

В.М. Заяць

**РОЗВИТОК РИНКУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ**

Монографія

Київ
ННЦ «Інститут аграрної економіки»
2011

УДК 332.72/.622:631.11:330.341.2

ББК 65.32

312

Рецензенти: *Федоров М.М.*, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу земельних відносин Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»;
Мороз О.О., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри підготовки менеджерів Вінницького Національного технічного університету;
Осташко Т.О., доктор економічних наук, член-кореспондент НААН, головний науковий співробітник ДУ «Інститут прогнозування НАН України»

Рекомендовано до друку вченою радою Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» (протокол № 7 від 10 липня 2011 р.)

Заяць Віктор Мефодійович.

312 Розвиток ринку сільськогосподарських земель : монографія / Заяць В. М. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 390 с.

ISBN 978-966-669-370-2

Обґрунтовано методологічні основи розвитку ринку землі як форми доступу сільськогосподарських виробників до земельних ресурсів, суспільно-економічного механізму її переходу до більш продуктивного використання. Удосконалено методологічні та методичні підходи ринкової оцінки стосовно ділянок, використовуваних у сільськогосподарському виробництві. Здійснено аналіз сучасних інституційних та економічних умов формування та функціонування ринку сільськогосподарських угідь в Україні, інтересів основних груп його учасників (сільськогосподарських підприємств та особистих селянських господарств). Розроблено методологію формування інституційних та економічних механізмів регулювання ринку земель.

Розрахована на науковців, працівників органів державної влади та місцевого самоврядування, викладачів і студентів вищих навчальних закладів, оцінювачів та інших фахівців ринкової інфраструктури, зацікавлених у розвитку ринку сільськогосподарських земель.

УДК 332.72/.622:631.11:330.341.2

ББК 65.32

ISBN 978-966-669-370-2

© Заяць В.М., 2011

ВСТУП

Україна розпочала черговий етап трансформації земельних відносин. Вкотре розгортаються дискусії щодо своєчасності та умов впровадження ринкового обороту прав власності на сільськогосподарські землі. До цього етапу країна прийшла збагаченою повчальним досвідом їх роздержавлення та широкого впровадження орендних відносин.

Разом із тим, у процесі суспільних змін виявилися ряд застережень щодо розвитку ринку сільськогосподарських земель. Це стосується неприйнятних для суспільства форм спекуляції правами на землю та пов'язаних із ними потенційних обмежень конкуренції виробників на ринку землі. За певних умов спекулятивний попит непрофесійних інвесторів на землю здатен виштовхнути з галузі багатьох виробників (насамперед, малих господарств).

Викликають застереження й ризики надмірної концентрації земельної власності окремими родинами, корпораціями та групами впливу, що сприймається більшістю громадян як посягання на їх свободи.

Відчуваючи порівняну слабкість вітчизняної економіки, суспільство воліє також обмежити продаж прав власності на землю іноземцям. Насамперед це стосується сільгоспугідь – зазвичай вони мають порівняно нижчу вартість, а для селян ще й нерозривно пов'язані з їх способом життя.

При цьому головною проблемою вітчизняних земельних відносин залишається недостатня визначеність прав та пов'язаного з ними режиму використання землі, що призводить до намагання компенсувати ризики невизначеності адміністративним супроводом рішень власників та їх контрагентів. Воно репрезентує недооцінку суспільного значення приватної власності та механізмів її ринкового обороту й загрожує недобросовісним використанням можливостей адміністративного впливу на ринку землі.

З огляду на суперечливе суспільне сприйняття, економічного пояснення потребує взаємозв'язок ринкового обороту сільськогосподарських земель та продуктивності їх використання. Тому

кінцевим завданням проведеного дослідження було вивчення впливу ринкових форм реалізації прав власності на впровадження передових технологій та здійснення довгострокових поліпшень землі, що зумовлюють зростання продуктивності її використання. Він забезпечує позитивну залежність між інституціями, на яких базуються ринкові земельні відносини, та рівнем національного багатства.

Дослідження, здійснені такими вітчизняними вченими, як В.Г. Андрійчук, П.І. Гайдуцький, В.П. Галушко, А.С. Даниленко, Д.І. Добряк, Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк, Л.Я. Новаковський, О.М. Онищенко, Т.О. Осташко, Б.Й. Пасхавер, П.Т. Саблук, А.М. Третьяк, М.М. Федоров, М.А. Хвесик, В.В. Юрчишин щодо змісту та розвитку ринку сільськогосподарських земель свідчать, що положення економічної теорії, визначені представниками всіх її шкіл, мають бути переосмислені стосовно вітчизняних умов. Коректне уточнення та використання її інструментів є чинником становлення ефективних інституцій національного ринку землі.

Особистим внеском автора, представленим у пропонованій читачам монографії, є методологія ринку землі, що ґрунтується на припущенні про взаємозалежну подільність прав власності на землю та її факторного доходу (земельної ренти). Вона дає змогу не тільки пояснити розмаїття рішень власників землі та її користувачів стосовно комбінування виробничих факторів із землею, а й визначити ефективний методичний інструментарій аналізу ринку землі та його регулювання. Зокрема, це стосується розвинутих (спільно з співавторами Методики експертної грошової оцінки) методичних підходів та методів визначення ринкової вартості земельних ділянок.

Прозорий ринок прав власності на землю – *недостатня*, проте *необхідна* передумова конкурентоспроможності національної економіки. Її необхідність зумовлена прагненням суспільства до покращення матеріальних умов розвитку духовності та динамікою міжнародної конкуренції – вітчизняні сільгоспвиробники повинні мати якнайбільше можливостей розвитку та впровадження передових форм ефективного використання землі.

РОЗДІЛ I

РИНОК ЗЕМЛІ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

1.1. Економічна теорія прав на землю

Дефіцитність придатної для виробництва землі та обмежена продуктивність її використання зумовлюють суспільну значимість прав на об'єкти земельної власності. Згадані права виступають інструментами ідентифікації об'єктів прикладання та захисту зусиль щодо здійснення поліпшень, а рівень їх ринкової передаваності зумовлює приплив мобільних (антропогенних) виробничих факторів до землі.

Відтак, права власності, що визначають джерела створення та механізми розподілу доходу землі, захищають користувачів, здатних забезпечити найвищий рівень її продуктивності. В явній або опосередкованій формі інтерес до їх соціально-економічного впливу нерідко виступав провідним мотивом економічної теорії. Прикладом тут можуть слугувати роботи В. Петті, який аналізує інституційні умови виникнення та сплати земельної ренти, підкреслював вплив прав власності на вартість землі [79, с. 106-111; 271].

Фізіократи на чолі з Ф. Кене, розглядаючи землю як єдине джерело багатства, пропонували оподаткування землевласників як класу, багатства якого породжені не працею, а правами на землю (згодом ідею «єдиного податку» активно розвивав американський економіст Г. Джордж) [111, 177].

Суттєвою складовою доробку класичної школи політекономії в особі А. Сміта та Д. Рікардо був вплив відносин щодо розподілу продукту виробництва та привласнення земельної ренти на накопичення капіталу, яке розглядалося в якості видимої ознаки суспільного багатства та передумови його постійного зростання [293, 310]. Аналіз земельної власності містять також роботи Дж. С. Мілля, який розвиваючи традиційні погляди на них як інструмент розподілу суспільного багатства, неабиякого значення надавав еволюції селянської власності на землю [243].

Методологічний засновок щодо впливу відносин власності на виробництво сформульований К. Марксом та Ф. Енгельсом, які розвинули їх критичний аналіз до висновку про невідворотність кардинальних соціально-економічних змін на основі заміни політичної системи [222, 366].

Ідея про те, що ринковий обмін являє собою обмін корисністю об'єктів на основі суб'єктивних уявлень про їх цінність та відповідних повноважень сторін, належить одному із засновників австрійської школи політекономії О. Бем-Баверку [56].

Наполеглива критика абстрагування політичної економії від інституціональних умов економічної діяльності була провідним мотивом інституціоналізму, як окремої течії економічного та соціального аналізу, започаткованої Т. Вебленом [71, 105].

Вихідне положення про те, що відносини власності є чинником поєднання розрізаних знань індивідів в колективне знання як основу знеособленого обміну належить одному з фундаторів неолібералізму (нова австрійська школа) Ф. Хайеку [344].

Проте пріоритет у виділенні теорії прав власності в окремих напрям *економічної науки* належить Р. Коузу, А. Алчану, Д. Норту та їх послідовникам [48, 80, 186, 187, 254, 255, 257, 275, 364, 376, 377, 419]. Вони започаткували інтерпретацію системи прав власності як регулятора та чинника мотивації економічних агентів та заклали основи економічного аналізу інституцій.

Виведення представниками нової інституційної економічної теорії відносин власності із дефіциту ресурсу є продовженням традиції Д. Рікардо – цим визнається нереалістичність привласнення в умовах повної його доступності [293, с. 112-123]. Натомість права власності розглядаються як універсальний інструмент розподілу та використання дефіцитних ресурсів виробництва (зокрема, землі).

Зростання суспільного інтересу до такого напрямку економічних досліджень було зумовлене закінченням Другої світової війни, що стимулювало осмислення світоглядних та інституційних цінностей країн з усталеною традицією економічного та політичного лібералізму. Відтепер аналіз впливу інституційних умов на ефективність роботи «невидимої руки» став нагальною

необхідністю з огляду на небувалі темпи глобалізації, складнощі трансформації та міжнародної інтеграції країн з неринковими економіками.

Для України, яка переживає складний період трансформації суспільних інституцій, питання визначення та забезпечення умов ефективної реалізації прав власності має доленосне значення. До нього прикута увага багатьох вітчизняних вчених, які підкреслюють провідний вплив відносин власності на ефективність функціонування економіки. Зокрема, це стосується П.І.Гайдуцького, А.С.Гальчинського, Д.С.Добржяка, П.Т.Саблука, Ю.О.Луценка, М.І.Маліка, В.Я.Меселя-Веселяка, Л.Я.Новаківського, О.М.Онищенко, М.М.Федорова, В.В.Юрчишина, інших економістів-аграрників, роботи яких передували організації сільгоспвиробництва на основі приватної власності на землю та капітальні засоби [85, 91, 93-97, 122, 174, 213, 252, 301-303, 294, 336].

Після прийняття діючого Земельного кодексу України П.І. Гайдуцький зауважував: «...процес становлення нових економічних відносин пройшов лише організаційно-правовий етап. У подальшому пріоритетного значення набуватиме наповнення ринковим змістом економічних відносин новостворених організаційно-правових форм господарювання. Йдеться про забезпечення селянам гарантій та умов реалізації їх прав власності на землю і майно, залучення цих категорій власності до економічного обігу» [95, с. 2].

Об'єктивну зумовленість ринкового спрямування розвитку власності на землю відмічає також М.М. Федоров: «З переходом до ринкової економіки всі фактори виробництва мають функціонувати в єдиному ринковому середовищі. Відсутність у ньому будь-якого з факторів призводить до порушення законів ринкової економіки, а згодом до її розбалансування» [336, с. 241].

На тому, що вітчизняна земельна реформа, наслідком якої став перехід переважної більшості сільськогосподарських земель у приватну власність селян, має завершитися врешті ринковим оборотом земельної власності недвозначно наполягав колектив авторів у складі В.П. Галушко, Ю.Д. Білика, А.С. Даниленка та інших дослідників: «Недостатньо визнати приватну земельну власність,

законодавчо закріпити потенційну можливість її існування, головне, щоб люди усвідомили: власник землі має право використовувати її для ринкових цілей і реалізувати свій інтерес у використанні її як засобу виробництва, об'єкта оренди й, зрештою, торгівлі» [339, с. 20].

Наполягання знаних вітчизняних економістів-аграрників В.Г. Андрійчука та В.В. Юрчишина, що перехід до ринкового обороту права власності на землі сільськогосподарського призначення вимагає належного інституційного та інфраструктурного забезпечення підкреслює еволюційний характер функціонування земельних відносин на ринкових засадах: «Включення... норм (щодо запобігання спекуляції землею – В.З.), що регулюють земельні відносини, у законодавче поле України дасть підстави для зняття мораторію на продаж землі. Штучно відтягувати рішення з цього питання соціально невиправдано, а можливо, й згубно» [51, с. 122].

Вочевидь, переважна більшість вітчизняних досліджень відносин власності на землю мають прикладний характер. Така їх спрямованість зумовлена історично – українське суспільство трансформує основи співжиття громадян, які в більшості своїй закономірно вважають існуючий рівень національної економіки невідповідним його потенціалу, але не в повній мірі готові до відносин, що здатні забезпечити його реалізацію. При цьому докази на рівні чистої теорії часто не сприймаються як абстрактні та такі, що націлені на занадто далеке майбутнє. Відтак втрачаються переваги озброєності суспільства знанням (розумінням) на протигагу інформованості. Разом із тим, неоднозначне сприйняття ринкового характеру приватної власності на землю зумовлене також цілим рядом прогалин в світовій та вітчизняній економічній теорії.

Підтримуючи прагнення до забезпечення транспарентності (прозорості) ринку, зауважимо, що переважаюча концентрація економічних досліджень на історичних та міжнародних порів-

няннях дещо відволікла увагу від фундаментальних теоретичних основ відносин власності на землю¹.

Маємо на увазі насамперед вирішення на рівні економічної теорії питань про те, *яким чином* ринковий механізм реалізації прав на землю призводить до вищої продуктивності її використання та якими мають бути інституційні інструменти його функціонування й регулювання для забезпечення максимального рівня такої продуктивності.

На наш погляд, відповіді на ці запитання є нагальними для прийняття українським законодавцем виважених рішень щодо подальшого розвитку земельних відносин у вітчизняному аграрному секторі. Крім того, розвиток ринків та інтеграція країни в міжнародну торгівлю зумовлює ускладнення економічних відносин і вимагає поглиблення досліджень теорії ринкової динаміки прав власності на землю та їх використання як активу землекористувачів. На цьому постійно наполягає також один із фундаторів української аграрної реформи П.Т. Саблук. Недооцінка важливості розробки відповідних механізмів взаємодії економічних агентів дорого обходиться суспільству².

