

УДК 332.72

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО РЫНКА КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Куклин А.В.

к.э.н.

Вятский государственный университет

Киров, Россия

Вылегжанина Л.О.

магистрант

Вятский государственный университет

Киров, Россия

Аннотация

Развитие рынка земли и вовлечение в хозяйственное использование земельных участков позволяет увеличить доходы региональных и местных бюджетов и способствует развитию предпринимательства. В статье рассматривается использование земельного участка с целью развития туризма в Кировской области и роста доходов бюджета. На примере сельской территории в Советском районе предлагается реализовать проект туристической базы. Проводятся экономические расчеты по обоснованию эффективности проекта для инвестора и для регионального и местного бюджетов. Делается вывод о том, что рациональное использование земель может быть фактором развития сельских территорий и использоваться органами власти для повышения своих доходов и повышения привлекательности региона.

Ключевые слова: рынок земли, туризм, вовлечение земельных участков, рациональное использование земли, развитие сельских территорий

***THE DEVELOPMENT OF TOURISM AS A FACTOR OF INCREASING
THE EFFICIENCY OF THE FUNCTIONING OF THE LAND MARKET OF
THE KIROV REGION***

Kuklin A.V.

Candidate of Economics Associate

Vyatka State University

Kirov, Russia

Vylegzhanina L.O.

Master's degree student

Vyatka State University

Kirov, Russia

Abstract

The development of the land market and involvement in the economic use of land plots allows increasing the revenues of regional and local budgets and contributes to the development of entrepreneurship. The article considers the use of a land plot for the development of tourism in the Kirov region and the growth of budget revenues. Using the example of a rural territory in the Sovetsky district, it is proposed to implement a project of a tourist base. Economic calculations are carried out to justify the effectiveness of the project for the investor and for the regional and local budgets. It is concluded that. That the rational use of land can be a factor in the development of rural areas and be used by the authorities to increase their income and increase the attractiveness of the region.

Keywords: land market, tourism, involvement of land plots, rational use of land, rural development

Введение

В нашей стране имеется большой объем земельных ресурсов, которые находятся в распоряжении государства, но не вовлечены в хозяйственный оборот и не приносят дохода в бюджет. Это особенно актуально для региональных
Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ ЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

и местных бюджетов, в том числе и в Кировской области. Поэтому развитие рынка земли и вовлечение в хозяйственное использование земельных участков могло бы стать дополнительным источником бюджетных поступлений.

Земельные участки, зарегистрированные в государственной собственности, необходимо активно вводить в оборот, чтобы земли не простаивали и не приходили в запустение, принося при этом доход в областной бюджет. В этом случае оптимальным способом решения одной из основных задач, стоящих перед рынком земли, является поиск эффективных пользователей для земельных участков.

Существует необходимость в постоянном мониторинге и регулировании земельных ресурсов и земельных отношений, являющихся частью системы территориального управления, направленных на удовлетворение потребностей населения и бизнеса, а также других групп, заинтересованных в земле и их услугах, которые имеют свою специфическую ценность для каждого отдельного субъекта, посредством их предложения и продвижения.

Целью развития рынка земли должно быть создание условий постоянного эффективного использования земель и разработка системы мер, направленных на увеличение оборота земельных участков для увеличения доходов и повышения конкурентоспособности территории. Мероприятия, направленные на увеличение аренды и продажи земельных участков, могут быть использованы для изменения восприятия территорий с целью стимулирования развития производства, туризма, строительства, повышения и стабилизации уровня жизни населения, а также привлечения инвестиционных вложений [6].

В данной статье представлен один из способов повышения эффективности функционирования земельного рынка путем формирования туристического продукта из неиспользуемого земельного участка, который будет удовлетворять потребности людей в отдыхе и оздоровлении, а также способствовать развитию сельских территорий.

Анализ потенциала сельской местности

Анализ потенциала той или иной территории является первоначальной стадией создания рыночного продукта, а затем уже последует ориентация на конкретную специализацию формируемой площадки.

Анализ Советского района Кировской области показал следующее:

- расположение района достаточно выгодное, он расположен в юго-западной части Кировской области (город Советск является узлом автодорог);
- климатические условия умеренно-континентальные;
- территория района неравномерна развита и заселена, наибольшая концентрация населения и производства в районном центре – город Советск;
- территория характеризуется высоким уровнем развития сельского хозяйства (91,6 % от площади всех земель приходится на земли сельскохозяйственного назначения);
- так же характерно сильное развитие промышленного потенциала.

