

**Утверждаю  
Директор АНО «МИСК»**

\_\_\_\_\_ **А.И. Агеев**

**Научно-исследовательская работа  
«Экономический потенциал дикой природы России»**

Выполнена в рамках реализации социально значимого проекта по конкретной программе в области охраны окружающей среды по направлению формирование экологической культуры  
**«Сохранение здоровья населения через активный отдых и охрану природы»**

*«Поиски прекрасного приводят нас к тому же выбору, что и поиски полезного»*  
**Анри Пуанкаре**

*«Все лучшее в природе принадлежит всем вместе»*  
**Петроний**

Поскольку хозяйственная деятельность в нашей стране, относящаяся к рекреации в условиях дикой природы, сосредоточена главным образом в области охотничьего хозяйства, то при рассмотрении экономического потенциала дикой природы страны в части рекреации имеет смысл прежде всего обратиться именно к этой области. Хотя, говоря о потенциале, нельзя упускать из виду огромные возможности развития спортивной рыбалки и «вотчинга» — т.е. наблюдения за зверями и птицами в их естественной среде обитания. Говоря об экономическом потенциале развития рекреации в условиях дикой природы, нельзя обойти вниманием развитие сопряженных отраслей: производства снаряжения, оружия, оптики, фототехники и прочих предметов, необходимых для осуществления рекреации в условиях дикой природы.

Государственная Стратегия развития охотничьего хозяйства в Российской Федерации до 2030 г., утвержденная распоряжением

Правительства Российской Федерации от 3 июля 2014 г. № 1216-р, характеризует современное состояние охотничьих угодий страны следующим образом: «Охотничьи угодья в Российской Федерации занимают площадь около 1,5 млрд га и значительно превосходят по площади охотничьи угодья других стран мира. По данным государственного охотхозяйственного реестра, доля площади охотничьих угодий, в отношении которых юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями заключены охотхозяйственные соглашения либо в отношении которых юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям выданы долгосрочные лицензии на пользование животным миром, составляет 54% общей площади охотничьих угодий в Российской Федерации. Они предоставлены в пользование 4450 юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, которые осуществляют деятельность в 6050 охотничьих угодьях (на их территории сосредоточено кабанов — 91%, лосей — 75% и косуль — 61% общей численности учтенных охотничьих животных указанных видов). Общедоступные охотничьи угодья составляют почти половину (46%) охотничьих угодий в Российской Федерации и являются государственным резервным фондом охотничьих угодий.

Стоимостная оценка охотничьих животных, обитающих на территории Российской Федерации, превышает 87 млрд руб. Суммарный годовой оборот в сфере охотничьего хозяйства Российской Федерации оценивается в 80–100 млрд руб., из которых 16 млрд руб. приходится на продукцию охоты и услуги в этой сфере».

По данным А.А. Данилкина, ведущего в Российской Федерации специалиста по копытным, профессора ИПЭЭ РАН им. А.Н. Северцова, численность охотничьих видов копытных животных в Российской Федерации выглядит следующим образом (см. таблицу 1).

**Таблица 1 – Охотничья добыча и ориентировочные неохотничьи потери (тыс. особей) важнейших видов диких копытных в России в начале XXI в.**

Вид	Численность тыс.*	Ежегодная охотничья добыча			Ежегодные неохотничьи потери		
		легальная*	нелегальная	всего	от хищников	от истощения	всего
Лось	550-600	10-17	10-20	20-40	135-150	-	135-150
Косули	670-730	13-16	120-200	130-220	50-100	20-100	70-200
Благородный олень	160-170	3-4,5	10	13-15	>10	>10	>20
Пятнистый олень	15-18	0,4-0,7	1-1,5	1,5-2	>1	>1	>2
Кабан	200-280	15-20	50-80	65-100	50-100	50-100	100-200
Все виды	1600-1800	41-58	190-310	230-280	250-360	80-210	330-570

*\*По: Охотничьи животные России, 2004; Материалы по обоснованию изъятия лося, кабана..., 2006*

*Источник: А.А. Данилкин «О причинах депрессий населения диких копытных животных в России»*