У сучасній економічній теорії переосмислення ролі суспільних інституцій відбувається з активним залученням даних антропологічних досліджень та історичного аналізу правових систем. Згідно з цими дослідженнями, схильність до привласнення й володіння властива людям так само, як і всім живим істотам. Вона

¹ Така ситуація містить ризики неефективного «імпорту інституцій» як із зарубіжних країн, так і з минулого – вірогідність того, що норми, які ефективно забезпечують (забезпечували) вирішення конкретних проблем стосуються комплексу специфічних соціально-економічних та історичних умов, непорівнянних з вітчизняною сучасністю, занадто висока [83, 84, 210, 316, 329, 336, 373].

² Економічна теорія має давати оцінку інституційних стимулів розвитку національної економіки. Їх втілення прямо чи опосередковано пов'язане з трансформацією поведінки більшості повноважних суб'єктів (включаючи державу), а його головною метою мають бути усталені принципи законодавства, які давали б виробничим силам необхідний простір розвитку та зростання. Як тільки економічна мотивація суб'єктів господарювання підміняється систематичним впровадженням розпорядчих актів, національна економіка втрачає темпи розвитку й конкурентні переваги [65, 55, 195, 231, 238, 241, 242, 249, 279, 293, 297, 310, 341, 343, 347].

тісно пов'язана з особистістю людини, розвиває в ній почуття власної гідності й віру в свої сили, має безпосередній зв'язок із свободою та справедливістю³ [55, 238, 266, 346].

Психологічний аспект привласнення зумовлений еволюцією – контроль над певною територією дозволяє накопичувати детальну інформацію про навколишнє середовище, внаслідок чого навіть слабкі індивіди здатні давати відсіч більш сильним супротивникам. Крім того, філософи давно зауважували, що тільки через володіння й розпорядження власністю людина втілює свою волю в зовнішніх предметах і продовжує себе за власні межі. Зокрема, американський психолог та філософ В. Джеймс вважав, що людське «я» є остаточною сумою всього, що людина може назвати своїм [110, р. XII].

Не випадково до XIX ст. власність асоціювалася переважно з землею, а небувале зростання продуктивності виробництва та кількості населення в період промислової революції пов'язується зі змінами структури земельної власності [297].

Дійшовши висновку, що ніколи не існувало суспільства без будь-якої власності, дослідники в галузі історії економіки підтвердили, що використання землі в межах спільної території, яку захищало все плем'я, майже ніколи не було спільним (за виключенням випадків його надмірно малої чисельності), а здійснювалося сім'ями на окремих ділянках. Тому ототожнення родових систем землекористування зі спільним використанням землі не коректне – продуктивність колективного виробництва порівняно низька, внаслідок чого виживали й ставали більш успішними ті групи та племена, які надавали перевагу сімейному та приватному привласненню продукції з самостійно використовуваних (у рамках родового землеволодіння) ділянок [388, 390, 393].

³ Дослідження в історії економіки свідчать про постійний розвиток відносин власності. Пошлемося на одне з найбільш доступних на вітчизняних теренах джерел – книгу польсько-американського історика Р. Пайпса «Власність і свобода». Наведений в ній аналіз антропологічних та історичних фактів підтверджує об'єктивний еволюційний характер власності: «Якщо нею не зловживають, предметом моралізування вона може бути не більше, ніж смертність або будь-яка інша грань нашого буття...» [266, розд. II].

Отже, комунальна власність на використовувані сім'ями ділянки землі виступає історично першою формою її привласнення. На ранніх стадіях розвитку суспільства, племена мисливців і збирачів встановлювали контроль над певними територіями, що виступали ресурсом їх життєзабезпечення. Право на використання землі було невіддільним і невідчужуваним елементом відношення до племені (роду, громади) [336, 342, 388, 393].

Права використання певних ділянок передавалися сім'ям тимчасово на період їх обробітку. Це полегшувало періодичний перерозподіл землі серед членів чисельно зростаючої громади, виступаючи в якості системи соціального захисту, що дозволяла користуватися захищеними й спадкоємними, в межах території зайнятої племенем, рівними правами на придатну для обробітку землю, які відновлювалися навіть після певного періоду відсутності одноплемінника.

Передаваність ділянок в рамках громади виникла як наслідок зростання витрат на розширення зовнішніх меж спільного землекористування. Вона втілилася як у спадковості використання, так і в традиціях тимчасової передачі не використовуваних ділянок іншим родинам на умовах повернення за вимогою. Така передача забезпечувала продуктивне використання ділянок у випадках, якщо попередні користувачі з різних причин не могли їх обробляти й була первинною формою оренди.

Наслідком еволюції передаваності землі в рамках громад став розвиток індивідуалізованих землеволодінь, факторами подальшого становлення яких виступили зростання продуктивності землеробства та необхідність захисту родинних (а потім і індивідуальних) зусиль та інвестицій.

Комунальні земельні відносини, названі пізніше «системою відкритого поля», відіграли роль історичних попередників приватних землеволодінь рабовласницького та феодалного ладу й індивідуалізованої земельної власності приватних виробників [197, 394]. Їх еволюція нерозривно пов'язана із зміною політичних систем, супроводжуваною трансформацією типів землекористування, що *домінують* (як виробники та форми зайнятості) в рамках національних економік на різних етапах їх розвитку (від захище-

ного родинними зв'язками землеволодіння сім'ї на території племені, до рабовласницької латифундії, феодального **фіюду** та землекористування сучасного приватного підприємства). Провідним чинником такої динаміки виступає мотивація землевласників та робочої сили [255, 266, 297, 388].

Привабливість комунальної власності на сільськогосподарські землі виявилася обернено залежною від щільності населення – його зростання виправдовує зусилля (інвестиції) в поліпшень окремих ділянок та специфікації приватних прав, які їх захищають. Зазначена тенденція посилилася з розвитком міжнародної торгівлі й відповідним зростанням попиту на приватну земельну власність як гарантію ресурсного забезпечення виробництва конкурентоспроможної на міжнародних ринках сільгосппродукції [64, 79, 394].

Юридичний аспект власності на землю пов'язаний зі становленням держави як механізму правової формалізації та захисту виключних повноважень землевласників. Така роль держави стала наслідком спеціалізації «ратної праці» та багатівікових кривавих зусиль щодо усталення суспільно прийнятних її форм. Ще Дж. Локк відстоював позицію, що власність передувала верховній владі й була причиною її виникнення [211]. Прихильники таких поглядів основою держави вважали домашнє господарство, що володіє власністю й у боротьбі із сваволею влади відстоювали її непорушність [314].

Зазначену позицію поділяли й фізіократи, які розглядали власність як невід'ємну складову природних прав людини. Зокрема, Ф. Кене наполягав, що виключна власність на свою особистість і на всі речі, придбані її стараннями й трудами дана людині від природи: «Власність як над нерухомими, так і рухомими багатствами має бути гарантована їх законним власникам, оскільки забезпеченість власності є основним фундаментом економічного ладу суспільства» [177, с. 408].

К. Маркс і Ф. Енгельс пов'язували виникнення приватної власності з розвитком продуктивності праці в рамках родового ладу й слідом за більшістю економістів заперечували роль насилля у її походженні (що не заперечує ролі насилля в *перероз-*

поділі земельної власності та утвердженні його результатів, яке стало основою створення землеволодінь, розміри яких не мають економічного виправдання [240, 256]). Держава, на їх переконання, виникає як наслідок розшарування суспільства та силовий інструмент домінування правлячих класів [222, 223, 366].

Зростання інтересу економістів до питань власності у другій половині ХХ ст. зумовило домінування аргументації, що пов'язує становлення власності з економічним розвитком. До цього все більше підштовхувала проблематика доступу до ресурсів здійснення підприємництва. Відповідні дослідження підтвердили традиційну впевненість в тому, що найбільша ймовірність сталого економічного розвитку характерна для суспільств, які гарантують права власності [227, Т1, с. 106; 254-258].

Розвитку набуло положення, що ефективна економіка передбачає впровадження та розвиток такої системи прав власності, яка б стимулювала найбільш витребувані ринком поєднання підприємництва з іншими виробничими факторами (зокрема, землею) [71, 178, 243, 247, 280, 293, 362].

Виключний власник максимізує поточну ринкову вартість землі, несучи повний ризик за вдале визначення такого варіанта її використання, який забезпечує позитивне співвідношення майбутніх зисків і витрат від його реалізації, зупиняючи вибір на тому, який на його думку найбільше підвищить цінність його прав [49]. Покладання (шляхом визначення прав) доходів, витрат та непередбачених наслідків (екстерналій) того чи іншого використання на самого власника забезпечує мотивацію пошуку таких варіантів [186].

З огляду на викладене, власність на землю можна визначити як набір (сукупність) повноважень щодо володіння, використання та розпорядження земельною ділянкою, що ідентифікує її як зумовлену природним ресурсним потенціалом комбінацію факторів корисності.

Земельна ділянка як об'єкт власності поєднує матеріальні джерела корисності та зобов'язання неозначеного кола осіб, які протистоять власнику, утримуватися від дій, що можуть порушити його право. При цьому власник, як носій виключного права,

здатен членувати своє право власності на часткові повноваження інших осіб.

Визначення повного права власності належить англійському досліднику А. Оноре, проте не всі перераховані ним повноваження визнаються такими, що можуть формувати повне або часткові права [410]. Разом із тим, навіть з урахуванням всіх застережень, кількість можливих поєднань забезпечує практично необмежену варіативність поведінки учасників ринку⁴.

Склад повноважень власника зумовлює дієвість його рішень щодо використання об'єкта власності. Наприклад, обмеження щодо продажу власником земельної ділянки порушує всю структуру права власності, оскільки воно ставить під сумнів не тільки право на «капітальну вартість» та право на гарантії власності, а й на право виключного володіння.

Якщо розчеплення окремих повноважень відбувається у формі двостороннього добровільного обміну з ініціативи самих власників, то обмеження, пов'язані із заборонаю того чи іншого використання, накладаються, як правило, державою або місцевим самоврядуванням в примусовому порядку й виступають в якості невід'ємних складових виключного права власника. Подільність права виражається в можливості передачі певних повноважень та відповідальності іншим особам, тоді як обмеження зменшують в односторонньому порядку загальний грошовий потік на користь представлених державою та/або громадою інтересів.

Таким чином, розвиток системи приватної власності на землю нерозривно пов'язаний зі становленням ринку як механізму, що забезпечує формування суспільно значимих індикаторів рідкості ресурсів землі. Коли на ринку укладається двостороння угода, обмінюються права власності, що уособлюють оцінену економічними агентами корисність того чи іншого використання

⁴ Економісти визначають склад права власності як набір повноважень, що включає право користування об'єктом (*usus*), право залишкового доходу від вироблених на ньому продуктів (*usus fructus*), право змінювати його корисність (*abusus*) і право передавати його (повністю чи частково) іншим особам по взаємно погодженій ціні. Останні два повноваження визначають правомочність власника здійснювати зміну цінності об'єкта і вважаються фундаментальними компонентами права власності [17, 197].

землі та обмінюваних на них активів. Економісти та оцінювачі розглядають варіанти комбінацій прав щодо землі як задані й, порівнюючи ціннісні установки суб'єктів обміну щодо них, визначають вартість як найбільш вірогідну ціну їх продажу на ринку [49, 117-119, 237].

Таким чином, комбінації (сукупності) повноважень – це відображення представлених на ринку потреб щодо ресурсного потенціалу землі, що складаються з огляду на визначені інституціями можливості її використання. Вони являють собою обмінювані на ринку *моделі інтересів* сторін щодо використання ресурсного потенціалу (корисності) земельної ділянки. Якщо можливості альтернативних моделей жорстко обмежені, це звужує попит потенційних користувачів, якщо ж дозволяється комбінування якомога ширшого спектру складових повного права власності, це розширює конкуренцію щодо пропонування варіантів ефективного використання землі як комбінацій виробничих ресурсів [241, 247, 362].

Визначеність та подільність прав щодо землі дає можливість розділяти, комбінувати й поєднувати належні учасникам ринкового обміну ресурси, збільшувати цінність землі, представлену її ресурсним потенціалом. Зростання цінності землі досягається підвищенням продуктивності землекористування та вибором найбільш витребуваних суспільством варіантів використання, які реалізуються в підтриманих платоспроможним попитом споживачів (ефективних) співвідношеннях доходів та витрат [49, 56].

Чим ширший набір прав, пов'язаних із земельною ділянкою, тим вища цінність об'єкта земельної власності для суб'єктів ринку. Тому зміни правового режиму використання землі міняють обсяг її доступного ресурсного потенціалу та, як наслідок, рівень добробуту суспільства. Розширення або звуження наявних у економічних агентів прав власності приводить також до зміни умов і масштабів обміну (кількості угод) на ринках землі.

Високий ступінь винятковості та подільності, притаманний приватній власності, зумовлює належність власнику та передаваність всіх позитивних і негативних результатів здійснюваної на ділянці діяльності, що стимулює пошук ефективних варіантів

використання землі: «По суті, носій права приватної власності на землю діє подібно до біржового маклера, чиє багатство залежить від того, наскільки точно він усвідомить співвідношення сьогоденних і майбутніх заявок» [266, розд. 2].

У свою чергу, ідентифікація, що передбачає визначення суб'єкта та об'єкта власності, сприяє створенню стійкого економічного середовища, зменшуючи невизначеність і формуючи в індивідуумів стабільні очікування щодо зисків, які вони можуть отримати від використання землі та взаємодії з іншими економічними агентами.

У ситуації, де правомочність власників невизначена або неповна, використання землі спрямовується на задоволення короткострокових інтересів (максимізація доходу) на противагу довгостроковим (інвестування, збереження ресурсного потенціалу, здійснення поліпшень тощо).

Відтак, права на землю та механізми їх реалізації розглядаються як чинник формування економічних одиниць, мотивації зусиль та інвестування щодо її поліпшення, оптимізації доходів та витрат сільськогосподарських товаровиробників. Як результат суспільної еволюції, вони реалізуються в різних формах власності на землю – комунальній, приватній та державній. Кожна економіка має свої співвідношення таких форм – із соціально-економічним розвитком вони постійно змінюються [172, 342, 352, 364].

У технологічно сталому суспільстві витрати економічних агентів, сформовані на основі колективних форм власності можуть бути невеликими й ефективними, але їх рівень та неефективність зростають з розширенням масштабів економічної діяльності. Відтак, з розвитком суспільства зростає значення приватної власності на землю [55, 172, 388, 390].