Подробный SWOT-анализ данной территории приведен в табл. 1.

Таблица 1 – SWOT-анализ Советского района

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Уникальность природных характеристик территории;</p> <p>Наличие трудовых ресурсов;</p> <p>Хорошая транспортная доступность;</p> <p>Наличие исторических памятников;</p> <p>Достаточно известное местоположение;</p> <p>отсутствие экологически вредных производств;</p> <p>Благоприятный климат;</p> <p>Наличие необрабатываемых сельскохозяйственных угодий;</p> <p>Наличие свободных земельных участков для размещения производственных объектов.</p>	<p>Удаленное расположение от областного центра (120 км);</p> <p>Неравномерность освоения территории;</p> <p>Недостаточно развитый досуг для молодежи;</p> <p>Отсутствие туристических маршрутов.</p>
Возможности	Угрозы
<p>Развитие туристической деятельности;</p> <p>Привлечение инвестиций в расширение существующих производств, создание новых производств и новых видов продукции;</p> <p>Увеличение объемов сельскохозяйственного производства;</p>	<p>Рост цен на строительные материалы</p> <p>Неблагоприятные социально-политические изменения;</p> <p>Подвержен неблагоприятным метеорологическим явлениям, которые могут привести к неурожаю;</p> <p>Истощение природных ресурсов в резуль-</p>

Развитие сельскохозяйственной кооперации; Развитие лесной и деревообрабатывающей отрасли; Газификация района природным газом;	тате неэффективного и не рационального использования; Заращение неиспользуемых земель сельскохозяйственного назначения; Недостаточная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей со стороны государства;
---	---

По результатам проведенного анализа был сделан вывод о том, что Советский район можно отнести к территориям благоприятным для организации рекреационной деятельности. Однако, сезонный отдых населения в этом районе носит стихийный характер.

Поэтому для того, чтобы организовать отдых населения, необходимо выделить и обустроить зоны отдыха. Следует также сосредоточиться на том факте, что важно вести здоровый образ жизни и популяризировать спортивные мероприятия.

Формирование туристического продукта из земельного участка

В качестве примера сельского туристического продукта из неиспользуемого земельного участка предлагается реализовать проект базы отдыха на территории Родыгинского сельского поселения Советского района Кировской области. Выбор земельного участка обуславливается тем, что он входит в перечень земельных участков, находящихся в собственности Кировской области, который может быть предоставлен гражданам и юридическим лицам. Местоположение данного участка на юго-западе поселка Фокино, один километр до реки Немда (рис. 1). Участок площадью 18,61 га имеет статус учтенный.