При этом популяция лося, сопоставимая по численности с российской, обитает в одной лишь маленькой Швеции, где ежегодное изъятие охотниками составляет при этом 100 тыс. особей. На сходную закономерность в сопоставлении численности того же лося в Финляндии и территориально близкой к ней Ленинградской области профессор А.А. Данилкин также обращает внимание: «Сравним показатели динамики численности и добычи лося в соседних регионах со сходным климатом — Ленинградской области и Финляндии. В первой половине 60-х гг. XX в. финны насчитывали 23–24 тыс. особей и отстреливали ежегодно 6–8 тыс., в начале XXI в. учитывали 100–125 тыс. и добывали 67–85 тыс... В Ленинградской области в 1960-е гг. лося было больше (30–36 тыс.), чем в Финляндии, ежегодно добывали 2–4 тыс. В начале XXI в. здесь уцелели 8–10 тыс. особей, легальный отстрел составлял 220–400 голов в год. Финны сейчас добывают лосей в 5–8 раз больше, чем мы в огромной России (10–17 тыс.), и почти в 400 раз больше, чем в Ленинградской области!»

Если принять во внимание, что площадь России составляет 17 125 407 км<sup>2</sup>, а площадь Швеции — всего 449 964 км<sup>2</sup> (т.е. превосходит территорию Швеции в 38 раз) и в обеих странах лось распространен повсеместно, то по грубому расчету общую численность лося в России теоретически можно было бы довести до 18 млн голов, а при шведской норме изъятия возможной была бы добыча 4,5 млн голов этого зверя в год. При средней цене лицензии в 2000 долл. за голову (средняя цена, которую запрашивают обычно с московских охотников), это могло бы дать 9 млрд долл. оборота по одному лишь лосю.

Однако такой расчет с самого начала неверен. Неверен потому, что охотничье хозяйство страны не располагает мощностями для охраны угодий и эффективного дичеразведения на столь обширных территориях. Но даже если бы оно располагало необходимыми ресурсами, указанная численность зверя не могла бы быть выбрана охотниками благодаря тому, что нет достаточного количества охотничьих баз, егерей, охотоведов, эффективного спроса российских охотников, наконец. Даже та недостаточная индустрия спортивной охоты, которая сегодня существует, охватывает только 54% охотничьих угодий<sup>1</sup>. Компенсация недобора зверя за счет въездного охотничьего туризма также маловероятна, и по тем же причинам — недостаток охотничьей инфраструктуры и транспорта.

Профессионалы в области биологии позвоночных и охотничьего хозяйства оценивают максимально возможную численность значительно скромнее (таблицы 2).<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> «По данным государственного охотхозяйственного реестра, доля площади охотничьих угодий, в отношении которых юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями заключены охотхозяйственные соглашения либо в отношении которых юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям выданы долгосрочные лицензии на пользование животным миром, составляет 54 процента общей площади охотничьих угодий в Российской Федерации». Стратегия развития охотничьего

хозяйства в Российской Федерации до 2030 года, с. 2 / <http://government.ru/media/files/41d4edae3f842fba937b.pdf>

<sup>2</sup> См. Дёжкин В.В. Охота и рыболовство в США и России — материал для размышлений / [http://www.rus-stat.ru/stat/441Russia\\_2004-6\\_151-179.pdf](http://www.rus-stat.ru/stat/441Russia_2004-6_151-179.pdf)

