

ДОХОДЫ С ЛИЧНОГО ПОДСОБНОГО ХОЗЯЙСТВА

Автор: Захаров В.В., Насыров И.Н., Мингазова Л.Р., Насырова З.К.

Приведены сравнительные по годам результаты измерения доходности ведения личного подсобного хозяйства при производстве продуктов питания. Рассмотрена возможность развития на базе семейных усадеб сельского туризма

INCOMES FROM PRIVATE HOUSEKEEPING

Zaharov V.V., Nasyrov I.N., Mingazova L.R., Nasyrova Z.K.

There was brought the comparative results of private housekeeping yield's measurements due to food production. And there was also considered the possibility of agricultural tourism's development on the basis of homestead.

Ввиду того, что достижение гармонии с природой за счет совершенствования личности и повышения уровня своей энергетики – цель жизни человека [1], то идея проживания в семейной усадьбе (родовом поместье) [2] наиболее полно соответствует выполнению поставленной цели. Однако экономический кризис выяснил необходимость получения независимых от внешних условий, в частности, от городской работы, денежных доходов. Исходя из этого было проведено исследование величины денежных доходов с приусадебного участка с максимально разрешенным в населенном пункте размером в 1 гектар (100 соток), которое показало, что возможно достижение ее значения, сравнимого с величиной доходов городских семей [3].

В настоящей работе приводятся результаты продолжения этих исследований за прошедший 2009 год. Получено, что по сравнению с предыдущими годами в отчетном году наблюдается хотя и меньший, чем запланированный, но тем не менее существенный рост фактических денежных доходов (см. табл.). Однако, если в 2008 г. общий вес проданной капусты и картофеля составлял 500-700 кг, то в 2009 г. – 12000 кг, т.е. удвоился, но доходы от них остались при этом на прежнем уровне.

Таблица

Выручка от продажи выращенных продуктов за 2007-2009 гг., в тыс. руб.

Продукт	2007	2008	2009, прогноз	2009, факт	вес, кг	цена, руб./кг	площадь, соток
салат (в 2009 г. добавились кинза, базилик)		6	увеличить	7			1,
укроп, петрушка, лук зеленый		15	увеличить				всего
капуста	+	30	увеличить	22,5	1500	15	10
капуста квашеная			начать				
огурцы грунтовые			непланир.	40			2
огурцы тепличные		20	увеличить				4,
помидоры тепличные		20	увеличить	50			теплица
картофель ранний	+	30	стабильно	20	1000	20	10
картофель поздний	+	114	стабильно	123,5	9500	13	60
морковь	+		начать	6	300	20	3
лук репчатый	+	2	стабильно	3	150	20	4
кабачки, тыква			непланир.	10			3
свекла			непланир.	6	300	20	1

репа, редька		6	увеличить	3	100	30	2-ой урожай
хрен			непланир.	2			
рассада капусты и помидоров			непланир.	14			теплица
яйца куриные		10	увеличить	6			
куры			начать	27,5			3
Продано	50	253	500	340,5	12850		101

В дополнение к результатам, приведенным в таблице, выращенная на сумму примерно в 150 тыс. руб. продукция свободно использовалась на питание в течение года семьи из 5 человек, родственников и друзей, а также на корм домашним животным (200 кур, 1 собака, 5 кошек) и семенной запас.

Усадьба располагается в селе Костенево Елабужского района Республики Татарстан. Продукция продавалась в г. Набережные Челны на расстоянии 60 км и 1 часе езды на автомобиле от усадьбы. Обычно продажа осуществлялась 3 дня в неделю – с пятницы по воскресенье, 7 месяцев – с июня по декабрь. Расходы на ГСМ – около 170 руб. в день, т.е. 14000 руб. за сезон. Плата за место на рынке – 40 руб. в день, 3300 руб. за сезон. Приятным фактором является то, что после распоряжения Путина В.В. экологическая милиция перестала предъявлять излишние претензии к торгующим.

В кризис торговать стало сложнее, приходилось дольше стоять на рынке. При этом отношение к выращенной своими руками продукцией у людей было другое, чем к продукции от перекупщиков. Техника в виде трактора применялась при вспашке, подвозке навоза. Для посадки картофеля использовалась лошадь. Теплицы простейшей конструкции сделаны собственными руками с применением столбов, жердей, гвоздей, пленки. Обычно пленка к середине августа рвется сама и потом убирается, тем самым обеспечивая доступ солнца и воздуха, что приводит к значительному отличию вкуса в лучшую сторону от продукции поликарбонатных теплиц, которые раскрыть подобным образом нельзя.