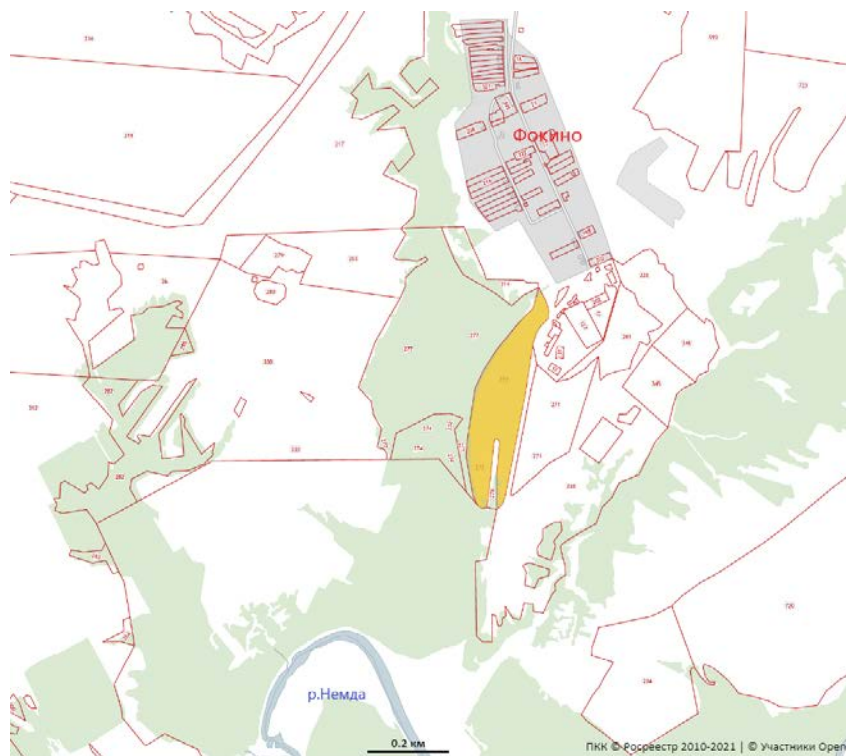


Рис. 1 – Земельный участок под реализацию проекта базы отдыха [8]

Название для базы отдыха будет связано с расположенным неподалеку Береснятским водопадом и будет называться «Береснят». Водопад – необычное явление не только для природы Кировской области, но и большая редкость для всего Поволжья.

Трехступенчатый Береснятский водопад считается одним из символов Советского района Кировской области, уникальным памятником природы, известным далеко за пределами региона. Он входит в список туристических достопримечательностей Поволжья. Над рекой Немда возвышается скалистый массив, покрытый густым лесом, и неожиданно для глаз открывается поляна с водопадом – до неё нужно добираться через густой лес по дороге вдоль берега Немды. А когда ваш путь пересечёт ручей – вы увидите глубокое, узкое ущелье в форме каньона, а высоко между лесистых скал – великолепие водяных струй. Особенно красиво это зрелище, когда солнце светит в расселину. К водопаду ведёт хорошо натоптанная туристами дорога, доступная в любое время года.

Раньше в верховьях ручья стояла деревня Береснята, её именем и назван водопад.

Ниже по течению Немды находится Буржатский утёс – тоже памятник природы. Плотная монолитная скальная стенка, скрытая со стороны реки густым хвойным лесом, тянется на 250 м от оврага с водопадом до Буржатского утёса.

Учитывая близость неиспользуемого земельного участка к данному чуду природы, такое расположение кажется идеальным для открытия базы отдыха. Немаловажно и то, что расстояние до населенного пункта небольшое.

Сегментирование и выбор целевой аудитории

Одновременно с выбором ориентации рыночного продукта на сельскую местность необходимо выяснить, какой потенциальной целевой аудиторией он будет пользоваться спросом. Потребительская аудитория выбирается посредством сегментирования (табл. 2).

Таблица 2 – Сегментирование потенциальных потребителей

Признаки	Характеристика	Статистика, тыс. чел.	Расчет потенциальных потребителей, %
Возраст	18-34	291	46
	35-54	341	54
Семейное положение	Семьи с детьми	474	75
	Одинокие люди	158	25
Социальный статус	Студенты	120	19
	Трудоспособные	512	81
Уровень дохода	Высокий	126	20
	Средний	480	76
	Низкий	25	4
Население	Городское	63	10
	Туристы	569	90
Посещаемость	Раз в 3 года	От общего числа посетителей	50
По цене	Чувствительные	От общего числа посетителей	90
По услугам	Приверженцы	От общего числа посетителей	20
	Случайные		50
	Сезонные		30
Побудительный мотив	Отдых	От общего числа посетителей	70
	Развлечения		30

Сезонность	Лето	От общего числа посетителей	80
	Зима		20
Длительность	1-2 суток	От общего числа посетителей	30
	14 дней		70

Потенциальными потребителями будут люди в возрасте от 18 до 54 лет имеющие средний доход. Одной из причин выбора базы для них является возможность отдохнуть. Работающие больше заинтересованы, так как они ищут место, для проведения отпуска. Рассчитывается, что 80% потребителей будут посещать базу в летний сезон, так как большую часть населения привлекает отдых в теплое время года. Длительность пребывания – не более 2-х недель. Появление любителей будет зависеть от впечатления, производимого от отдыха на базе.

Помимо физических лиц, потребителями также будут юридические лица или бизнес-потребители, такие как различные туристические агентства; арендаторы кабинетов (торговля и лечение); предприятия, которые будут организовывать встречи в гостевом зале.

На следующем этапе выбирается направление развития с учетом имеющихся ресурсов и возможностей.