**Таблица 2 – Ресурсы диких копытных и волка в России во второй половине XX-начале XXI в. (тыс. особей)**

Вид	1960-е	1980-е	Начало XXI в.	Потенциальный ресурс <sup>3</sup>
Лось	430-515	710-860	570-515	3000-4000
Косули	300-400	320-600	620-560	6000
Северный олень	200-600	900-1000	1200-830	4000-5000
Благородный олень	115-130	140-170	170-155	1000
Пятнистый олень	2-4	7-20	13-15	60-100
Кабан	40-70	150-200	170-195	1000-2000
Сайга	340-80	250-80	19-16	500-1000
Дзерен	1-2	единицы	0,4-0,8	50-100
Кабарга	80-115	100-150	120-130	300-500
Серна	10-15	9-8	5-6	100
Горал	0,5-0,8	0,7	0,8	2-5
Кавказские козлы	50	50	45	150-200
Безоаровый козел	2,0-2,5	1,3-1,5	1,2-1,3	10
Сибирский козел	20	10-15	14	100
Архар	1	0,4-0,8	0,6-0,7	20-50
Снежный баран	100	6-55	55	300
Зубр, зубробизон	0,3-0,8	1,4-2,2	0,7-0,8	20
Овцебык	0	0,05-0,4	2,5-3,5	500-700
Все виды	1700-2100	2700-3200	3000-2500	17000-21000
Волк	8-14	26-36	45-50	...

Но даже при трехмиллионном стаде лося и четырехмиллионном — северного оленя весьма сомнительно, что подтверждается данными о недостаточной добыче бурого медведя в Российской Федерации, которые, в частности, были приведены главным редактором «Русского охотничьего журнала» М.А. Кречмаром в ходе круглого стола, проведенного в рамках настоящего проекта в Институте Питирима Сорокина — Николая Кондратьева 1 апреля 2015 г. По мнению Кречмара (в прошлом коммерческого аутфиттера), это положение связано в первую очередь с неразвитостью инфраструктуры отрасли спортивной охоты.

<sup>3</sup> Экспертная оценка потенциального ресурса принадлежит автору таблицы.

Источник: данные с изменениями по: Данилкин А. А. Много ли копытных в России? // Охота и охотничье хозяйство. 2004. №5, С.10-13

Если исходить из оценочных данных потенциальной численности, приведенных в таблице, то при численности копытных в 21 млн голов, при условии изъятия четверти стада, т.е. 5,25 млн особей и при средней цене за голову на уровне 2000 долл., получим 10,5 млрд долл. чистого (только за счет оплаты лицензий и услуг организаторов охоты) оборота. И это только по копытным. По сравнению с Соединенными Штатами это мало, но, в принципе, не так уж и плохо — это сумма, близкая к доходам Российской Федерации от экспортной торговли оружием и военной техникой.

Но на это значение можно выйти только при условии развития охотничье-рыболовного и вотчерского бизнеса — развития инфраструктуры хозяйств, принимающих любителей дикой природы в местах, изобилующих дичью и рыбой. Без мер государственного регулирования, за счет только частной инициативы эта отрасль развивается в России крайне медленно, зачастую показывая спады, связанные с циклическими кризисами, поскольку услуги рекреационной сферы не являются предметами первой необходимости и, следовательно, весьма эластичны: при возникновении экономических проблем у населения экономия идет прежде всего за счет рекреации.

Хуже, однако, то обстоятельство, что медленное развитие инфраструктуры охоты приводит к сопряженным экономическим потерям в таких отраслях, как производство оружия, патронов, охотничьего снаряжения, специализированной одежды и обуви. Если судить по соотношениям, имеющимся в США, то на 32 млрд долл., оставленных рыболовами и охотниками США организаторам туров, приходится 42 млрд долл. за оружие, боеприпасы, снаряжение, расходные материалы, одежду, обувь и т.д. Т.е., возвращаясь к результату в 10,5 млрд долл. от охоты на копытных, его достижение будет означать рост продаж продукции сопряженных отраслей не менее чем на 12 млрд долл., что более чем удвоит оборот отрасли.

Данных о числе рыболовов-любителей отечественная статистика не предоставляет. По экспертным оценкам, общая численность рыболовов составляет около 20 млн человек, или каждый шестой взрослый человек. В США этот показатель выше — каждый четвертый. У нас в стране имеется весьма большое число ассоциаций рыболовов: практически в каждом регионе, плюс несколько рыболовных ассоциаций по отдельным видам любительской рыбной ловли: спиннингу, нахлысту и т.д. Регулярно проводятся чемпионаты страны по таким рыболовным дисциплинам, как ловля на мормышку со льда, ловля поплавочной удочкой, спиннингом, ловля карпа, кастинг (умение владеть забросом приманки в спиннинговой и нахлыстовой технике). В соревнованиях принимают участие несколько десятков тысяч рыболовов-любителей высокого класса, но основную армию рыболовов составляют обычные люди, любящие иногда посидеть на берегу с удочкой.