Судя по полученному опыту торговать продукцией с приусадебного участка должен тот, кто ее вырастил. Тогда связь в цепочке не нарушается, производитель сам лично отвечает за выращенную им продукцию, передавая с ней вложенное в нее свое отношение, влияющее, в свою очередь, на покупателей. Отсюда можно сделать однозначный обратный вывод: если производитель реализовывать по каким-либо причинам свой урожай не может, то и нечего его производить.

Подготовка к продаже также требует затрат личного времени и обычно занимает от полудня до целого дня: необходимо подготовиться самим, собрать урожай, упаковать в пучки, помыть морковь и т.д. Летом вывозится большой объем – 500-1000 кг в день, тем не менее он весь распродается. Торговля идет с 9 до 18, пока рынок не заканчивается.

Дети также понимают, что деньги на проживание идут только от продажи выращенной на участке продукции, поэтому помогают родителям, хотя и неохотно, т.к. их одноклассники не работают. Для поддержания энтузиазма пришлось установить прямую связь личных денежных доходов детей от выручки за проданную продукцию, выращенную ими собственоручно на выделенных для этих целей отдельных грядках. После этого у них проявился интерес к работе. Следовательно, при грамотном подходе к ведению личного подсобного хозяйства можно получить и воспитательный, и образовательный эффект, а также наладить и укрепить внутрисемейные отношения, установить и развить широкие социальные связи, т.е. выполнить свою главную задачу по самосовершенствованию и заодно совершенствованию межличностных, общественных отношений.

Тем не менее, остальные жители села не желают получать доходы таким, наиболее естественным для сельской местности, удобным, приятным, выгодным, интересным, творческим способом. Ситуация сложилась таким образом, что оказалось не с кем общаться, кооперироваться и идти дальше. Ведь 10-20 семей могли бы построить дорогу, заполнить школу детьми. Однако вместо этого они готовы за 8-10 тыс. руб. в месяц идти на любую работу в городе: на стройки, другие случайные заработки, отдаленные, за пределами республики "шабашки".

Представляется, что причина такого поведения односельчан – в непrestижности образа крестьянина, жителя села. Поэтому предлагается развивать и другое, несельскохозяйственное направление деятельности в сельской местности – сельский туризм [4, 5]. Тем более что опыт приема гостей имеется, и специально для развития этого направления бизнеса в настоящее время приобретены 100 гектаров паевой земли. Из-за особенностей разрешенного использования сельскохозяйственной земли строить стационарное жилье на ней нельзя, но летние временные постройки вполне совместимы с ее назначением.

Специально произведенный в октябре осмотр территории выявил предпочтительность ориентации не на жителей г. Набережные Челны ввиду удаленности месторасположения, а на жителей г. Нижнекамска, находящегося на другом берегу р. Кама. Действующая в летний период паромная переправа позволяет достаточно легко и в оригинальной форме реализовать данный проект.

Более того, именно развитие сельского туризма, поддерживаемого государством в виде субсидий по кредитам вплоть до 100% ставки рефинансирования, делает проживание в семейных усадьбах, объединенных для этих целей в экологически чистые группы – экопоселения, интересными и привлекательными для молодежи. Именно участие молодых семей обеспечит рождение и воспитание нового поколения, способного в полной мере реализовать заложенный в человеке потенциал совершенства.

Для регионов поддержка такого бизнеса на руку. В условиях кризиса подобный вид туризма может оказаться более гибким и оказать помощь сельскому хозяйству – вырастет число сельских жителей, занимающихся несельскохозяйственной деятельностью, повысится уровень занятости населения в селах и создадутся дополнительные рабочие места.

<< Первая < Предыдущая 1 2 Следующая > Последняя >>

(Страница 1 из 2)



г. Набережные Челны
тел. +7 (8552) 393278
email: info@nauctat.ru

- С новым годом!!!
- Новый журнал №27
- Журнал№25
- Журнал 24



ДОХОДЫ С ЛИЧНОГО ПОДСОБНОГО ХОЗЯЙСТВА - Страница 2

Автор: Захаров В.В., Насыров И.Н., Миназова Л.Р., Насырова З.К.

Сельский туризм является достаточно молодым направлением в туристическом бизнесе. Он заключается во временном пребывании туристов в экологически чистой местности с целью отдыха и участия в сельскохозяйственных работах. Они знакомятся с бытом, традициями, культурой, а в каждой области и крае они свои, уникальные. Принимают участие в народных праздниках. Главное условие такого отдыха – отсутствие многоэтажной застройки. Теперь жители российских глубинок подстраиваются под тенденции, переоборудовав свои дома в сельские гостиницы. Чем старше село или деревня – тем выше к ней интерес туристов.