В сучасних суспільствах наявність комунальної власності на землю мотивується вигодами громадських заходів щодо подолання місцевих проблем сезонної зайнятості, розвитку транспортної інфраструктури, закладів культури та освіти тощо. Стосовно земель сільськогосподарського використання комунальна власність поступово втратила своє провідне значення.

Державна власність на землю виступає інструментом забезпечення виробництва суспільних благ щодо оборони й правопорядку. Вона поширюється також на землі, які не є предметом інтересу ринку (гірські масиви, землі пустель тощо). Крім того, для матеріального забезпечення галузей, що потребують підтримки держави, вона часто своїм рішенням виключає з ринку землекористування суб'єктів науково-дослідної діяльності, охорони доквілля тощо.

Дослідження структури права виявили особливості державної власності, до яких відносять неправомочність співвласника продати або передати свою частку та ухилитися від володіння нею, порівняно меншу зацікавленість у контролі за результатами використання об'єктів, ризики використання державними менеджерами своїх повноважень в особистих інтересах, тенденцію до ототожнення державними управліннями власних суб'єктивних оцінок з інтересами суспільства [55, 364, 342].

Вона характеризується порівняно низьким рівнем інвестування та продуктивності, вищими ризиками опортуністичної поведінки найманих працівників тощо. Нецінові регламентації, що слугують заміником самообмежень приватного власника, зумовлюють залежність об'єктів державної власності від бюджетних надходжень та умов їх розподілу.

При досягненні рівня чисельності населення та технологічного розвитку, критичного для самовідновлення природних ресурсів, режим загального доступу (в рамках національних прав) загрожує їх нещадною експлуатацією й швидким виснаженням (ерозією ґрунтів, винищуванням лісів і популяцій тварин, іншими проявами ефекту «трагедії общин»), що призводить до визначення повноважних та відповідальних користувачів і приватизації землі [55, 334, 342, 377, 388, 393, 424-426].

В умовах ринкової економіки державна та комунальна власність на землю існують як механізми соціального захисту, а відповідні втрати ефективності розглядаються як різновид суспільних витрат, що запобігають поширенню безземелля, бідності й невдоволення тих громадян, які не можуть конкурувати на ринку як носії економічної активності [369, 394]. У цілому ж, зростання

населення й необхідність подолання суспільних ризиків щодо використання землі призвели до падіння привабливості державних і комунальних систем землеволодіння порівняно із захищеними та ліквідними приватними правами на сільськогосподарські землі⁵.

Як уже зазначалося, наслідком історичного розвитку стала провідна роль держави у визначенні (специфікації) прав власності та їх захисті. Економічна теорія пов'язує відповідне суспільне значення держави із наявністю в неї здатності (прямої чи делегованої) силою підтримувати винятковість повноважень індивідів і організацій щодо використання, володіння та розпорядження економічними благами⁶ [55, 69, 177, 241, 254].

Володіючи забезпеченими лояльністю більшої частини громадян виключними можливостями застосування примусу, держава намагається виробити структуру прав власності, яка дозволяє досягти максимізації доходів бюджету. Тому аналіз держави в рамках економічної теорії зазвичай зводиться до двох головних моделей – перша передбачає її намагання визначити права та правила поведінки, що дозволяють максимізувати монопольну ренту правлячої групи (класу) [200, 222, 223], друга – виходить із завдання держави забезпечити ефективний набір прав власності з метою максимізації сукупного доходу суспільства [254, 255, 257].

Вочевидь, історія суспільства пов'язана з еволюцією держави від першої до другої моделі. Такий перехід супроводжується зростаючим застосуванням представницького принципу форму-

⁵ Під ліквідністю прав на землю ми розуміємо мінімально втратний їх перехід до більш ефективних (платоспроможних) власників та користувачів, який включає можливості реагування на зміну зовнішніх умов господарювання як шляхом концентрації, так і шляхом подрібнення землеволодінь.

⁶ Специфікація (визначення) прав – історично зумовлена (можливо, минула) функція держави, оскільки її здійснення виправдане економією на масштабі. Тому при оцінці ролі держави не варто забувати, що становлення ринкового обігу прав залежать від більш широких суспільних взаємодій, ніж примус до їх виконання та третейська оцінка поведінки договірних сторін. Будь-яка норма, ініційована та проведена через можливості держави, має сприйматися суспільством в цілому. До того ж, глибина специфікації прав залежить від окупності витрат на її проведення, зумовлених дефіцитністю ресурсів та технічними можливостями.

вання органів влади, хоча в процесі історичного розвитку можливі відступи від такого напрямку [257, 269, 347].

Якщо отримуваний в умовах неефективної структури прав власності дохід держави в короткостроковій перспективі перевищує очікувані матеріальні та політичні зиски від специфікації прав власності, це може зумовити перекидання витрат, необхідних для їх специфікації та захисту, на майбутні покоління. Така тенденція може посилюватися, якщо встановлення ефективних прав викликає спротив впливових політичних груп.

Розширення ж кола повноважних власників протидіє неефективній монополізації найбільш привабливих ресурсів групами, що мають доступ до влади, оскільки відповідний йому розвиток ринків посилює тиск на державу тих суспільних верств, які зацікавлені в свободі ринкового обміну. Проявляється зворотний вплив економічних факторів на відносини власності.

Конкурентний тиск на державу щодо встановлення ефективнішої системи власності може супроводжуватися як політичною волею до енергійного впровадження свободи економічного обміну, так і адаптивним характером реформ, болючість яких зростає з їх розтягуванням на невизначено довгий період. Таким чином, функції державних органів та політика держави щодо землі зумовлені підтримкою (активною чи мовчазною) більшістю громадян існуючої структури прав власності, причиною якої є уявлення та переконання (або їх відсутність) щодо подальших шляхів розвитку суспільства.

З другого боку це означає, що держава може виступити ініціатором та провідником таких змін у відносинах власності, які забезпечують добросовісну конкуренцію як запоруку постійного економічного зростання та соціально прийняттого розподілу суспільного продукту. В умовах розвитку виробничих сил та ринкового обміну як форми розподілу національного продукту, подолання негативних зовнішніх впливів діяльності окремих економічних агентів та груп впливу (екстерналій) вимагає заходів держави щодо подальшої специфікації прав на землю та їх ліквідності на ринку [186, 293, 334, 352, 364, 376, 377].

Взаємозв'язок рівня розвитку внутрішнього ринку та земельних відносин зумовлений іманентною зворотною залежністю прав економічних агентів від національних держав [266]. Ідентифікуючи та захищаючи права власності на землю, національні держави забезпечують конкурентні переваги своїх громадян та підприємств. Захист державою їх повноважень зумовлює інвестиційну привабливість національної економіки. Відтак, національна держава стає засобом економії на витратах щодо дотримання правил економічної поведінки. Формування середовища останньої (у вигляді єдиного культурного простору) породжує позитивні мережеві впливи, що істотно полегшують економічну взаємодію й виступають джерелом національної специфічності інституцій [197, 200, 311, 365].

Розвиток внутрішнього ринку як стимул до економії витрат виробництва сільськогосподарської продукції – основа конкурентоспроможності на міжнародних ринках, а її чинником є надійність і ліквідність прав власності національних виробників на землю. Розвиваючи можливості ринкового їх обороту, держава зміцнює економічні зв'язки й стимулює зростання сукупного попиту, забезпечує вирівнювання внутрішніх і міжнародних цін на продукцію землеробства та повернення в країну капіталу у вигляді валютних надходжень від зовнішньоторговельних операцій.

Головний висновок економічних досліджень, в яких вивчався вплив індивідуалізованої власності на інвестиції полягає в тому, що можливість привласнення доходу від використання землі та захищеність землеволодіння, підтверджена ліквідністю прав власника, позитивно впливає на довгострокові інвестиційні рішення виробників, спеціалізацію економічних агентів на повноваженнях, в реалізації яких вони мають конкурентні переваги, та перехід землі до більш ефективних користувачів [388, 393, 394].

Економічна теорія розглядає трансформацію прав власності на землю в економічний актив підприємництва як закономірну ендогенну відповідь економіки на зростаючий попит на неї та на зростання пропозиції сільськогосподарського капіталу.

Проблема прав власності на фактори виробництва стала ядром сучасної теорії підприємства (фірми), до переваг якого зазвичай відносять:

- Порівняно високу продуктивність ресурсів, зумовлену їх спеціалізацією, концентрацією та поєднанням на основі підприємницької ідеї, що призводить до сприятливого для виробництва співвідношення споживання та заощаджень [58, 75, 80, 280, 355, 369];

- Економію виробничих та трансакційних витрат за рахунок масштабу здійснюваних виробничих та договірних операцій, що дозволяє скоротити кількість короткострокових контрактів порівняно з довгостроковими. У свою чергу, це забезпечує можливість стратегічного планування тривалих технологічних циклів, накопичення знань та відповідні переваги розподілу праці [80-82, 186, 187, 369];

- Переваги спеціалізації носіїв залишкових прав та менеджменту на управлінні зовнішніми відносинами, активами та пасивами фірми, координації зусиль в умовах невизначеності. Це зменшує ризики власників виробничих ресурсів (насамперед, праці), дає їм можливість спеціалізуватися на технології виробництва, маючи гарантії заздалегідь визначених доходів [80, 247, 178];

- Зацікавленість власників ресурсів у реалізації своїх переваг у м'якшому (з точки зору реагування на наслідки помилок) середовищі. Порівняно з ринком підприємство має більшу схильність «пробачати» та володіє внутрішніми механізмами вирішення конфліктів, що є найбільш вірогідним чинником його соціальної ролі як об'єднання індивідів з метою здійснення виробництва [75, 80-82];

- Використання регуляторного режиму, націленого на стимулювання трансакцій всередині підприємств, та порівняно кращі можливості реагування на кон'юнктуру ринків виробничих ресурсів [72, 75, 80].

Одним із завдань економічної теорії є вивчення питання про те, чому підприємство як спосіб поєднання виробничих ресурсів, виявляється домінуючою формою реалізації пропозиції на ринках товарів і послуг та, як наслідок, домінуючою формою реалізації попиту на виробничі ресурси й яку роль у цьому відіграють відносини власності.

Різні школи економічної теорії фокусують увагу на тих чи інших аспектах діяльності підприємств, що являють собою довгострокові форми організації виробництва, реалізації продукції та забезпечення ресурсами. Продовжуючи традицію А.Сміта, неокласична теорія розглядає підприємство як механізм комбінування виробничих факторів з метою максимізації їх продуктивності [178, 247, 310, 362].

В новій інституціональній економічній теорії домінує уявлення про підприємство як систему контрактів щодо використання виробничих ресурсів, які дозволяють економію на трансакційних витратах їх ринкового залучення. Такий підхід є напрямом поширення мікроекономічного аналізу на контрактні взаємовідносини власників ресурсів [80, 172, 342, 352, 364].

Еволюційна теорія розглядає підприємства як різновид об'єднань індивідів, що взаємодіють на основі стійких правил (рутин), поведінка яких зумовлена впливом зовнішнього середовища. Такий погляд можна характеризувати як поглиблення пояснюючих аспектів щодо виникнення та стійкості підприємств як економічних агентів [249].

Разом з тим, будь-яка економічна одиниця незалежно від того, скільком власникам вона належить, може розглядатися як підприємство, якщо виробництво здійснюється для постачання продукції на ринок. Як форма спеціалізації виробництва будь-яке не натуральне господарство є підприємницькою структурою [385].

З огляду на мету дослідження, підприємства, як форма реалізації ініціативи організаторів виробництва, аналізуються нами як носії потреб у земельних ресурсах та економічні одиниці із власною структурою форм їх забезпечення. Питання про те, чому і за яких умов підприємства надають перевагу тим чи іншим правам доступу до ресурсів землі, як і чому вони поводять себе на ринку землі, як їх інтереси щодо землі співвідносяться з потребами суспільства та існуючим правовим режимом її використання, цікавлять нас насамперед з точки зору становлення інституційних механізмів ефективного перерозподілу (алокації) землі як чинника економічного розвитку галузі.

Земельні активи сільгосп підприємств можуть бути представлені правами власності на окремі ділянки (фізичні необоротні активи) та правами щодо використання чужих ділянок (нематеріальні активи). Структура зазначених земельних активів окремих підприємств зазвичай відповідає розподілу специфічних для них ризиків господарської діяльності.

Якщо співвласники підприємства повноважні вилучати свої земельні ділянки, сільгосп підприємство може постати перед загрозою зникнення. Це означає зростання ризиків для тих його контрагентів, очікування яких стосуються довгострокових угод і спільних проектів. Вони характерні для середовищ, де недостатнім є покладання на репутацію підприємства та формальну інформацію про його стан та перспективи [75, 80, 81].

Для гарантій існування підприємства бажано, щоб певна частина землі та інших виробничих факторів, отриманих як внески співвласників, або придбаних в процесі розвитку, перебували в його неподільній власності. Відповідно, найприйнятнішим є такий статус власності на активи, за якого співвласники підприємства мають право на частину залишкового доходу, без фізичного вилучення належних їм часток.

Актуальність завдання щодо оптимізації земельних активів підприємства посилюється ризиками неповної інформованості та зміни кон'юнктури ринків сільгосппродукції й мобільних виробничих факторів. Оскільки ефективна власність забезпечується комбінуванням капітальних засобів виробництва та дієвим контролем над системою управління, то питання власності на землю пов'язані з власністю на саме підприємство⁷.

Економічна сила підприємств, орієнтованих на оренду засобів виробництва, обмежується граничними рівнями боргових зобов'язань (пасивів) та трансакційних витрат, що визначають порівняно низьку конкурентоспроможність або нетривалість прису-

⁷ Припущення про можливість існування підприємств, власники яких не володіють жодним з виробничих факторів, залучаючи їх на умовах оренди, означає, що підприємство як об'єкт власності ототожнюється з прибутковою бізнес-ідеєю й імпліцитно передбачає максимальну ринкову ліквідність використовуваних факторів [178].

тності в галузі (принаймні така присутність має історично минутий характер).

Що стосується землі, то виключно орендна форма володіння нею зумовлює домінування інвестицій в *некапітальні* земельні поліпшення. Якщо права власника не можуть бути викуплені користувачем, якщо право власності неліквідне, неліквідними стають й поліпшення землі. За таких умов землекористувач намагається максимізувати свій інтерес в короткостроковій перспективі, застосовуючи механізми зростання продуктивності землі, що, як правило, пов'язані з виснаженням природного потенціалу родючості ґрунтів.