Если в случае с охотой еще как-то возможно оценить степень активности благодаря тому, что охотиться без путевки и лицензии у нас нельзя, то оценивать активность рыболовов по числу официально проданных рыболовных туров весьма затруднительно, поскольку по большей мере такие туры являются результатом частной инициативы, нигде (за редким исключением платной рыбалки) не фиксируются, равно как не поддается учету число рыболовных выходов на водоемы, находящиеся в шаговой доступности или доступности с использованием городского и личного транспорта.

По оценкам Александра Королева, гендиректора компании «Апико-Фиш», рынок российский рыболовных снастей и принадлежностей имеет объем около 300 млн долл. в год, по оценкам Юрия Соловьева, гендиректора «Первой национальной рыболовной компании», этот рынок значительно шире и его оборот составляет около 1 млрд долл.<sup>4</sup>. Даже если

---

<sup>4</sup> Рынок рыболовных снастей в России и за рубежом / <http://www.happyfisher.ru/news/080214.htm>

придерживаться оптимистической оценки, то 1 млрд долл. на 20 млн рыболовов-любителей означает средние годовые расходы в объеме 50 долл. В США аналогичный показатель составляет в среднем 1200 долл. на человека в год. Кроме того, на отечественном рынке рыболовных снастей и принадлежностей безраздельно властвует китайская промышленность. Положение достаточно красноречиво обрисовано в обзоре «Рынок рыболовных снастей в России и за рубежом», ссылка на который приведена выше: «По некоторым оценкам, в Китае до трех тысяч фабрик, специализирующихся на снастях для рыболовов и, несмотря на огромные объемы производства, продукции зачастую не хватает». По словам Королева, рыболовные крючки в мире — в большом дефиците: «...чтобы не пролететь, мы вынуждены их заказывать за девять месяцев... В Китае ассортимент самой захудалой фабрики — под тысячу наименований,ходишь на склад и понимаешь, что превзойти это невозможно. Ну кто еще может сделать качественное удище по цене 1 долл. за метр палки?»

Зато наши производители сильны в снастях для зимней рыбалки. Так, «Апико-Фиш» выпускает ящики для рыболовов — незаменимая вещь для «зимника»: пресс-форму разработали сами (100 тыс. долл.), штампуют их из пластика на ЗИЛе, в год — 35 тыс., оптовая цена — 600 руб. Уже появились подделки под «апиковский» ящик, из Китая. С зимними удочками та же история, но здесь разработку «Апико-Фиш» технологически усилила, занявшись производством, тайваньская компания». Доля отечественного производителя на рынке снастей и предметов рыбной ловли, и без того небольшая, продолжает снижаться. Честно говоря, автору этих строк как рыболову несколько не по себе, когда в Подмоскowie небольшой магазинчик рыболовных принадлежностей предлагает наживочных дождевых червей из Голландии, хотя как экономисту — понятны причины такого положения дел: стабильность



поставок, качество товара, стандартизация и т.п. против крайне тяжелого положения мелкого производителя в отечественной бизнес-среде.