Новым продуктом является база отдыха «Береснят», она будет находиться в одном из живописных мест Кировской области в сельском поселении Родыгенское, близ деревни Фокино, рядом с рекой Немда. База будет расположена недалеко от центра поселка, ее будут окружать потрясающие хвойный леса. Это место спокойствия, умиротворения и уединения позволит отдыхающим полностью отвлечься от городской суеты и насладиться чистым лесным воздухом. Посетителям будет предоставлено 5 - 6 коттеджей разной вместимостью. Общая вместимость 100 человек. От парковки будет проложено две дороги, одна на трассу, другая до Береснятского водопада.

Аудитория представлена людьми в возрасте от 18 до 54 лет, со средним доходом, по большей части туристами, а также бизнес-потребителями.

Стратегия диверсификации. Ключевым фактором посещения базы отдыха будет возможность увидеть уникальные места (река Немда, Береснятский водопад, Буржатский утес). Привлечение клиентов будет осуществляться за счет доступной цены, скидок и экологизации. Услуга трансфера позволит туристам без личного транспорта, без проблем добраться до места. Трехразовое питание, спортивный инвентарь, уютная обстановка – обеспечат хорошие отзывы о базе и соответственно заинтересованность новых лиц в посещении. Чтобы население узнало о базе отдыха можно разместить рекламу в СМИ и Интернет, в турфирмах.

Ценность формируемого туристического продукта заключается в следующих элементах:

- уютное, комфортное и спокойное место для семейного отдыха;
- выездной корпоративный праздник, вечеринка с друзьями или деловое событие;
- оздоровительный отдых на свежем воздухе;
- питание включено в стоимость проживания;
- элементы благоустройства местности: автостоянка; ландшафтный дизайн подхода к реке; деревянные беседки, волейбольная и детская площадки, скамейки, шезлонги и др.;
- 5 - 6 коттеджей разной вместимостью (в среднем на одного человека необходимо 10 кв. м жилой площади);
- велотрек от базы до водопада через лес и обратно летом и лыжня зимой;
- рыболовные снасти и спортивный инвентарь: мячи, лыжи, велосипеды, палатки;
- летняя веранда, места для костра и мангала;
- предусмотрен трансфер из города Кирова;

Проект масштабный и на его открытие потребуется примерно 6 месяцев. Затраты на обустройство базы представлены в таблице 3.

Первый этап после выбора земельного участка идёт оформление документов. Для начала нужно разобраться в виде разрешенного использования и Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ ЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

изменить его с земель для сельскохозяйственного использования на земли природно-познавательного туризма (код вида разрешенного использования земельного участка - 5.2). Это возможно сделать, обратившись в орган регистрации прав с заявлением, форма которого утверждена приказом Минэкономразвития России от 08.12.2015 №920. Данная государственная услуга предоставляется заявителям бесплатно.

Таблица 3 - Затраты на обустройство базы представлены в таблице.

№ п/п	Показатели	Год, руб.		
		2021 (за 6 месяцев)	2022	2023
1.	Первоначальные затраты	3420000	-	-
1.1.	Регистрация, оформление бизнеса	10000	-	-
1.2.	Приобретение земельного участка (кадастровая стоимость)	350000	-	-
1.3.	Затраты на строительство и мебель	2500000	-	-
1.4.	Инвентарь	100000	-	-
1.5.	Проведение коммуникаций	420000	-	-
1.6.	Средства и материалы	40000	-	-
2.	Текущие расходы	100000	3460000	3730000
2.1.	Заработная плата персонала	-	1440000	1550000
2.2.	Пополнение запаса продуктов	-	1200000	1300000
2.3.	Коммунальные расходы	-	600000	650000
2.4.	Затраты на проживание и рекламу	50000	120000	130000
2.5.	Резервный фонд	50000	100000	100000

Ценовая политика – в среднем стоимость суток пребывания с учетом трехразового питания составит 900-1200 руб./чел.; для местных жителей скидка 30% на все виды услуг. План продаж от реализации проекта представлен в таблице 4.

Таблица 4 - План продаж от реализации проекта, руб.

Показатели	1 квартал 2022 г.	2 квартал 2022 г.	1 квартал 2023 г.	2 квартал 2023 г.
Заполняемость, %	23%	35%	52%	61%
Количество дней, дней	181	184	181	184
Средний чек, руб.	1050	1050	1050	1050
Выручка, руб.	4371150	6762000	9882600	11785200
Прочие виды услуг, руб.	437115	676200	988260	117852
Выручка итого, руб.	4808265	7438200	10870860	11903052

В среднем с учетом 23-61% загрузки базы отдыха этот бизнес будет приносить ориентировочно 1500000 руб./мес.