Права власності на підприємство пов'язуються інституційною економічною теорією з власністю на специфічні для нього ресурси. Оскільки цінність таких ресурсів у підприємстві вища, ніж на ринку, їх власники найбільше зацікавлені в його успішній діяльності й готові платити більш високу ціну за володіння правами на залишковий дохід [80, 172, 197, 342].

Специфічні ресурси можуть бути представлені капіталом (як-то в «класичній» капіталістичній фірмі), людським капіталом, сировиною, клієнтською базою тощо. За певних умов до специфічних ресурсів може відноситися й земля. По-перше, власність на ту чи іншу ділянку може виявитися достатнім мотивом для створення підприємства (тут вона використовується як капітал). Крім того, вдало сформоване стале землекористування робить споживчу для успішного підприємства вартість землі вищою порівняно з ринковою. За сприятливих для сільськогосподарського підприємництва умов, формування *ядра* його землекористування зумовлює інтерес до повного права власності на землю. Площа такого ядра і його частка в загальній площі землекористування визначаються ринковими співвідношеннями розподілу факторного внеску землі (земельної ренти) між власниками, землекористувачами та державою, трансакційними витратами на формуван-

ня землекористування та суб'єктивними умовами організації підприємства⁸.

Оскільки фактором інвестиційної привабливості підприємств є їх розмір (частка на ринку продукції) та співвідношення активів і пасивів, то й обсяги залучених ресурсів і відповідне *співвідношення власних та орендованих засобів* виробництва набувають ключового значення⁹.

З одного боку привабливість активів, представлених нематеріальними правами щодо оренди землі, зумовлена строковістю таких договорів, співвідношенням орендної плати та внутрішньої для підприємства дохідності землі, ризиками опортуністичної поведінки власників землі (розірвання договорів оренди, заборона необхідних поліпшень землі тощо).

З другого боку, привабливість власності підприємств на землю зумовлена її ліквідністю. Якщо така ліквідність обмежена законодавчо, вона втрачає значення активу підприємств, негативно впливаючи на їх оцінку як контрагентів. Якщо підприємства є переважними користувачами землі для здійснення товарного виробництва, їх права на землю стають необхідним елементом інвестиційної привабливості аграрного сектору національної економіки. Причиною є те, що інвестиції в земельні поліпшення пов'язані з конкретними ділянками, а права щодо них виступають формою захисту таких інвестицій.

Рівень ризикованості та ліквідності прав на землю зумовлює характер та обсяг інвестицій в її поліпшення та в підприємство як форму її використання (економічну одиницю). Більш ризиковані та неліквідні права призводять до домінування короткострокових (портфельних) інвестицій та виснаження родючості ґрунтів. Захищені та ліквідні права на землю – запорука довгострокового розумного використання землі, довгострокових інвестицій в зем-

⁸ Наслідком аналізу теорій доходів від землі є те, що в нашому дослідженні поняття «земельна рента», «умовний факторний дохід землі», та «факторний внесок землі» вживаються як синоніми.

⁹ Чим вища частка підприємства на ринку продукції, тим більша допустима частка орендованих засобів виробництва і навпаки. Для класичного приватного господарства, яке не впливає на ринкові ціни, власність на землю виступає вагомим чинником економічної та фінансової стійкості.

лю та підприємство. *Визначеність та подільність прав, зумовлюючи прогнозованість та подільність земельної ренти, стає фактором інвестиційної привабливості як землі, так і економічних одиниць, які є носіями таких прав.*

Розуміння правового режиму як сукупності заданих для ринку зовнішніх вимог зумовлює висновок, що ефективність земельних інституцій здатна забезпечити найвищу продуктивність землі, яку В. Парето визнавав чи не єдино можливим шляхом вирішення соціальних проблем [416].

Очевидно, що для цього земельні інституції мають дозволяти (в рамках встановлених вимог) *вибір* підприємцями:

- ділянок, на яких здійснюється виробництво, та комбінацій прав доступу до них (придбання у власність, оренда тощо);
- засобів виробництва та технологій, що забезпечують ефективні співвідношення доходів та витрат здійснюваного використання землі;
- варіантів використання землі, що забезпечують задоволення потреб суб'єктів економіки (в рамках визначених планів розвитку територій).

При цьому система реалізації інституційних вимог має забезпечувати:

- дотримання правил всіма учасниками земельних відносин, дієвість санкцій щодо їх порушників. Кожен суб'єкт земельних відносин має бути захищений від втрат, пов'язаних з порушеннями земельного права іншими суб'єктами;
- завчасне інформування суб'єктів земельних відносин щодо дозволених видів та змін режиму використання землі.

Зазначені критерії часто реалізуються поза рамками економічних механізмів регулювання й стосуються юридичної техніки. Ідея ж про адекватну кількісну оцінку економічного впливу інституцій здатна спричинити не вирішувані проблеми, оскільки вони є системою, далекою від строгої визначеності та стрункості [65, 272, 341]. Тому права на землю мають бути активом підприємців, які беруть на себе невимірвані ризики використання землі, а ринкова ліквідність є суттєвим чинником їх суспільної цінності [299].

Разом із тим, норми земельного права мають впроваджуватися з урахуванням їх впливу на ділову активність, що сприятиме економічній ролі цін залучення землі як адекватного індикатора дохідності її сільськогосподарського використання. Таке економічне підґрунтя є умовою сприйняття законодавчих норм суб'єктами ринку землі, запорукою їх дієвості та виконуваності.

1.2. Ринок землі як механізм переходу прав на неї

У сучасній економічній теорії домінує погляд на ринок землі як субринок виробничих факторів, на якому домогосподарства продають доступ до земельних ресурсів, а підприємств-товаровиробники купують послуги цих ресурсів [218]. Відтак він може розглядатися як складова суспільного механізму доступу до природних ресурсів, представлена інституціями, організаціями та установами, що забезпечують економічний оборот об'єктів земельної власності¹⁰.

У вітчизняних умовах категоріальне визначення ринку землі має суттєве методологічне значення, оскільки воно зумовлює формування аналітичного апарату щодо становлення механізмів ідентифікації та регулювання передачі прав на землю як визначальних факторів його ефективності.

Зокрема, вітчизняний правознавець в галузі земельних відносин П.Ф. Кулинич дає таке визначення ринку землі: «...ринок землі як юридична категорія являє собою організаційно-правовий механізм, що створює передумови для набуття земельних ділянок у власність або користування та передачі прав на них, опосередковує перехід земельних ділянок та прав на них від однієї особи до іншої, а також гарантує непорушність набутих прав на землю». Погоджуючись, що ринок землі є однією з форм обороту прав на неї, зауважимо, що наведене визначення тяжіє до його ототожнення із земельними відносинами в цілому. Та й сам автор наголошує, що «...ринок землі є, насамперед, економічною кате-

¹⁰ Для цілей проведеного дослідження об'єкти земельної власності визначаються нами як: земельні ділянки з поліпшеннями; земельні ділянки без поліпшень; об'єкти спільної або спільної часткової власності на землю; права на використання чужих земельних ділянок.

горією, якою позначається один із сегментів ринку, що опосередковує обіг земельних ділянок» [199, с. 31-32].

В свою чергу, Л.Я. Новаковський вважає: «Ринок землі – це сфера дій економічних відносин, які виникають у процесі її обігу (купівлі-продажу, застави, успадкування і дарування земельних ділянок» [250, с.50].

У згаданому вже дослідженні В.П. Галушко, Ю.Д. Білика, А.С. Даниленка та інших авторів наголошується: «У широкому розумінні ринок землі – це сукупність відносин і зв'язків, що справляють регулюючий вплив на володіння, користування та розпорядження землею. У вузькому значенні – це механізм перерозподілу земель у певних економічних формах (купівля, продаж, оренда, застава, дарування й успадкування), які забезпечують перехід права на землю від одного суб'єкта до іншого» [339, с.22].

Вважаємо, що наведені визначення також представляють тенденцію до ототожнення ринку землі та обороту земельної власності (включаючи неринкові його форми). Ринок землі існує саме у вузькому значенні – він є другим рівнем дозвільної системи на використанні землі окремими носіями прав (рис. 1.1.).

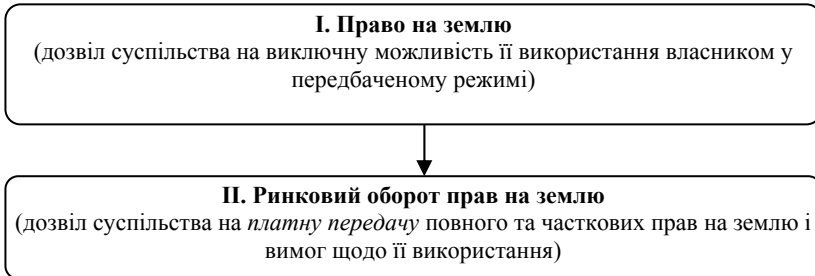


Рис. 1.1. Дозвільний характер ринкового обороту прав на землю

Наше бачення економіко-інституційних основ ринку землі відповідає позиції Б.Й. Пасхавера, який зауважує, що «...термін «земельний ринок» слід розуміти як сукупність земельних відносин, що дозволяють реалізувати титул землевласника для отримання ринкової вигоди» [327, с. 52].

Дозвільна природа ринкового обороту прав на землю зумовлена суспільним характером режиму землекористування – після укладання угод її використання не може шкодити іншим членам суспільства та екологічним умовам їх перебування поза межами об'єктів земельної власності. Разом із тим, вона не повинна обмежувати свободи суб'єктивних оцінок економічної корисності таких об'єктів учасниками ринку землі.

Відтак, ринок землі ми розглядаємо як систему конкуруючих оцінок її економічної корисності покупцями та продавцями прав на землю, яке призводить до прийняття ними відповідних фінансових рішень. Такий підхід відповідає також позиції М.М. Федорова: «...під ринком землі, на наш погляд, слід розуміти систему економіко-правових відносин, яка забезпечує його суб'єктам (громадянам, юридичним особам та державі) включення землі як капіталу в економічний оборот, здійснення цивільно-правових угод з приводу переходу права власності на земельну ділянку або права користування нею в установленому законодавством порядку з урахуванням попиту і пропозицій» [327, с. 20].

Суттєвими ознаками ринкового обороту прав на землю слід визнати: добровільність, що виражається у взаємній згоді сторін щодо умов договорів, порівнянними з їх власними уявленнями про цінність об'єктів земельної власності; двосторонню конкуренцію, яка дозволяє привести зазначені уявлення до рівня цінності, прийнятної для більшості учасників ринку; використання грошей як інструмента вимірювання та засобу її передачі. Розвинуті інституції та інфраструктура ринку дають змогу покупцям і продавцям досягати відповідних домовленостей з максимальною інформованістю щодо фізичної придатності ділянок, можливих форм та режиму їх використання.

Тому, на наш погляд, власне ринковими операціями щодо сільськогосподарських об'єктів земельної власності варто визнати купівлю-продаж *приватних* ділянок, їх оренду, внесення до складених капіталів сільськогосподарських підприємств, договори ренти, використання на умовах емфітевзису та міну. Такий підхід близький до позиції Д.С. Добряка, А.Г. Тихонова та Л.В. Паламарчука, які передачу ділянок у довічне утримання,

спадок, а також дарування відносять до неринкових операцій із землею [122, с. 53-59].

Ринкові операції є елементарними одиницями *дохідного обороту* об'єктів земельної власності, в процесі яких здійснюється потенційно конкурентна (як з боку покупців, так і з боку продавців) їх передача. Ці операції вимагають від суб'єктів ринку прийняття підприємницьких по своїй природі рішень про відповідність їх ринкової вартості та передбачуваного ними (очікуваного) використання землі. У зв'язку з цим, до них могли б бути віднесені й іпотечні угоди, проте їх предметом є фінансові зобов'язання, а можливий перехід прав на землю виступає гарантією виконання, а не є безпосередньою метою їх укладання.

Підприємницький характер ринку землі підкреслює, зокрема, С.М. Кваша: «У завершенні формування ринку земель сільськогосподарського призначення громадяни України можуть бути зацікавлені через ведення підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки» [327, с.59].

Розвиток економіки зумовлює зростання кількості угод щодо землі. Вони можуть реалізуватися в умовах різних моделей ринкового обміну та державного регулювання. Відповідно, існує широкий спектр економічних одиниць, що укладають різні типи угод, зміст яких залежить від об'єктів обміну (формату прав та повноважень щодо ділянок різних видів використання), соціально-економічних умов, економічного та правового статусу їх сторін [344, 345].

Як зауважує Ю.О. Лупенко, «...підтримка ліквідності ринку земель сільськогосподарського призначення безпосередньо пов'язана з підвищенням інвестиційної привабливості сільськогосподарського виробництва, забезпеченням його прибутковості та зменшенням ризиків» [212, с.43].

Враховуючи викладене, ми розглядаємо ринок сільськогосподарських земель як механізм задоволення потреб сільгоспвиробників у земельних ресурсах через платне набуття ними прав на об'єкти земельної власності в інституційному середовищі, що забезпечує передумови конкуренції як між покупцями таких об'єктів, так і між їх продавцями.

Головною передумовою його формування та функціонування є укладання носіями прав на землю договорів щодо їх передачі з метою максимізації фінансових зисків. Це зумовлює ключову роль суспільних інституцій та владних установ у визначенні, підтримці й захисті прав власності на землю та розвитку договірних відносин щодо їх реалізації.

Місцевий (локальний) характер ринків землі є наслідком соціально-економічних умов, що впливають на її дохідність, включаючи правові норми, правила та традиції, демографічну ситуацію, рівень розвитку соціальної та виробничої інфраструктури тощо. Локалізація ринків землі, спричинена неможливістю переміщення понесених на її поліпшення витрат, визначає переваги місцевих жителів як землекористувачів.

Зазначена теоретична модель розвивалася від посилення на нерухомість землі як головну причину географічної відособленості її ринків до визнання того, що в показниках їх функціонування відображаються також регіональні, національні та глобальні впливи [165, 422].

Звичайно, міжнародна інтеграція призводить до виникнення різних форм реагування місцевих учасників на кон'юнктуру зовнішніх ринків. Як наслідок, відповідно до позиціонування об'єктів земельної власності інколи розрізняють регіональний та національний рівень аналізу ринків землі. Така градація відображає рамки визначеної інституціями та природними умовами просторової мобільності ресурсів, що залучаються до використання окремих об'єктів земельної власності.