Для развития сельского туризма необходимо:

- определение экспериментального участка земли, подходящего для данного вида направления туризма по экологической обстановке;
- проведение семинаров и конференций по проблемам развития сельского туризма;
- разработка экологических туров (конных, лыжных, велосипедных и др.);
- привлечение в сельский туризм школьников и студентов с целью очистки и благоустройства территорий;
- проведение мероприятий по совершенствованию технологии сбора и утилизации отходов, для экологической безопасности.

Самое главное, что ниша свободна и зарабатывать может каждый. Более-менее сельский туризм развит в Алтае, Краснодарском крае, Калининградской и Ленинградской областях. Учитывая необъятные просторы нашей Родины, становится очевидным, что направление «зеленого» туризма будет активно развиваться. Между тем, привлечение интереса отдыхающих к деревням и селам могло бы стать настоящим «спасением» как для бюджета муниципальных городских образований, так и для каждого жителя в отдельности.

Простор для организации досуга безграничен, главное – проявить фантазию. Как вам, например, поездка на телеге или экскурсия в кузницу? Если правильно организовать процесс, то туристическим объектом в глубинке может стать все: от коровы до грядки. К тому же даже самый урбанизированный человек не откажется прокатиться на тракторе или подоить козу. Или увидеть редкие сорта картофеля, а потом запечь его вечером в костре, наслаждаясь костюмированным деревенским шоу.

Сельский туризм популярен во всем мире, особенно в Италии, Франции и Германии. В России «сельские» туроператоры пока не могут предложить такой же широкий спектр предложений как за рубежом, но это только начало. Вероятно, этой нише еще придется пересмотр ценовой политики. Пока платить ежедневно по 600-800 руб. за прелести деревенской жизни для многих россиян дорогоевато.

Таким образом, полученные в ходе исследования и приведенные в работе результаты оценки величины денежных доходов от личного подсобного хозяйства показывают хорошую перспективу реализуемости проектов использования семейных усадеб для развития на базе экопоселений сельского туризма, одновременно тем самым образуя положительную обратную связь между доходами их жителей и достижением ими гармонии с природой и совершенствованием своей личности.

Литература:

1. Откровения людям нового века. Толкование Откровений. Часть 1. За 07.02.2005 г. [Электронный ресурс] : информация о возможностях людей и о социальной обстановке на Земле. – [2009]. – Режим доступа: <http://www.otkroveniya.ru>. - Загл. с экрана.

2. Мегре, В. Н. Серия "Звенящие кедры России", кн. 1-8 / Мегре В.Н. - СПб. : Диля, 1998-2006.

3. Захаров, В. В. Доходы от инвестирования в рыночные инновации типа экопоселений / В. В. Захаров, И. Н. Насыров // Интернет-журнал "Образование и наука Закамья Татарстана" [Электронный ресурс]. – 2009. - № 13. – Режим доступа: <http://kama.openet.ru:91>.

4. Насыров, И. Н. Экологический проект "Родовая усадьба" / И. Н. Насыров, В. В. Захаров // Развитие туризма в Поволжье. Туристский потенциал региона : матер. II межрегиональной конф., 18 апреля 2002 г. / Татарский ин-т содействия бизнесу. – Казань, 2002. – С. 79-80.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Владимир Витальевич Захаров

предприниматель

Искандар Наилович Насыров

к.ф.-м.н., доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета

Камской государственной инженерно-экономической академии

Лиана Рустамовна Мингазова

заведующий методическим кабинетом кафедры иностранных языков

Камской государственной инженерно-экономической академии

Зиля Камилевна Насырова

старший преподаватель кафедры маркетинга и менеджмента

Камской государственной инженерно-экономической академии

423821 Татарстан, г.Набережные Челны, ул. Земляничная, д.28, 66 мкр-н

р.т. (8552) 387924

<< [Первая](#) < [Предыдущая](#) 1 2 Следующая > Последняя >>

(Страница 2 из 2)

Поддержка



г. Набережные Челны
тел.: +7 (8552) 393278
email: info@nauctat.ru

Последние новости

- [Новогодний выпуск журнала](#)
- [С новым годом!!!](#)
- [Новый журнал №27](#)
- [Журнал №25](#)
- [Журнал 24](#)

Здесь может быть ваша реклама