Данный проект принесет доход не только частному лицу, готовому воплотить его, но и организует налоговые отчисления в федеральный и региональный бюджеты (Таблица 5).

Таблица 5 - Отчет о доходах и расходах

№ п/п	Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.
1.	Выручка	0	12246465	22773912
2.	Затраты	3520000	3460000	3730000
3.	Налоговые отчисления	5138	3989061	8147480,4
3.1.	Налог на прибыль, 20%	-	1757293	3808782,4
3.2.	НДС на услуги гостиницы, 20%	-	2226630	4333560
3.3.	Налог на землю, 1,5%	5138	5138	5138
4.	Чистая прибыль	-3525138	+4797404	+10896431,6

С такой заполняемостью база отдыха окупит себя уже во втором квартале 2022 года и начнет приносить доход организации, даже с учетом налоговых отчислений.

Заключение

Таким образом, в заключении можно сказать, что повышение эффективности функционирования земельного рынка путем развития рекреационных зон позволяет увеличить доходы региональных и местных бюджетов и способствует развитию предпринимательства.

Развитие индустрии услуг на основе туристических предложений будет способствовать увеличению занятости населения, развитию традиционных видов хозяйственной деятельности и активизации деятельности отдельных отраслей (строительные организации, производство сувениров, сельское хозяйство, пищевая промышленность).

Библиографический список:

1. «Градостроительный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 16.12.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.12.2019)
2. Актуальные проблемы развития земельного законодательства и смежных отраслей (к международной научно-практической конференции «Векторы развития законодательного обеспечения государственной земельной политики: опыт XX века и современность», Государственный университет по землеустройству, 18 декабря 2018 г.): монография. / Липски С.А., Боголюбов С.А., Жариков Ю.Г., Гордиенко И.И., Конокотин Д.Н., Нижник Л.С., Позднякова Е.А., Самойленко Д.В., Фаткулина А.В., Царев А.А. / Под ред. С.А.Липски. – М.: ИП КИМ Л.А., 2018. – 186 с.
3. Вилисова А.С. Земельный рынок региона: понятие, сущность, основные участники // Современные научные исследования и инновации. 2017. - № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://web.snauka.ru/issues/2017/01/77246> (дата обращения: 23.06.2021).
4. Иохин В.Я. Экономическая теория: учебник / В. Я. Иохин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд-во Юрайт, 2018. — 353 с.
5. Комаров С.И. Прогнозирование и планирование использования земельных ресурсов и объектов недвижимости : учебник для бакалавриата и магистратуры / С. И. Комаров, А. А. Рассказова. — М.: Изд-тво Юрайт, 2018. — 298 с.
6. Маркетинг земель: теория, методология, инструментарий: монография / Улицкая Н.Ю., Семеркова Л.Н. Москва, 2017. – 260 с.
7. Официальный сайт Росреестра. [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://rosreestr.ru> (Дата обращения 22.06.2021)
8. Портал услуг «Публичная кадастровая карта»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://pkk.rosreestr.ru> (дата обращения 22.06.2021)
9. Раздел в монографии "Актуальные проблемы предпринимательско-Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ ЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

го, корпоративного, экологического и трудового права : монография : в 2 т. Т. II / отв. ред. С. Д. Могилевский, Ю. Г. Лескова, О. А. Золотова, О. В. Сушкова. – М.: РГ-Пресс, 2019. – 608 с. " О рациональности использования земельного участка для общества и его правообладателя" (Липски С.А. С. 416-424)

10. Соколова Н.Г. Исследование поведенческой реакции населения в сфере услуг местной администрации: маркетинговый подход // Казанский экономический вестник. – Казань: 2014. № 1 (9). – С. 67-73.

11. Улицкая Н.Ю. Анализ землепользования для формирования инвестиционной площадки как инструмент управления развитием территории // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. – № 5. – С. 182-186.

12. Улицкая Н.Ю., Пикалова О.А., Васина Т.И. Методика оценки ценности территории, удовлетворяющей потребности человека в местожительстве, работе и отдыхе // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2015. – № 2 (14). – С. 215-223.

Оригинальность 81%