после сбора урожая или не собирать ее вовсе. Отсюда следует, что даже небольшая часть опрошенных, согласных за умеренные доходы заниматься продажей продуктов, способна

быстро насытить спрос в ближайших городах. Поэтому дальнейшего роста доходов не произойдет и новые получатели земли уж точно не будут заниматься выращиванием продуктов на продажу.

Второе ограничение также связано с малым количеством населения, желающих посещать экопоселения как туристы, к тому же платить высокую плату за это. Поэтому незначительное количество экопоселений с небольшими доходами жителей полностью удовлетворяют все имеющиеся потребности местных и других российских граждан в таком виде туризма. Однако в этом случае опыт Европейских стран наоборот подсказывает, что для России выход есть – нужно за более высокую плату принимать иностранных туристов.

Следовательно, надо провести дальнейшее изучение вопроса о доходах такого достаточно широко распространенного за рубежом и очень перспективного для развития нашей страны вида экономической деятельности как международный сельский экологический туризм на основе экопоселений.

Литература

1. Насыров И.Н. Экопоселения: налоговые основы создания // Предпринимательство. - 2003. - № 3. - С. 54-68.
2. Насыров И.Н. и др. Об экологически чистом оздоровительном питании / И.Н. Насыров, Л.Р. Мингазова, З.К. Насырова, А.Н. Мартынов // Вестник Чувашского университета. - 2011. - № 1. - С. 424-428.
3. Насыров И.Н. и др. Создание предпринимателями маркетингового образа экологической чистоты продуктов питания / И.Н. Насыров, М.Н. Насыров, Л.Р. Давлетова, А.Р. Фардеева // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. - 2011. - № 2 (59). - С. 60-66.
4. Захаров В.В. и др. Климатические риски малого предпринимательства по производству экологически чистых продуктов питания / В.В. Захаров, И.Н. Насыров, М.Н. Насыров, Л.Р. Давлетова, А.Р. Фардеева // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2012. - № 1. - С. 28-31.
5. Насыров И.Н. и др. Критерий доходности экологического

предпринимательства / И.Н. Насыров, М.Н. Насыров, Л.Р. Давлетова, А.Р. Фардеева // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2012. - № 3. - С. 34-37.

6. Насыров И.Н. Экономическое обоснование создания экопоселений // Региональная экология. - 2004. - № 1-2. - С. 30-37.

7. Насыров И.Н. Организация и экономическое обслуживание экопоселений // Ученые записки Института управления и экономики. - 2004. - № 1 (9). - С. 200-204.

8. Насыров И.Н. Методологические основы определения эффективности инвестиционных проектов создания экопоселений. - СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского гос. архитектурно-строительного университета, 2004. - 211 с.

9. Насыров И.Н., Панибратов Ю.П. Определение эффективности инвестиционных проектов строительства экопоселений // Ученые записки Института управления и экономики. - 2004. - № 2 (10). - С. 176-182.

10. Насыров И.Н. Эффективность инвестирования в рыночные инновации типа экопоселений // Инновации и инвестиции. - 2009. - № 1. - С. 131-134.

11. Насыров И.Н. Маркетинговая оценка коммерческой эффективности проектов экологических поселений // Эксклюзивный маркетинг (прилож. к журн. Практический маркетинг). - 2005. - № 4 (49). - С. 17-24.

12. Насыров И.Н., Гамм А.В. Маркетинговые особенности сделок по информационным продуктам экопоселений // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. - 2005. - № 6 (14).

13. Насыров И.Н., Насыров И.И., Гамм А.В. Маркетинг сельских муниципальных образований как экологических поселений // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. - 2006. - № 2 (18). - С. 10-11.

14. Насыров И.Н. Маркетинговый план экологического поселения // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. - 2006. - № 3 (19). - С. 16-17.

15. Насыров И.Н. Рекомендации по маркетингу муниципальных образований как экологических поселений // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. - 2006. - № 3 (19). - С. 15-16.
16. Насыров И.Н. Необходимость маркетинга экопоселений // Маркетинг в России и за рубежом. - 2006. - № 4. - С. 19-25.
17. Насыров И.Н. Целевая аудитория для маркетинга экопоселений // Интеграл. - 2008. - № 1. - С. 119-120.
18. Насыров И.Н. Государственный маркетинг экопоселений // Государственная служба. - 2008. - № 3. - С. 77-82.
19. Насыров И.Н. Маркетинговый подход к коммерциализации экопоселений. - Набережные Челны: Изд-во Камской гос. инж.-экон. Академии, 2008. - 271 с.
20. Насыров И.Н. Математическая модель расчета коммерческой эффективности проектов экологических поселений // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. - 2006. - № 9 (25). - С. 14-15.
21. Насыров И.Н., Гамм А.В. Проекты экологических поселений: институциональный подход // Интеграл. - 2007. - № 3. - С. 76-77.
22. Насыров И.Н. Управление экономикой экопоселений // Интеграл. - 2008. - № 3. - С. 32-33.
23. Насыров И.Н. Возможность институционального изменения села в экопоселение // Вестник ИНЖЭКОНа. - 2008. - № 3. - С.151-158.
24. Насыров И.Н. Информационный центр экономики и управления экопоселениями // Предпринимательство. - 2003. - № 1-2. - С. 120-127.

Nasyrov I.N., doctor of economic sciences, professor, Naberezhnye Chelny Institute of Kazan (Volga region) Federal University, ecoseti@yandex.ru, ResearcherID A-8016-2016

DESIRED REVENUE FROM ECONOMIC ACTIVITIES THROUGH THE SALE
OF PRODUCTS AND RURAL TOURISM

Abstract: Receiving from government free 1 hectare land plots population's preference is given to their location near major cities. This is due to the anticipated use – living on the land, and the planned method to generate an income – by working in the city. Why do people refuse to use allocated land in perspective, from the point of view of state, directions – breeding for sale in the city of organic food and rural eco-tourism? To answer this question these types of income from economic activities of the population that are possible on this land were selected as subject of the study.

The aim of the study is to define the desired by land owners value of income from economic activities through the sale of products and tourism.

A poll among Naberezhnochelninsky Institute students of economic specialities on the topic: «What minimum amount should be the income that I wanted to deal with growing products for sale and receiving tourists?" was held. It was suggested to indicate the average monthly income in rubles for each of these two options. The results were processed using arithmetic averaging and determination of the majority opinion.

It was found that respondents agree to deal with the sale of products for 66 thousand rubles per month, receiving tourists – for 74 thousand rubles per month on average. The majority opinion showed that both versions of income that respondents agree to engage are of 60 thousand rubles per month.

The existence of objective constraints to engage in such activity was suggested. The conclusion was made about the need to further study the issue of income from such promising in terms of import substitution types of economic activities as the sale of organic food and rural eco-tourism.

Keywords: business; ecology; food; tourism; village; ecosettlement.