Разом із тим, залежність ринків землі від поселенської мережі, природних меж, національних та місцевих правил зумовлює переважне використання для їх аналізу локальних показників, що інтегрують всі зовнішні впливи.

Фінансові ринки, які розширюють можливості доступу до землі через кредитування купівлі прав щодо неї є ще одним фактором, що зумовлює активність та цінові показники ринку землі.

Зазначені складові визначають короткострокові (в порівнянні з часом можливого використання землі) обмеження доступу до її ресурсного потенціалу, залишковий характер її цінності стосо-

вно мобільних виробничих факторів – праці, капіталу та підприємництва. Оскільки земля не може бути переміщена на ринки, що характеризуються відносним надлишком робочої сили чи капіталу, з точки зору учасників ринкового обміну та чи інша ділянка набуває цінності тільки за наявності інтересу до використання її корисних властивостей, зумовленого економічно виправданими показниками міжгалузевої та територіальної мобільності виробничих факторів антропогенного походження. В залежності від поточних комбінацій інституціональних, економічних та фізичних чинників мобільності, ринки інших факторів зумовлюють кон'юнктуру локальних ринків землі.

У свою чергу, рівень відкритості ринків землі є чинником мобільності виробничих факторів антропогенного походження. Якщо витрати доступу капіталу, робочої сили та підприємництва до землі в межах певної території перевищують зиски від її використання, земля залишиться невитребуваною. Зокрема, постачання фінансовими посередниками грошових ресурсів з метою забезпечення ефективного її використання залежить від інституційного середовища, оскільки зміст прав на землю опосередковано впливає на пропозицію грошей.

Отже, попит на землю залежить не тільки від її фізичних характеристик та режиму використання, а й від можливостей ринків інших ресурсів подолати збитковість власного просторового переміщення. Тому додаткові прибутки від режиму обмеженого доступу до землі (за рахунок її продуктивності, що перевищує нормальний для даного оточення рівень) отримують користувачі, які здатні концентрувати великі обсяги мобільних виробничих факторів.

Монополізація доступу економічних одиниць до ресурсів землі є фундаментальною причиною встановлення цінових показників ринку на рівні, що не задовольняє ні покупців, ні продавців. Такі «провали» визнаються економічною теорією наслідком відхиленнями від умов, названих «законами ринку», і означають гіпотетичне існування позиції, при якій можуть бути досягнуті більш ефективна передача й подальше використання його об'єктів [77, 78, 218, Т.1; 272, 309, 369].

Зокрема, *закон цінності* визначає, що обмін об'єктів земельної власності здійснюється відповідно до ціннісних уявлень сторін відповідних угод. Економічна теорія досліджує об'єктивні (зовнішні) фактори формування таких уявлень. Передбачається, що вони безпосередньо залежать від можливостей створення та розподілу доходу, що може бути віднесений на землю за даних соціально-економічних умов [43, 179, 396, 438, 439].

У рамках *трудової теорії цінності*, що визнає працю ключовим її джерелом, незадовільним виявилось пояснення цін на ресурси землі, корисність яких не могла визначатися інтенсивністю людських зусиль. Наявність земельної ренти А. Сміт вважав наслідком відносин власності, продовживши ту лінію аргументації, яка розглядала доходи землевласників як результат їх монопольного володіння землею [310, 363]. На відміну від них, Д.Рікардо пояснював виникнення власності та земельної ренти дефіцитністю землі, визначену її фізичними характеристиками – обмеженою кількістю придатних для використання ділянок та відносною сталим (з огляду на темпи розвитку технології) рівнем їх родючості [293]. Це зумовило дуалістичність класичної теорії цінності – моністичний принцип її формування виявився незастосовуваним до цілого ряду об'єктів ринкового обміну (земельних ділянок) [231, с.180]. Розглядаючи слідом за Дж. Андерсеном земельну ренту як інструмент вирівнювання прибутків фермерів на землях, що мають різну родючість, Д. Рікардо висунув постулат про відсутність ренти на землях найгіршої якості та найменш вигідного місця розташування.

Введене Марксом поняття абсолютної ренти, покликане вирішити проблему видимої невідповідності даного постулату економічним реаліям, являло собою компіляцію поглядів на ренту як результат монополії власника та диференціації родючості землі. Такий напрям аргументації відповідав ідеологічному спрямуванню вчення Маркса – рента, як і прибуток, розглядалася як результат визискування продавців праці, що визнавалася єдиним фактором створення суспільного багатства [222, 223].

Теорія суб'єктивної цінності та умовного нарахування (рос. – «вменения») заперечила виключне трудове (витратне) похо-

дження цін на виробничі ресурси. Вона базується на засновку, що поряд із корисністю, пропорції ринкового обміну визначаються рідкісністю (дефіцитністю) його об'єктів.

Ключовим пунктом суб'єктивної теорії цінності є пояснення відповідності між ринковими цінами та виробничими витратами постійним прилаштуванням *витрат* до ринкового рівня *цін* на продукцію, а не навпаки. Як наслідок, теорія умовного нарахування розглядає цінність продукту виробництва як джерело витрат на виробничі ресурси (працю, капітал, землю та підприємництво), *що можуть бути відшкодовані* ринками продукції за даної кон'юнктури [43, 56, 179, 439].

Відтак, оцінка ресурсів включає визначення умовної частини (внеску), що припадає на той чи інший виробничий фактор у загальному продукті (нормальному валовому доході). Вона базується на класифікації факторів виробництва, запропонованій Ж.Б. Сеєм [305]. Ряд елементів теорії суб'єктивної граничної корисності містить також вчення Д. Рікардо. Зокрема, його теорія диференціальної ренти є окремим випадком маржинального аналізу, а висунуті ним ідеї про співвідношення прибутку, заробітної плати та ренти є безпосереднім попередником теорії умовного нарахування.

Проте, за загальним визнанням, цілісний фундамент зазначеної теорії був закладений у працях Ф. Візера та Дж.Б. Кларка [43, 179] – представників маржиналізму, засновниками якого вважаються В. Джевонс, Л. Вальрас та К. Менгер [70, 231, 412]. Вона розвивалася також шведським послідовником австрійської школи К. Вікселем та американським її представником Ф. Феттером [396, 438].

Головним її засновком є те, що вартість ресурсів залежить від вартості продукції, у виробництво якої вони залучені. З цієї точки зору загальний факторний внесок землі (земельна рента) розглядається як визначальний чинник найвищого з прийнятних (граничного) рівня ціни її залучення у сільськогосподарське виробництво. При цьому граничний характер внеску землі характеризується тим, що його повне стягнення власником є передумовою рекомбінації виробничих факторів [241, с. 113-120].

Суб'єктивність оцінок корисності й рідкості, які залежать від кожного конкретного покупця й продавця, нівелюється всеохоплюючим процесом обміну та урахування його учасниками сформованого рівня цін. В результаті, ціни мають тенденцію до досягнення рівня, прийнятного для більшості учасників ринкового обміну [56, с. 61-241].

З точки зору закону цінності, ринок землі являє собою оборот прав щодо створення та розподілу її факторного доходу шляхом комбінування необхідних ресурсів виробництва.

Закон попиту та пропозиції відображає взаємозалежність кількості об'єктів обміну та їх цін на ринку. Зростання цін на об'єкти ринкового обміну пояснюється зростанням попиту та чинниками, що обмежують їх пропозицію.

Найбільш широко використовувану в сучасних дослідженнях інтерпретацію цього закону сформулював основоположник кембриджської школи маржиналізму Альфред Маршалл [227, Т.2, Кн. 5]. Він поєднав визначений класиками пріоритет виробника та обстоюваний австрійською школою пріоритет споживача щодо формування ринкових цін, розглядаючи попит та пропозицію як «два леза ножиців», провідну роль кожного з яких встановити неможливо. Пропозиція товару визначається як сума необхідних витрат на фактори його виробництва (зокрема, землю), а попит – як платоспроможна потреба, здатна відшкодувати такі витрати.

З точки зору цього закону ринок землі можна розглядати як перманентну взаємодію платоспроможних покупців її ресурсів (попит) та продавців необхідних повноважень щодо їх використання (пропозиція).

Закон конкуренції пояснює розвиток земельних відносин суперництвом економічних одиниць за перерозподіл ресурсів землі на основі власних оцінок їх корисності (цінності). Основи теорії конкуренції визначив основоположник австрійської школи К. Менгер [231, с. 205-229].

Економічна теорія розглядає конкуренцію як саморегулюючий елемент ринку, що виступає об'єктивним економічним бар'єром входу на нього. Відповідно, обстоювана представника-

ми мейнстріму модель досконалої конкуренції передбачає наявність на ринку значної кількості покупців і продавців, кожний з яких представляє відносно малу частку ринку й не може впливати на загальний рівень цін. Ще однією складовою зазначеної моделі є наявність необхідної й доступної інформації про ціни, їх динаміку, продавців та покупців не тільки в даному місці та даному секторі (сегменті), а на територіально відмінних ринках. Критиковані як надто нереалістичні, засновки моделі досконалої конкуренції визнаються основоположником чиказької школи економічної теорії Ф. Найтом як такі, що мають позитивне аналітичне значення з огляду на дію принципу від протилежного – ідеальна модель розглядається як результат наявності необхідних чинників, а відхилення від неї – як відсутність цих чинників, або їх неефективні співвідношення [247, с. 15-31].

З точки зору закону конкуренції, ринок землі – це торг між конкуруючими продавцями та конкуруючими покупцями прав на використання ресурсів землі, результатом якого є наближення ціни їх залучення до рівня найвищого (граничного) факторного внеску землі, який спроможний забезпечити типовий виробник.

Суттєву увагу економічна теорія приділяє умовам рівноваги ринку землі як стану, який є об'єктивним наслідком його розвитку. Неефективна рівновага представлена згаданими вище «провалами» ринку. Критерієм ефективної рівноваги виступає Парето-ефективність, яка означає вичерпаність всіх переваг обміну. Оптимальний стан ринку розглядається як ситуація, коли не можна поліпшити добробут будь-якого учасника економічного процесу, не завдаючи шкоди добробуту як мінімум одного з інших¹¹.

Головну перевагу такого критерію ми вбачаємо в тому, що він імпліцитно включає засновок про дефіцитність виробничих ресурсів та зв'язок між кон'юнктурою ринків товарів і ресурсним забезпеченням їх виробництва. Таким чином, встановлюється логічний взаємозв'язок: потреби споживачів ↔ ціни на товари та

¹¹ Припущення про статичну цінову рівновагу ринку є чи не найбільш критикованим положенням класичної школи, сприйнятим мейнстрімом. Зокрема, австрійська школа розглядає його як таке, що перешкоджає визначенню передумов динамічної ефективності економіки [238, 239, 241, 334].

послуги ↔ ціни на виробничі ресурси ↔ інституціональні складові доступу виробника до землі.

Завдяки цьому імперативна спрямованість вивчення передумов та наслідків концентрації ринкової влади набуває практичного значення як для суб'єктів ринку, так і для визначення заходів економічної політики.

Протилежне означало б наявність нереалістичного припущення про рівний доступ всіх економічних одиниць до ресурсів землі, позиціонування шumpетеріанського чистого прибутку як виключного ресурсного джерела яким оперують, або на який розраховують виробники. Проте саме проблеми доступу до землі є одним з головних факторів, що зумовлюють необхідність формування ефективних інституційних підвалин ринкової економіки.

Звільнений від цінових обмежень ринок земель зумовлює соціальний і економічний статус виробників сільгосппродукції, впливаючи на їх виробничу активність, спонукальні мотиви інвестування, здатність адаптувати доходи й витрати до поточної економічної ситуації та очікуваних змін. Головна його перевага як механізму доступу до ресурсів землі полягає в принциповій здатності забезпечити її перехід до найбільш продуктивного використання. Інституції, що визначають функціонування ринків землі, зумовлюють величину й розподіл зисків від її використання та поліпшень¹². Вони є чинником наповнюваності внутрішнього ринку продукції землеробства й формування на цій основі зовнішньоекономічних переваг вітчизняного виробника. Тому ринки землі виступають невід'ємною складовою процесу економічного розвитку.

Їх регулювання, спрямоване на розвиток двосторонньої конкуренції, обмеження адміністративних механізмів встановлення цін та орендної плати, зменшення витрат на здійснення ринкових

¹² Інституції визначаються представниками нової інституціональної економічної теорії як закони, правила, звичаї, норми, що зумовлюють набір варіантів економічної взаємодії (правил гри) та штрафні санкції за їх порушення індивідами та організаціями, що включають політичні органи, економічні одиниці, громадські об'єднання тощо [254, 342, 352, 364].

угод (трансакцій), є фактором зростання ефективності використання землі та її ринкової цінності.

У свою чергу, привабливість землі як фактора виробництва залежить від кон'юнктури ринків сільськогосподарської продукції, праці, капіталу та умов розвитку підприємництва, що формують показники її внеску у створення продукту землеробства. Вони визначають рівень ринкової влади суб'єктів земельних відносин (здатності сторін відстоювати свої інтереси шляхом вибору альтернативних угод, або застосуванням відповідних інституційних інструментів), а відтак – ефективність розподілу земельних ресурсів.

Причинами такої залежності є ті ж фізичні характеристики землі, що визначають залишковий характер її вартості – нерухомість та невідтворюваність. Дефіцит землі не може бути подоланий ні її переміщенням до надлишкових ринків праці й капіталу, ні її виробництвом у відповідь на попит, сформований цими ринками. Земля (як окремі ділянки, так і їх оточення) змушені «чекати» на підприємницький інтерес та зумовлений ним притік праці й капіталу. У свою чергу, підприємницький інтерес є наслідком перевищення можливими доходами від її використання витрат на залучення виробничих ресурсів.

Таким чином, показники економічної привабливості землі залежать від доступності для її користувачів ринків продукції, праці й капіталу, а також фінансових переваг підприємницької діяльності.

Для того, щоб ринки сільгосппродукції були привабливими для даних та потенційних користувачів землі, вони мають надавати можливість вибору каналів збуту на локальному, національному та зовнішньому рівнях, мати розвинуту маркетингову систему, яка мінімізує витрати реалізації, непевність та ймовірність неефективних угод через надання доступної достовірної інформації про ціни та умови реалізації, бути інкорпорованими в систему конкурентних транспортних послуг та розвинуту систему страхування від впливу природних факторів, ризиків нечесних угод, шахрайства тощо. В цілому, вплив ринків сільськогосподарської продукції на стан та перспективи розвитку ринку землі

зумовлений значимими (релевантними) цінами на неї, що визначаються як різниця між виручкою та витратами реалізації.