Что касается отраслей, связанных с обеспечением охоты, то и здесь ситуация не самая радужная. В первую очередь это касается главного орудия охоты — охотничьего оружия. Так, в условиях относительно спокойной рыночной ситуации, наблюдавшейся в 2013 г., по данным RosInvest: «За последние пять лет объемы поставок на рынок гражданского оружия выросли на 44%. Основопологающим источником увеличения рынка стал наплыв импортного оружия — он составил примерно 50% общего объема предложений, или 900,1 тыс. единиц. Поставки оружия от российских производителей на внутренний рынок, наоборот, упали за отчетный период примерно на 14%. Так сложилось потому, что отечественные производители, выполняют главным образом военные государственные заказы, и они становятся более инертны в вопросах производства, модернизации и продвижения гражданского оружия на внутренний рынок. К тому же они во многом отстают от зарубежных производителей этой категории оружия, в результате чего российский рынок гражданского оружия насыщен иностранными моделями, лидерами за прошлый год стали китайские, тайваньские и турецкие производители. Поставки этих стран за 2013 г. на российский рынок гражданского оружия составили 82,6% от общей доли импортных поставок. Их доля составила: китайское оружие — 30,3%, тайваньское оружие — 27,6% и турецкое оружие — 24,7%. В общем, в ближайшие несколько лет объемы импорта гражданского оружия в Россию будут расти примерно на 6,8% за год»<sup>5</sup>. В 2014–2015 гг. ситуация ухудшилась. BusinessStat характеризует ее следующим образом: «По данным «Анализа рынка патронов для спортивного и охотничьего оружия в России», подготовленного BusinessStat в 2015 г., в 2014 г. продажи патронов для

---

<sup>5</sup> Рынок гражданского оружия в России / <http://rosinvest.com/acolumn/blog/guns/513.html>

спортивного и охотничьего оружия в России снизились на 5,6%, до 132,2 млн штук. В связи с ухудшением экономической ситуации в стране снизилась численность потребителей патронов для гражданского оружия, а также размер покупок на потребителя.

Кроме того, в прошедшем году потребители испытали дефицит гражданских боеприпасов на российском рынке. В 2014 г. произошло снижение импорта спортивных и охотничьих патронов на 27%, до 61,5 млн штук. Американские и европейские санкции, введенные в отношении России в 2014 г., послужили причиной дефицита импортных патронов для нарезного оружия иностранного производства. Официально правительства стран Запада не вводили запрета на поставки оружия и патронов в Россию, но законодательные органы усложнили механизм получения производителями лицензий на экспорт.

Отечественные предприятия пока не могут удовлетворить потребность российских потребителей в нарезных патронах, т.к. производят данную продукцию в маленьком объеме и не всегда удовлетворительного качества. В будущем планируется заменить импортные нарезные патроны отечественными, однако данный процесс может занять несколько лет. Расширение ассортимента новыми видами патронов требует серьезных капиталовложений в модернизацию оборудования, отработку технологии и приобретение испытательного оружия. Освоение выпуска патронов новых калибров происходит, как правило, при наличии соответствующих заказов от силовых структур или иностранных заказчиков. В таких случаях модернизация производства возможна, т.к. с предприятиями заключаются дорогостоящие контракты»<sup>6</sup>. Иными словами отечественная оружейная и патронная промышленность оказалась не готова к санкциям или сочла

---

<sup>6</sup> Россия испытывает дефицит патронов для спортивного и охотничьего оружия / <http://555hf.ru/news/1411/>

импортозамещение непривлекательным для себя с коммерческой точки зрения.

Примерно такая же картина наблюдается на рынке одежды для охоты, рыбалки и туризма. Доля импортных товаров составляет здесь порядка 75%<sup>7</sup>. Кроме того, современная одежда класса outdoor требует применения современных мембранных материалов и пошивочных материалов особой прочности. Отечественная промышленность либо не выпускает их, либо выпускает в недостаточном ассортименте или недостаточного качества. Даже для силовых ведомств специальная полевая одежда изготавливается из зарубежных материалов, несмотря на то что это запрещено Постановлением правительства № 269. В частности, один из поставщиков специального термобелья для нужд ФСБ отметил: «Мы знаем об этом постановлении, этот вопрос нас всегда беспокоил. Но ФСБ закладывает в состав одежды такие компоненты, хотя аналогов у нас нет. Например, это относится к влагозащитным молниям УКК. А в постановлении правительства такие ситуации не оговорены... Мы за то, чтобы в России было свое производство, нам проще и дешевле было бы закупать сырье. Но ведь даже тех фабрик, которые были, уже нет. Прежде всего надо создать производство, а потом уже ставить условия»<sup>8</sup>.

Несмотря на то что ряд российских производителей относительно уверенно держится на рынке, например «Сплав» или BASK, им приходится закупать материалы за рубежом. По факту — это швейные компании, которые, правда, обладают определенными дизайнерскими возможностями. В целом же ситуация в швейной отрасли Российской Федерации может быть охарактеризована следующим образом: «Игроки рынка отмечают, что материалы российского производства

---

7

[https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&ved=0CDcQFjAF&url=http%3A%2F%2Frog.lootdb.ru%2Fmedia%2Frus-ispo-outdoor.ppt&ei=uY1sVbuYEYH5ywPN\\_YO4Cw&usg=AFQjCNF1QoODODCWi5H-nwEzNOpcVHbSQ&bvm=bv.94455598,d.bGQ](https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&ved=0CDcQFjAF&url=http%3A%2F%2Frog.lootdb.ru%2Fmedia%2Frus-ispo-outdoor.ppt&ei=uY1sVbuYEYH5ywPN_YO4Cw&usg=AFQjCNF1QoODODCWi5H-nwEzNOpcVHbSQ&bvm=bv.94455598,d.bGQ)

<sup>8</sup> <http://izvestia.ru/news/562778>

неконкурентоспособны. Оборудование тех фабрик, что еще работают, устарело, менеджмент не в состоянии обеспечить актуальные требования рынка, поэтому все заказывается за рубежом»<sup>9</sup>.

Говорить о таких необходимых устройствах, как GPS-навигаторы, фото- и видеокамеры, бинокли, подзорные трубы, оптические и коллиматорные прицелы, не приходится, поскольку это предметы высокотехнологического производства и доля отечественного производителя на этом рынке весьма низка.

Если бы проблему инфраструктурных ограничений удалось преодолеть, то тогда можно было бы рассчитывать на выход к пропорциям, характерным для США. Так, если ВВП США составил в 2014 г. по паритету покупательной способности 17,5 трлн долл., по версии МВФ, то для России этот показатель выражен только 3,6 трлн<sup>10</sup>. При выходе России на американские пропорции и с учетом оборота индустрии экологической рекреации в США на уровне 145 млрд долл. этот показатель мог бы составить 29 млрд.

Как отмечалось выше, экологический туризм на сегодняшний день у нас находится в зачаточном состоянии. В то же время экотуризм, бесспорно, может быть весьма привлекателен не только как источник улучшения здоровья населения, но как исключительно коммерческая индустрия. В работе С.М. Никонорова «Развитие экотуризма: региональная модель на примере Приволжского федерального округа» приводятся следующие экономические плюсы развития экологического туризма: «Делая вывод о стратегическом развитии экотуризма в ПФО как чисто

---

<sup>9</sup> <http://polpred.com/news/?cnt=195&sector=24&page=14>

<sup>10</sup>

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/weorept.aspx?sy=2012&ey=2014&sic=1&sort=country&ds=%2C&br=1&pr1.x=30&pr1.y=9&c=512,941,914,446,612,666,614,668,311,672,213,946,911,137,193,962,122,674,912,676,313,548,419,556,513,678,316,181,913,682,124,684,339,273,638,921,514,948,218,943,963,686,616,688,223,518,516,728,918,558,748,138,618,196,522,278,622,692,156,694,624,142,626,449,628,564,228,283,924,853,233,288,632,293,636,566,634,964,238,182,662,453,960,968,423,922,935,714,128,862,611,716,321,456,243,722,248,942,469,718,253,724,642,576,643,936,939,961,644,813,819,199,172,184,132,524,646,361,648,362,915,364,134,732,652,366,174,734,328,144,258,146,656,463,654,528,336,923,263,738,268,578,532,537,944,742,176,866,534,369,536,744,429,186,433,925,178,869,436,746,136,926,343,466,158,112,439,111,916,298,664,927,826,846,542,299,967,582,443,474,917,754,544,698&s=PPP&grp=0&a=>

экономической категории, мы в рамках исследования получили 11 пунктов позитивного влияния туризма на социально-эколого-экономическую обстановку в регионе:

- Деятельность экотуристских фирм выгодна с экономической точки зрения всем участникам: туристы получают качественный экотуристский продукт; сотрудники туристской организации — заработную плату; бизнесмены — прибыль; регион — пополнение бюджета за счет налогов и сборов.