Для того, щоб ринки капіталу забезпечували ефективне постачання зазначених факторів у сільськогосподарське використання землі вони мають максимально відповідати вимогам прозорості фінансових операцій, забезпечувати конкуренцію фінансових установ, кредитних спілок, інвестиційних фондів щодо надання послуг стосовно кредитування, лізингу, інвестування капіталу для якомога ширшого кола товаровиробників. У свою чергу, невід'ємним фактором ефективності таких ринків є визначені, захищені та ліквідні права власності виробників на землю, що зумовлюють статус власників та землекористувачів як авторитетних для фінансової системи носіїв попиту на інвестиції в земельні поліпшення та сільськогосподарський капітал.

Ефективні ринки праці забезпечують не тільки залучення найманих працівників, а й можливості самозайнятості сільського населення у сімейному фермерстві. Вагому роль тут відіграє політика держави щодо оподаткування, встановлення обмежень (мінімального рівня) заробітної плати, розвитку системи пенсійного страхування тощо.

Для того, щоб носії підприємницького ресурсу вважали сільськогосподарське використання землі привабливою сферою реалізації власних переваг, має бути чітко визначений статус сільськогосподарського підприємця та відповідні преференції доступу до землі й оподаткування власне виробника. У свою чергу, регулювання ринків землі є одним з чинників активності діючих та потенційних підприємців – законодавчі обмеження щодо ринкового обороту прав на землю особливо негативно впливають на конкурентоспроможність малих та середніх господарств.

Ринок землі – це середовище обігу об'єктів земельної власності. Як обіг він є об'єктивним наслідком суспільного розвитку, продуктом еволюції суспільно-економічних відносин. Розвиток добровільної передачі доступу до ресурсів землі пов'язаний з наявністю у сторін угод *прав* на неї. Така потреба наростає з інтеграцією ринків, що зумовлює необхідність інформованості сторін

угод щодо їх повноважень, а також характеристик земельних ділянок та суспільних вимог до їх використання [243].

Власність на землю стала історично зумовленою ендегенною відповіддю суспільних інституцій на дефіцит землі [293, 342, 364, 388, 393]. Економічним відображенням привабливості того чи іншого використання її об'єктів є факторний дохід землі, що репрезентує найвищий прийнятний рівень витрат на придбання виробниками прав щодо використання її ресурсів.

Таким чином права, відображаючи повноваження їх носіїв щодо володіння, використання та розпорядження землею, одночасно посвідчують повноваження щодо створення, присвоєння та розподілу грошового потоку, зумовленого незамінністю землі у виробництві економічних благ. Звідси ми робимо висновок, що *подільність таких прав є невід'ємною умовою подільності факторного внеску землі та відповідної варіативності поєднання ресурсів у різних видах її використання* [43, 179, 227, 362, 396, 438, 439].

Обмінюючи право присвоєння доходу від землі (умовного чи реального) на інші блага (активи), власники землі фактично приймають рішення про наступну передачу своїх повноважень щодо використання її корисних ресурсів покупцям відповідних прав. Права або їх комбінації пов'язуються з різними можливостями використання ресурсів землі, що отримують ринкову оцінку з огляду на їх економічну корисність. *Відтак, можна стверджувати про тотожність понять «ринок землі» та «ринок прав на землю»* [410].

Система законів, правил та вимог, що зумовлюють поведінку сторін угод в процесі ринкового обміну може бути визначена як *інституційна основа* ринку землі. Вона являє собою зовнішні для ринку умови та обмеження, що впливають на величину доходів від землі та зацікавленість сторін ринкового обміну. Система, що забезпечує взаємодію суб'єктів ринку, попередній та остаточний обмін інформацією щодо змісту та процедури укладання угод, визначається як *інфраструктура* ринку.

Нерухомість землі зумовлює значно вищий (в порівнянні з ринками інших виробничих ресурсів) вплив історичних факторів

та інституцій, стійкість співвідношень з іншими факторами виробництва, а відтак – високий рівень закритості її локальних ринків. Наслідком є характеристики ринку землі, що включають: періодичну обмеженість кола покупців і продавців; порівняну рідкість ринкових трансакцій щодо прав на землю для більшості суб'єктів ринку, відповідну малу їх обізнаність з ринковими умовами та процедурами угод, значний вплив неформальних домовленостей, що супроводжують укладання договорів тощо [260, Т.1].

Інституційні умови ринкового обороту прав на землю виступають факторами, що поглинають частину доходу від неї, опосередковано впливаючи на привабливість їх передбаченого використання. Формальні та неформальні правила доступу до землі визначають режим використання об'єктів земельної власності та виступають вагомим чинником економічної привабливості залучення до нього капіталу, праці та підприємництва.

Зазначені теоретичні засади мають вагоме прикладне значення – наявність доходу від землі зумовлює існування об'єктивного стимулу суб'єктів економічної діяльності до ринкового обороту прав на неї. Тому ринок землі та притаманні земельним інституціям «внутрішні» механізми розглядаються як відносно самостійний чинник інвестиційного процесу в галузі.

Таким чином, цінові показники відображають об'єктивну складність моделей локальних ринків землі та їх розвиток в умовах зіткнення зовнішніх та внутрішніх впливів. Вплив зовнішніх ринкових стимулів здатний виступити передумовою трансформації місцевих інституційних обмежень та зумовити відповідні зміни структури капіталу, що підтверджується динамікою розвитку міжнародної торгівлі та її впливом на цінові показники локальних ринків землі.

Разом із тим, використання місцевих інституцій відображає захисну реакцію економічних агентів щодо зовнішніх (часто загрозливих для їх становища) впливів. Мотиви учасників ринку землі та механізми, використовуючи які вони намагаються пристосуватися до зовнішніх тенденцій, свідчать не стільки про принципову неприйнятність нового, скільки про захист інтересів, представлених існуючою структурою виробництва (капіталу).

Обмеження повноважень носіїв права на землю негативно впливають не тільки на можливість інтеграції з зовнішніми контрагентами (в частині залучення довгострокових інвестицій в сільськогосподарський капітал та земельні поліпшення), а й на внутрішню конкуренцію на локальних ринках землі, сковуючи ініціативу тих вітчизняних гравців, які в боротьбі за ринки готові взаємодіяти зі значно ширшим колом партнерів і розвиватися в напрямі усвідомлення та нарощування своїх переваг.

Зміна інституцій має сприяти таким сміливцям і захищати їх право на порівняно вищі зиски – тоді зросте рівень багатства на локальних ринках. Вони залишаться локальними в силу фізичних параметрів земельної власності, проте їх відкритість для зовнішніх контрагентів, які готові поважати інтереси місцевих громад та носіїв прав на землю, зумовлює інтегрованість місцевих ринків у національний та міжнародний обмін. Отже, питання полягає не в тому, щоб подолати несприйнятливість існуючих інституцій до інтеграції, а в тому, щоб їх послідовна трансформація забезпечила стійкий розвиток аграрного сектору національної економіки. Такий висновок закономірно витікає також з робіт дослідників вітчизняних інституцій аграрного сектору О.О. Мороз та О.Г. Шпикуляка [246, 360].

Важливість ринкової ліквідності прав власності на землю зростає з економічним розвитком, спеціалізацією й розвитком ринків продуктів землеробства та мобільних факторів виробництва. Потреба в ній, як у необхідній передумові здійснення угод між незалежними носіями прав, зростає з ростом інтеграції сільського господарства. Ліквідність прав власності на землю означає можливість продажу інвестицій в земельні поліпшення, що на відміну від їх безоплатної передачі та спадкування, є стимулом до інвестування.

Крім стимулювання інвестицій, безпечна та ліквідна земельна власність є фактором розвитку їх кредитування. Нерухомість, невідтворність та непорушність землі роблять її привабливим предметом застави. Наявність визначених, зареєстрованих та ліквідних прав власності на землю та заходи щодо зменшення трансакційних витрат є необхідними умовами виходу сільгосп-

виробників на офіційні ринки середньо- і довгострокового кредитування. Оскільки природною метою фінансово-кредитної системи є постачання інвестиційних ресурсів для підприємництва, поступово зростає попит на *власність підприємств* на землю [75, 178, 186, 187, 247, 248, 334, 362].

Загальним висновком є те, що зростання ліквідності сільгосппродукції зумовлює потребу в ліквідності засобів виробництва. Для землі (в силу її нерухомості та не відтворюваності) така ліквідність може бути забезпечена тільки шляхом передаваності прав щодо неї [79, с. 654-66; 134, 393].

Отже, ринки землі не можуть розглядатися як самодостатній механізм зростання національного багатства. Їх цінові показники є результатом взаємодії ринкових та неринкових форм реалізації економічних інтересів щодо землі. Економічна теорія здатна тільки пояснити динаміку відповідних показників. Зміна ж складових, що їх формують, є наслідком трансформації інституціональних рамок, в яких розвиваються земельні відносини. Ринки еволюціонують, а напрямки цієї еволюції, в кінцевому підсумку, є результатом вибору суспільства [69, 258, 259, 371].

Відповідно, аналіз інституційних умов стосується рівня трансакційних витрат, зумовлених формальними вимогами (наприклад, щодо оформлення прав власності та їх реєстрації), впливом звичаїв, традицій, культури договірних відносин, що можуть суттєво вплинути на зміст та виконуваність угод щодо прав на землю [200, 254, 367].

Визнаючи здатність інституційної економічної теорії чи не найповніше пояснити нееластичність ринків землі, зауважимо, що вплив інституцій може бути ефективно вивчений в рамках аналізу моделей ринку, оскільки його розуміння *як організації* зводиться до суб'єктивних рішень учасників у межах однієї «організованої торгової площадки» [342, 411].

Таким чином, акценти маржиналізму та інституціоналізму відображають швидше об'єктивну складність моделей ринку та їх розвиток в умовах зіткнення зовнішніх та внутрішніх (локальних) впливів. Неокласики надають переважного значення зовнішньому впливу ринкових стимулів, які є настільки могутніми,

що здатні стимулювати трансформацію місцевих інституцій, а їх позиція здається підтвердженою динамікою розвитку міжнародної торгівлі та її впливом на національні ринки землі [79, 181, 193, 293, 309, 310].

Разом із тим, політика, націлена на формування національного внутрішнього ринку, забезпечує адаптацію вітчизняних виробників до зовнішніх стандартів, їх конкурентоспроможність за рахунок розвитку прав власності. Відтак, альтернативна до теорії мейнстріму аргументація виходить з того, що міжнародна економічна інтеграція є наслідком лібералізації національних економік та розвитку внутрішніх ринків [64, 205, 209, 290].

Сучасна економічна теорія, підтверджена дослідженнями міжнародного досвіду, підтверджує, що із поглибленням спеціалізації й міжнародної інтеграції, розвитком ринків продукції, капіталу та робочої сили, зростає й кількість ринкових угод щодо прав на землю, оскільки вони виступають формою залучення та продажу інвестицій в земельні поліпшення.

Дослідження, підтримані FAO, Європейською комісією, Світовим банком та іншими міжнародними організаціями, пов'язують структуру ринків землі з вибором їх учасниками конкретних форм переходу прав на використання ресурсів землі – та чи інша угода укладається з огляду на ряд факторів [375, 381, 387, 393, 394, 406, 407, 430].

По-перше, характер договорів залежить від інституцій, які включають формальні та неформальні правила, що діють в межах локального ринку. Вони визначають загальні норми економічної поведінки, обмеження й стимули для всіх учасників ринкового обміну, рівень трансакційних витрат і витрат утримання власності.

По-друге, вибір організатором виробництва форми залучення землі залежить від впливу ринків інших виробничих факторів (капіталу й праці). Їх кон'юнктура (спільно з родючістю ґрунтів) визначає рівень факторного внеску землі, очікування щодо розподілу якого зумовлюють характер та зміст договорів щодо конкретних об'єктів земельної власності.

По-третє, – в сільській місцевості ринки землі зазвичай являють собою групу учасників, відособлених впливом одного або

декількох сусідніх населених пунктів, й пов'язаних спільними інтересами щодо розвитку території. Нерухомість землі тут поєднується з обмеженою мобільністю учасників ринку: переважна більшість організаторів виробництва намагаються формувати землекористування поблизу постійного місця проживання й утворюють певне «співтовариство конкурентів», що впливає на зміст контрактів і структуру ринку. Його характерною ознакою є селективне інформування, що перешкоджає входженню нових учасників, переважаюче використання інструментів громадського впливу при забезпеченні виконання договорів (на протипагу юридичним механізмом) тощо.

Як наслідок, у випадку коли предметом ринкового обороту є захищена високим рівнем інформованості та низьким рівнем позиціонування (в межах обмеженої території) земельна власність, трансакції часто оформлюються простими, заснованими на довірі («наївними») договорами [342, 411].

Пропозиція на ринках землі перевищує попит у випадку дефіциту праці, наслідком якого є зростання цінності капіталу (як її субституту). Це, у свою чергу, призводить до зростання попиту на підприємництво як консолідуєчий фактор використання землі. Як наслідок, низький для малих виробників рівень доступності фінансових ринків є одним із ключових чинників, що зумовлюють концентрацію землі в умовах зростаючої привабливості експорту сільськогосподарської продукції.

З іншого боку, продаж прав на землю (включаючи право оренди) може використовуватися великими землекористувачами як фінансове джерело інвестицій у земельні поліпшення, що сприяє вирівнюванню розмірів конкуруючих господарств.

Застереження щодо небажаних наслідків функціонування ринку землі нерідко є причиною поширених у країнах «транзитних економік» політичних рішень щодо законодавчих обмежень відчуження прав на землю. Зазвичай такі обмеження виявляються втратними й неефективними механізмами вирішення проблем, проти яких спрямовані [284, 299, 275, 381, 393, 394, 415].

Наприклад, концентрація земель великими експортоорієнтованими фірмами є наслідком позитивного ефекту масштабу зем-

лекористування, зростання якого може бути викликане низьким рівнем розвитку ринків та підприємництва, протекціонізмом на користь окремих виробників (насамперед великих), обмеженнями прав власності й загальною неефективністю залучення землі на квазі-ринкових умовах.