- С экономической точки зрения большое значение имеет синергетический эффект экотуризма в виде дополнительного спроса на туристские товары и услуги. Особенность экотуризма состоит в том, что он выступает катализатором новой волны потребительского спроса, т.к. увеличивает спрос приезжающих на отдых туристов на местные товары и услуги.

- Увеличение продаж продукции местной промышленности естественным образом увеличивает доходы региона, в котором она находится. Это можно также стимулировать путем установления в регионах пребывания, в зонах туристского благопритствования — магазинов tax-free либо отделов tax-free в действующих магазинах региона, но только на продукцию местной региональной промышленности. Одновременно с этим государство должно снизить налоговое бремя для предпринимателей — изготовителей экотуристской продукции. Сам механизм системы tax-free может быть вариативен — оформление скидки в магазине на кассе, при предъявлении заграничного паспорта (пример: Турция); оформление и возврат части расходов в денежной форме при пересечении границы страны/региона (пример: Финляндия). Отчасти это позволит решить проблему учета въездных международных туристов.

▪ Стабильный спрос на комплекс экотуристских товаров и услуг, сформированный туристами, требует их производства. Поэтому благодаря агломерационному эффекту экотуризм содействует развитию региональных отраслей, выпускающих предметы потребления. Вследствие этого производство потребительских товаров интенсивно развивается, принося положительную динамику в стратегическом развитии своего региона и повышая уровень жизни населения.

▪ Экотуризм изменяет удельный вес расходов на общественный транспорт региона.

▪ Экотуризм увеличивает доходы местных и региональных средств связи (почтовое, телеграфное и телефонное обслуживание).

▪ По мере развития мобильного экотуризма увеличиваются расходы экотуристов на туристское снаряжение, которое, как правило, не используется в повседневной жизни. Его продажа и аренда приносят также существенный доход.

▪ Увеличение экотуристских потоков значительно повышает спрос на сувенирную продукцию и изделия местного кустарного промысла. Кроме дополнительного дохода продажа таких изделий может служить рекламой регионального туристского центра (зоны туристского благоприятствования). Развитие туризма положительно влияет на возрождение народных промыслов, традиций и фольклора.

▪ Развитие экотуристского бизнеса увеличивает спрос на продукцию сельского хозяйства региона.

▪ Сооружение средств экотуристского размещения положительно сказывается на состоянии конъюнктуры в строительстве. Расширяется и модернизируется региональная экотуристская инфраструктура.

▪ Экотуризм способствует притоку иностранной валюты. Причем не только в виде оплаты за туристское обслуживание, но и путем ее обмена на повседневные нужды туристов<sup>11</sup>».

Экотуристический бизнес по своей организации практически совпадает с охотхозяйственным, с тем лишь отличием, что вместо оружия экотуристы используют фотовидеотехнику и оптику для наблюдений. Но и здесь встает та же проблема, что и в охотничьем хозяйстве — неразвитость инфраструктуры, которая, в свою очередь, обусловлена низким качеством деловой среды и высокой степенью коррупции, большим числом рейдерских захватов бизнеса чиновниками. Впрочем, эта проблема специфична для всех сфер экономики России.

Сжато это сформулировано Мирославом Мадейски, генеральным директором «Охотклуба Дианы», которому на собственном опыте пришлось столкнуться с проблемой ведения охотничьего хозяйства: «Однако и тут обстоятельства — мрачные. Законодатели сводят на нет все инициативы. Условия созданы только для своры чиновников, чтобы они могли жрать, жрать и жрать до последнего животного или до последнего фанатика охотхозяйственной деятельности, и никому нет дела до того, чтобы попробовать что-то изменить. Я в своих публичных обращениях к президенту страны указывал на необходимость что-нибудь предпринять, чтобы охотхозяйство как полноправная отрасль могло бы саморегулироваться в рамках рыночной экономики. Также я обращался к министру природных ресурсов, ответственному за вопросы диких охотничьих животных и охоты, — ноль реакции, более того — даже никакого ответа не последовало. Голос Союза охотпользователей и других охотничьих кругов тоже слушать никто не хочет. В некоторых субъектах Российской Федерации якобы выделены средства для поддержки фермерства, в некоторых — на поддержку эко- или агротуризма, но