Обмеження на продаж землі, як правило, стосуються заборони власникам продавати належні їм ділянки. При наявності таких обмежень малі виробники використовують менш ефективні механізми фінансування інвестицій (як-то позики на тіньових ринках грошей, втратний з точки зору дохідності лізинг капітальних засобів виробництва тощо).

Ще одне обмеження, метою якого є запобігання латифундизму – встановлення граничних розмірів землекористувань. Такі обмеження збільшують витрати землекористувачів, які намагаються здобути додаткові економічні вигоди за рахунок економії на масштабі виробництва.

Відтак, причиною концентрації землі є не стільки неефективність виробників, скільки недоліки відносин власності на землю, помножені на недосконалість ринків продукції землеробства та капіталу, що можуть бути усунені заходами підтримки малих господарств та відмовою держави від протекціонізму на користь великих землекористувачів.

Особливістю договорів купівлі-продажу права власності на землю є наявність такого права на момент укладання договору (неможливість його «ф'ючерсної поставки»). Купівля-продаж часткових прав на використання чужих ділянок означає перепродаж зисків від виконання договору такого використання в залишковий термін його реалізації. Відповідно, обмеження щодо продажу таких повноважень негативно впливають на економічні стимули до їх здійснення. Власники займають рентоочікувальну позицію, що призводить до обмеження потоку інвестицій в земельні поліпшення.

Права третіх осіб щодо даної земельної ділянки (як-то орендарів) можуть суттєво вплинути на її поточну ринкову цінність. Законодавчі обмеження на розірвання власником договору орен-

ди здатні обернутися від'ємними грошовими потоками, що призводять до падіння ринкових цін залучення землі у виробництво.

Ціна, встановлювана домовленістю сторін, є головним чинником договорів, що зумовлюють суспільну значимість ринку землі. Обмеження щодо її встановлення є фактичним обмеженням ліквідності права власності на ділянку. Вони негативно впливають не тільки на безпосередній оборот прав власності на землю, а й на розвиток кредитної системи, оскільки множать ризики кредиторів при наданні кредитів під заставу землі.

Відстрочення сплати ціни ділянки являє собою фактичне кредитування її купівлі, а вимоги щодо її страхування як об'єкта купівлі-продажу можуть висуватися кредитором як третьою стороною угоди, проте для земельних ділянок мало б стосуватися швидше гарантій прав щодо них, ніж їх фізичних характеристик.

Активізація ринку оренди землі є зазвичай формою реагування виробників на дефіцит капіталу, представлений високим рівнем цін на гроші. В умовах «голоду на капітал» та обмежень ліквідності прав щодо землі орендні договори виступають замінником кредиту. Вихідним припущенням аналізу ринку оренди землі є можливість укладання широкого спектру орендних договорів [394].

Зокрема, впевненість власника та орендаря в сплаті орендної плати (нейтральність до ризику) призводить до домінування договорів з фіксованими її ставками. Це дозволяє орендарям максимізувати індивідуальні для їх господарств показники факторного внеску землі, одержувати додатковий дохід від її ефективного використання, реінвестуючи його в розвиток передових технологій та здійснення поліпшень. Натомість власники набувають впевненості в лояльності орендарів, які забезпечують високий рівень ринкової вартості їх власності та готові підвищити ціну попиту на землю у відповідь на зростання її доходності. Така модель договірних відносин на ринку оренди землі характеризується прозорим конкурентним середовищем. Не випадково, вона найбільше поширена в економічних системах з розвинутими ринками праці й капіталу (США, Канаді, країнах Західної Європи).

Зрозуміло, що законодавчі обмеження на рівень орендної плати (як-то визначення її мінімального чи максимального розміру), порушують її дієвість. Вони послаблюють джерела нарощування орендарем капіталоозброєності виробництва (у випадку визначення мінімальних ставок), або стимули власника до активної позиції на ринку оренди (у випадку обмеження максимально го їх рівня).

Вважається, що будь-який вид оренди, відмінний від представленого фіксованими ставками орендної плати, призводить до послаблення зовнішніх стимулів ефективного використання землі. Така впевненість виправдана з огляду на те, що фіксовані ставки відіграють роль константи при економічному розрахунку й обмежують невизначеність. Разом із тим, за відсутності розвинутих ринків кредиту й страхування, однозначна орієнтація законодавства на фіксовані ставки орендної плати за землю здатна звузити можливості рефінансування малих та новостворених господарств, особливо в депресивних зонах. Тут договір здольщини може відіграти роль часткового страхування орендарів з низькою капіталоозброєністю (особливо в несприятливі роки).

При домінуванні на локальних ринках таких орендарів договір на умовах фіксованої орендної плати є ризикованим і для власника – вірогідною стає несплата (повна чи часткова) орендної плати, що призводить до прагнення власників укладати договори тільки з орендарями, здатними забезпечити платежі при будь-якому результаті виробництва. Відтак законодавче обмеження, що вимагає встановлення фіксованих ставок орендної плати, може негативно вплинути на наявність конкурентного середовища в таких зонах. Тобто, якщо рівень інвестиційної привабливості оточуючої території занадто низький, а орендарі (в силу недоступності капіталу) не можуть підвищити продуктивність землі, договори здольщини можуть виявитися прийнятними і для власників землі.

Вочевидь, загальна ефективність ринку оренди зростає із можливостями забезпечення орендарів капіталом. В умовах неконкурентного ринку перерозподіл факторного внеску землі на користь орендаря нерідко сприяє зростанню продуктивності й граничної корисності її використання для обох сторін договору оренди.

Крім того, спостерігається позитивна залежність між структурою посівів та забезпеченістю орендарів капіталом, вплив якої відображається на їх чисельності та рівні конкуренції на локальному ринку землі.

На локальних ринках оренди часто домінують середні господарства, які не відчують ні надмірного дефіциту капіталу, ні ризиків, пов'язаних з «агентською проблемою». Тому його надмірне регулювання може призвести до неефективного стану («провалу»), коли умовами оренди не будуть задоволені ні власники землі, ні орендарі.

Незважаючи на потенційні недоліки щодо забезпечення оптимуму в розподілі використовуваних ділянок, ефективність ринку оренди землі залежить від інтересу орендарів у загальному рентному доході від землі. Заборона суборенди, здольщини, відчуження права оренди, а також встановлення обмежень щодо рівня орендної плати негативно впливають на можливості реалізації такого інтересу.

Об'єктом критики інституційної економічної теорії є також обмеження щодо розірвання договору оренди. Такі обмеження можуть виявитися чинником низької продуктивності, оскільки не дозволяють власнику в повній мірі використати його повноваження для спонукання орендаря до більш активних стратегій організації виробництва. Проте досить часто перерозподіл ринкової влади на користь орендаря стимулює ріст продуктивності. При низьких рівнях капіталоозброєності орендарів загроза розірвання договору оренди може мати негативні наслідки – аж до припинення підприємницької діяльності.

За будь-яких умов, регулювання рівня орендної плати призводить до підриву інвестиційної мотивації власника та недостатньої захищеності капіталовкладень орендаря. Тому, на протипагу адміністративним формам регулювання ринку оренди, найбільш прийнятним шляхом використання фінансових ресурсів держави визнаються зусилля щодо розвитку його інфраструктури, кредитної та страхової систем, які поліпшують умови укладання угод і сприяють домінуванню фіксованих ставок орендної плати.

Аналіз ринку оренди землі включає вивчення складових його «провалів», представлених ризиками власників стосовно відсутності потенційних орендарів та/або ризиками орендарів не знайти ділянок, що передаються у використання на прийнятних умовах. Суттєвими є також ризики опортунізму сторін, що зумовлюють зростання трансакційних витрат на забезпечення виконання договорів (зокрема, через судову систему).

Крім того, недосконалість ринку оренди пов'язується з недосконалістю інших ринків (кредитних ресурсів, робочої сили тощо), а також ризиками несумлінності, що пов'язані з немаркетинговими витратами менеджменту й усуваються залученням власника в процес виробництва. Ефективні договірні орендні відносини є інструментом отримання власником інформації про здібності орендаря й отримання орендарем інформації про реальну продуктивність (якість) землі [391]. Зосередженість їх аналізу на змісті договорів зумовлена тим, що розвинуте законодавство та відносини довіри між договірними сторонами є чинником зменшення трансакційних витрат [80, 81].

Економічні наслідки договорів, що передбачають значний строк переходу права власності на земельну ділянку нічим не відрізняються від купівлі-продажу. Прикладом тут можуть бути договори найму-продажу, згідно з якими до переходу права власності на земельну ділянку до покупця він залишається її орендарем. У такому випадку продавець-орендодавець виступає також в ролі кредитора.

За договором ренти одна сторона (одержувач ренти) передає другій стороні (платникові ренти) у власність ділянку, отримуючи протягом певного строку, або безстроково, періодичні платежі. Передача земельної ділянки (поліпшень) під виплату ренти означає можливість платника розпоряджатися ділянкою (зазвичай зі згоди одержувача ренти), включаючи її відчуження та заставу. Економічний сенс такої угоди полягає в перевагах левериджу, які є наслідком можливості використати право власності на нерухомість в якості інструменту доступу до фінансових ресурсів.

Виникнення права на користування чужою земельною ділянкою для ведення сільгоспвиробництва (емфітевзису) розгляда-

ють як відповідь економіки на надмірну концентрацію земельної власності. Підвищений рівень захищеності користувача, можливість успадкування та відчуження дали йому назву «вічної оренди» і зумовили привабливість в якості об'єкта ринку [274].

Вибір конкретної форми договору на кожному з субринків землі залежить від характеру відносин, що пов'язують учасників угоди й рівня спеціалізації поліпшень на ділянках, які є предметом обміну, рівнем невизначеності використання землі та регулярністю відносин між покупцем (виробником) та продавцем відповідних повноважень (власником).

Міжнародний досвід земельних реформ свідчить, що більшість країн проводять особливу політику щодо сільськогосподарських земель. Прикладами можуть бути обмеження з метою уникнення надмірної парцелізації та концентрації прав власності на землю, переважні права для орендарів при продажу ділянок, вимоги щодо реєстрації землі, особливого режиму оподаткування тощо [284, с.111-139; 375].

Сучасні ринки землі – результат суспільних механізмів взаємодії та реалізації приватних інтересів, а їх становлення та структуризація зменшує витрати всіх економічних агентів і забезпечує зростання суспільних зисків [300]. Зокрема, трансакційні витрати залежать від розміру ринку, що визначає домінування індивідуалізованої або знеособленої форми обміну. Можливість здійснення обміну на основі особистих відносин, родинних та сталих торговельних зв'язків усуває потребу у витратній деталізації й контролі за виконанням угод. І навпаки – розширення сфери ринкового обміну зумовлює появу організацій та установ, порівняно високі витрати становлення яких виправдовуються постійним використанням в ринковому процесі. Прикладом тут можуть слугувати реєстраційно-кадастрова система, система оцінки для цілей оподаткування та ринкова оцінка [257]. Ідентифікуючи об'єкти власності та повноваження суб'єктів земельних відносин у частині доступу до ресурсного потенціалу землі, адекватні реєстраційні записи та кадастрові зйомки запобігають викривленню інформації та можливим втратам від здійснення ринкових трансакцій з не ідентифікованими об'єктами земельної власності.

Відтак, відповідні трансакційні витрати впливають на активність ринку землі й ефективність землекористування, виступаючи чинником ціноутворення на ринку землі. Враховуючи необхідність систематичної підтримки формальних правил, рівень та структура трансакційних витрат безпосередньо залежать від політики держави, яка є головним агентом їх визначення та дотримання [80, 172, 186, 197, 342, 352, 364]. Включення таких витрат в економічний аналіз забезпечує адекватні висновки про загальні витрати на землю, відображає вплив інституційних умов на ефективність її використання¹³.

До трансакційних відносяться витрати підготовки та здійснення переходу прав власності та забезпечення виконання відповідних договорів, що включають витрати пошуку найбільш вигідних варіантів обміну, ведення переговорів, фінансування угод, перевірки фізичних і якісних характеристик ділянок та змісту обмінюваних прав, витрати забезпечення виконання договорів. Крім того, витрати специфікації прав власності, яка включає визначення суб'єкта та об'єкта права й визначення відповідних повноважень також відносять до трансакційних.

На відміну від виробничих (трансформаційних) витрат, вони не пов'язані безпосередньо з процесом формування вартості землі, а є елементом перерозподілу грошового доходу від неї й суттєво впливають на різницю показників *вартості* та *цін* об'єктів земельної власності. Як складова загальних витрат покупця, вони зменшують найбільшу ціну, яку він готовий заплатити з огляду на цінність, що має для нього конкретна земельна ділянка. Як складова витрат продавця на представлення об'єкта земельної

¹³ Разом із тим, зведення економічного значення прав власності до витрат їх специфікації та передачі означало б, що цінність засобів виробництва не залежить від дефіцитності їх ресурсного потенціалу. Тоді право здається самодостатнім економічним активом. Це, безсумнівно, помилковий висновок, що базується на неявному передбаченні, що цінність об'єкта власності автоматично набувається з його правовою ідентифікацією. Права з'являються як об'єктивний еволюційний наслідок *усвідомленої* економічними агентами потреби в дефіцитних ресурсах і набувають статусу активів з огляду на очікування щодо їх вичерпності.

власності на ринку, вони збільшують очікувану ним ціну (пропонування).

Таким чином, трансакційні витрати зменшують економічну корисність прав на землю. Дослідники зауважують, що спрощуючи обмін на ринку землі, вони водночас негативно впливають на економічну привабливість прав власності внаслідок зростання державного регулювання [55]. Водночас, як плата за послуги, що покликані зменшити невизначеність, вони скорочують відхилення між цінами пропонування та попиту на ідентифіковані в правах власності ресурси землі. Найважливішою їх характеристикою вважається економія на масштабах, оскільки вартість розробки законодавства, адміністративних процедур та стандартизації договорів не залежить від кількості осіб, які їх використовують.

Ресурси, що направляються державою на специфікацію й захист прав власності на землю, в цілому визнаються ефективним шляхом розвитку ринкових форм переходу землі до найбільш ефективного використання. Надмірну ж концентрацію приватних землеволодінь, непродуктивну спекуляцію землею, нехтування вимогами збереження її родючості, екологічно безпечного використання, економічна теорія пояснює обмеженнями щодо подільності та ліквідності прав, невиправданим підвищенням трансакційних витрат, що стримують конкуренцію землекористувачів.