---

<sup>11</sup> [http://sustainabledevelopment.ru/upload/File/Books\\_2013/2013\\_Ecoturizm.pdf](http://sustainabledevelopment.ru/upload/File/Books_2013/2013_Ecoturizm.pdf)

пользы от этого никакой, и результатов — ноль, поскольку не создана прозрачная, внятная и понятная охотпользователю система поддержки и контроля. Фонды создаются лишь для того, чтобы распределить бюджетные средства среди приближенных чиновников, дабы средства вернулись им же в собственный карман.

Казалось бы, что для существования охотничьей отрасли придумывать ничего не нужно, ведь по всей стране действует система охотпользователей. В основном это юридические лица, действующие как субъекты экономической деятельности, с необходимой структурой стандартного предприятия, пусть малого, но со штатом работников и действующей отчетностью. И тут парадокс: ни одному охотпользователю, любой формы собственности, не по силам обеспечить выполнение всех требований, оговоренных Законами, за счет выручки, поступающей от продажи охоты на диких охотничьих животных вольного содержания. А вот если тем действующим охотничьим предприятиям дать возможность заниматься сельскохозяйственным и туристическим направлениями, где то же самое руководство охотхозяйства и административные работники, не сильно увеличивая общие издержки предприятия, могли бы выручить дополнительные средства за счет реализации дополнительной продукции и дополнительных услуг? Улучшился бы тогда баланс предприятия? Безусловно бы улучшился, если только дополнительные направления могли бы стать прибыльными. Многие задают вопрос: почему фермер или колхоз имеет доступ к льготам и кредитам, а охотпользователь — нет? Почему предприниматель, запустивший мини-гостиницу в рамках эко- или агротуризма, может претендовать на компенсацию некоторых расходов, а повсеместно действующие охотничьи базы могут рассчитывать только на самих себя, работая всего на несколько охотничьих заездов в год? До сих пор в нашей стране пока еще не существует система информации и



бронирования, что могло бы увеличить занятость действующих охотничьих баз — мини-гостиниц!»<sup>12</sup>

Также определенной проблемой является формирование спроса на услуги индустрии рекреации в условиях дикой природы. Дело в том, что современный обыватель, проживающий в городах, зачастую просто не знаком с дикой природой, его жизнь протекает на заасфальтированном пространстве, отдых ограничивается пляжным туризмом, а путешествия — терминалами аэропортов. Для реализации рекреационного потенциала дикой природы России необходима также специальная образовательная программа. Но ей необходимо посвятить отдельное исследование, а пока что по результатам сказанного можно подвести некоторые итоги.

#### **Выводы:**

1. Потенциал коммерческого освоения воспроизводимых природных ресурсов Российской Федерации, в частности рекреационных ресурсов дикой природы, весьма велик и составляет минимум 29 млрд долл. годового оборота.

2. Реализация потенциала коммерческой рекреации в условиях дикой природы сдерживается слаборазвитой инфраструктурой и неблагоприятным деловым климатом.

3. К упущенной экономической выгоде относится оборот индустрий, сопряженных с рекреацией в условиях дикой природы: производство туристической одежды, снаряжения, оружия, боеприпасов, транспортных средств, оптики и фототехники и т.д., а также сопряженных отраслей второго порядка: тонкой химии органического синтеза, спецметаллургии, механических производств, программного обеспечения и т.д.

4. В силу того что эффект рекреации в условиях дикой природы не исчерпывается исключительно коммерческим результатом в виде

---

<sup>12</sup> <http://www.oxota-ru.ru/articles/pravovye-i-ekonomicheskie-aspekty-vedeniya-ohotnichego-hozyaystva>

прибыли или доли в ВВП, а является также средством профилактики заболеваемости и укрепления здоровья нации, необходимо цели развития рекреации в условиях дикой природы и цели развития сопряженных отраслей первого порядка внести в перечень главных национальных приоритетов.