Зокрема, Л.Мізес наполягав на неринковій природі великої земельної власності: «Ніде й ніколи велика земельна власність не виникла в результаті дії економічних сил... Як тільки латифундії втягуються в сферу дії ринкових сил, вони починають розколюватися, і так доти, поки не зникають зовсім. Ні їх виникнення, ні їх існування економічно не обумовлені. Великі земельні володіння – не результат економічної переваги великої власності. Вони виникають внаслідок анексії, здійснюваних поза ринком...» [240, с. 241-242].

1.3. Земельна рента (факторний дохід землі) як чинник її ринкового обороту

Факторами зміни кон'юнктури на ринках прав щодо землі (права власності та прав на різні види використання чужих земельних ділянок) виступають визначені суспільними інституціями умови розподілу загального факторного (рентного) доходу землі на реальні доходи (інтереси) власників, держави та інфраструктурних організацій і установ, що забезпечують набуття та перехід таких прав, а також умовні доходи користувачів¹⁴.

Ринковий попит щодо прав на землю зумовлений тим, що вони визначають порядок доступу повноважних осіб до створення та розподілу земельної ренти (факторного внеску землі), який уособлює її поточну економічну значимість в технологічній комбінації виробничих факторів, що забезпечує нормальний (для даних соціально-економічних умов) рівень продуктивності її використання. Тобто, факторний дохід землі (земельна рента), право на отримання частини якого втілюється в повноваженнях власника, держави та землекористувача, є інтегрованим результатом оцінки ними (а відтак – суспільством) виробничого потенціалу та капітальної цінності землі [418]:

$$R_1 = f(V_p; V_c), \quad (1.1)$$

де R_1 – земельна рента (факторний дохід землі);

V_p – виробнича цінність землі, представлена порівняно вищою урожайністю, перевагами місця розташування та залучення інновацій щодо її використання;

V_c – капітальна цінність, представлена її природною дефіцитністю та необмеженою довговічністю, що обумовлюють економічну привабливість права власності на землю.

Вочевидь, таке бачення земельної ренти мало чим відрізняється від її визначення як загального доходу землі, представлено-

¹⁴ Доходи власників землі представлені отримуваною на ринку орендною платою за землю, доходи землекористувачів – умовними додатковими (або від'ємними) потоками, віднесеними на землю, доходи держави – надходженнями від оподаткування земельної власності, а організацій та установ інфраструктури – трансакційними витратами учасників земельних відносин на набуття та перехід прав на землю.

го диференціальною рентою I, II та абсолютною рентою, що характерне для вітчизняних наукових робіт [91, 113, 114, 159, 336]. В нашому дослідженні ми зосередимося на інституційних умовах створення та розподілу загального рентного (факторного) доходу землі, їх впливу на формування її ринкової цінності через конкуренцію різних типів землекористування.

У процесі такого аналізу джерела формування земельної ренти враховуються імпліцитно та можуть бути представлені як результат впливу притаманних окремим ділянкам факторів урожайності, місця розташування й загального суспільного інтересу до поточного та потенційного їх використання, зумовленого економічними потребами [43, 56, 222, 227, 241, 243, 293, 363, 396, 420, 421, 438, 439].

Отже, вплив інституцій на активність ринкового обороту прав на землю втілюється в можливостях отримання та перерозподілу її факторного внеску у нормальному валовому доході користувача. Якщо такий внесок здатен покрити витрати переходу прав власності на неї, проявляється конкурентний інтерес користувачів до її сільськогосподарського використання. І навпаки – інституційні обмеження щодо реалізації та ринкового обороту прав на землю здатні негативно впливати на дохідність землі й зумовити відносне падіння інтересу учасників ринку до її передбаченого використання. Це є причиною того, що економісти підкреслюють *рентний характер* земельних відносин. Як індикатор привабливості того чи іншого використання землі, умови формування та розподілу її факторного внеску (земельної ренти) виступають головним чинником інтересу щодо неї з боку власників та користувачів.

Можливе рішення власника про самостійну реалізацію такого інтересу (з отриманням ним всього факторного внеску землі, за виключенням його оподаткування), передачу її у користування (з отриманням тієї чи іншої його частки на договірних засадах), чи продаж права власності на земельну ділянку, залежить від соціально-економічних умов, можливостей і пріоритетів самого власника, що включають доступність виробничих ресурсів, а та-

кож його здатність і бажання здійснювати самостійну виробничу діяльність.

Величина умовного, віднесеного на землю факторного доходу, є похідною від ринкової вартості сільськогосподарської продукції та продуктивності землі, доступності для землекористувача мобільних факторів виробництва (праці, капіталу та підприємництва), або ж самої землі для власників таких факторів.

Таким чином, загальний факторний дохід землі (imputed rent), який економічна теорія традиційно визначала як земельну ренту, можна розглядати як найвищий прийнятний за даних умов рівень оплати за використання землі, її внесок у цінність товару, визначену кон'юнктурою споживчих ринків та ринків антропогенних факторів виробництва. А. Маршал вважав його економічним джерелом реальних доходів суб'єктів ринку землі, що може розглядатися як уособлення інтегрованого інтересу до її використання [227]. У зв'язку з цим зрозумілим є застереження, що для цілей розрахунку земельної ренти будь-які платежі за землю не включаються до виробничих витрат.

За наявності інституційних умов (подільність та передаваність прав), палітра повноважень щодо земельної ділянки може бути дуже широкою й відповідна сепарація загального факторного доходу дає можливість оцінювати кожне з них як окремий об'єкт відповідного субринку землі. Подільність повного права зумовлює сепарацію єдиного грошового потоку й, відповідно, впливає на значення ставок дисконтування часткових прав.

У кількісному виразі земельна рента визначається як залишковий, умовно віднесений на землю дохід. Це складова нормального валового доходу виробника, що залишається після покриття витрат на всі фактори виробництва та збуту, крім витрат на залучення самої землі (плати за землю), а також нормального прибутку виробника як необхідної умови залучення підприємництва в галузь. Така різниця визнається факторним внеском землі у нормальний дохід виробника. За влучним висловом К.Маркса, це «заробітна плата землі» [222, 223].

Отже земельна рента – це частина продукту землеробства, що може бути віднесена на землю (ділянку) за даних соціально-

економічних умов її використання типовим для галузі землекористувачем. Можливість використання ділянки в інших галузях призводить до порівняння учасниками ринку галузевих (альтернативних) показників внеску землі при прийнятті ними рішення про відповідне позиціонування своїх повноважень на ринку.

Розуміння земельної ренти як доходу, що сплачується власникові після відшкодування витрат виробництва й збуту та покриття нормального для даної місцевості прибутку виробника, домінувало ще задовго до А. Сміта й практично не викликало дискусій в процесі розвитку економічної теорії (зокрема К. Менгер зауважував, що теорія земельної ренти, як складова економічної теорії, порівняно мало суперечить явищам реального життя [231, с.179]).

Як приклад можна навести роботи В.Петті. У своєму трактаті «Про податки і збори» він виступає переконаним прихильником заходів щодо зміцнення прав власності й прямо пов'язує їх наслідки з ціною землі. Приймаючи, що вартість землі приблизно дорівнює сумі річних рент протягом природної тривалості життя трьох поколінь (двадцять один рік), він зауважує, що таким буде «...число річних рент там, *де права власності міцні* та де є моральна впевненість у можливості користування купленою нерухомістю...» [271]. Таким чином, Петті є прямим попередником неокласиків в їх наполяганнях, що еластичність ринків землі забезпечується чітким визначенням (специфікацією) та надійним захистом прав власності на землю.

«Таємничу природу грошової ренти» він пояснює тим, що рента – це вартість залишку отриманого продукту рослинництва: «Якщо він [фермер] від урожаю відніме зерно, використане для посіву, а також все те, що він спожив і віддав іншим в обмін на одяг й для задоволення своїх природних і інших потреб, то залишок хліба становить природну й істинну земельну ренту цього року; середнє її значення за сім років або, вірніше, за ряд років, протягом якого недороди чергуються із урожаєм, дасть звичну ренту у вигляді хлібного зерна».

Факторами зростання величини доходу від землі Петті вважає попит на сільськогосподарську продукцію: «Як сильний по-

пит на гроші підвищує відсоток, так сильний попит на хліб підвищує його ціну, а тому й ренту із землі, на якій росте хліб і, в кінцевому підсумку, ціну самої землі». Зростання попиту на продукцію зумовлює прикладання зусиль щодо збільшення їх продуктивності та відповідне зростання земельної ренти залежно від перевищення зростаючого доходу над зростаючим прикладанням праці (до якої він відносить також вдосконалення технології, тобто капітал). Факторами, в яких реалізується взаємозалежність попиту на продукцію та земельної ренти, він визначає місце розташування земель та відповідний рівень витрат реалізації [76, с. 106-111; 271].

Дискусія щодо земельної ренти розгорілася після критичного аналізу Д. Рікардо роботи А. Сміта «Дослідження про природу та причини багатства народів» і стосувалася того, чи входить рента (плата за землю) в ціну продукту землеробства, тобто чи виступає вона фактором ціноутворення на цей продукт. Причиною цього теоретичного ускладнення була трудова теорія вартості – якщо вартість продукту визначається витратами праці, то чи може вона включати оплату послуг природних (не створених людиною) факторів?

Трудова теорія вартості відображала опозицію А. Сміта до фізіократів на чолі з Ф. Кене, які вважали землю єдиним джерелом доданої вартості: «Які б не були ґрунт, клімат і розміри території того або іншого народу, достаток або вбогість його річного продукту завжди будуть залежати від цих двох умов...(застосування праці та частки зайнятих – В.З.)» [310].

Викладаючи теорію земельної ренти (глава XI «Багатства народів») Сміт прийняв сторону тих його попередників та сучасників (зокрема, Кантильйона), котрі вважали її «надлишковим доходом» землевласника. Джерело ренти він виводив з відносин власності заявляючи, що «земельна рента, розглянута як плата за користування землею, природно, являє собою *монополю* ціну. Вона зовсім не відповідає тому, що землевласник витратив на поліпшення землі, або чим він міг би задовольнятися; вона визначається тим, що фермер у стані платити за землю». Пізніше,

така теорія ренти була названа істориками економічного аналізу *монопольною* [363].

«Рента, розглянута як плата за користування землею, природно, представляє собою найвищу суму, яку в стані сплатити орендар при даній якості землі. Встановлюючи умови договору, землевласник прагне залишити орендареві лише таку частку продукту, яка достатня для відшкодування капіталу, затрачуваного ним на насіння, на оплату праці, купівлю й утримання худоби, а також іншого сільськогосподарського інвентарю й для отримання звичайного в даній місцевості прибутку на вкладений у сільське господарство капітал». Як бачимо, за виключенням критичних зауважень щодо землевласника, таке визначення мало чим відрізняється від поглядів В. Петті.

Прихильність А.Сміта до пояснення ренти монополією власника не означає, що він був противником приватної власності на землю – для нього вона священна. Він відчував залежність можливостей орендаря від інституційних умов реалізації повноважень власника, пояснюючи переваги приватної власності на землю визначеністю об'єкта прикладання зусиль та капіталу землевласника й орендаря (книга V, глава III «Багатства народів»). Пояснення ним ренти радше не закінчене й відображало поширене в суспільстві критичне ставлення до *феодальної* власності лендлордів та церкви, що стримувала доступ капіталу до землі й розвиток капіталізму як системи виробництва та розподілу суспільного продукту.

Давид Рікардо, виклавши в «Основах політичної економії й оподаткування» теорію *диференціальної* земельної ренти, започаткував багаторічні дискусії щодо її основних положень з наступними розробками в сфері ресурсного забезпечення виробництва, розподілу національного багатства та економічного аналізу в цілому.

Згідно з Рікардо, земельна рента є виразом дефіциту та обмеженої родючості сільськогосподарських земель. Земля не приносить ренти поки її частина залишається невикористаною, а рента з більш родючої землі – дохід її власника від додаткової врожайності порівняно з гіршою за якістю землею. Отже, він роз-

глядав ренту як результат відмінностей в родючості та просторовій доступності землі (звідси її назва – диференціальна рента), а виникнення власності на землю пояснював природною обмеженістю пропозиції цього виробничого фактора. Не «дари природи» як такі, а обмежені можливості залучення та підвищення продуктивності землі породжують ренту.

Якщо рента не сплачуватиметься, твердить Рікардо, ціна на продукти землі (хліб) не зменшиться, а буде привласнена фермером у вигляді додаткового прибутку. Аналізуючи в розділі XXIV «Принципів політичної економії та оподаткування» погляди А.Сміта на ренту, він наполягає на тому, що вона не входить в ціну продукту (не формує її), а виступає результатом її розподілу за факторами [293]. Послідовний розвиток цього положення означав, що зростання ренти (при обмеженій можливості підвищення продуктивності землі) призведе до відповідного зменшення прибутку фермера.

Вважаючи, що «рента – це доля продукту землі, яка сплачується землевласнику за користування первинними і непорушними силами ґрунту» Д. Рікардо сприймає власність на землю як даність, не аналізуючи інституційну основу рентних платежів та її економічну правомірність. Узгоджуючи усталений вже принцип залишкового характеру плати за землю з трудовою теорією вартості продукту, вирощеного на ній, Рікардо послідовно критикував всі посягання на прибуток підприємця як джерело накопичення капіталу, яке він слідом за А. Смітом вважав видимою ознакою збагачення нації¹⁵.

Це зумовило прикладний характер його теорії, заснованій на витратному підході до формування вартості (найвищий рівень витрат праці на виробництво одиниці продукції формує її ринко-

¹⁵ Американські економісти зауважували, що теорія Рікардо відображає соціально-економічні відносини, які панували в Англії до середини XIX століття. Американці не знали власності лендлордів, обмеження щодо ліквідності якої стримувала розвиток сільськогосподарського капіталізму в Європі, а неліквідність домоволодінь була відмінена Північно-західним декретом 1787 р. Тому для них позиція, що земля має особливі принципи ціноутворення, була не виправданою – їх не турбували проблеми узгодження теорії земельної ренти з трудовою теорією вартості [363, 416].

ву ціну). Розглядаючи очевидну ринкову ситуацію, що полягає в кореляції цін на хліб з найвищим рівнем виробничих витрат, Рікардо пояснює їх зростання зростанням населення, що вимагає додаткової продуктивності землі шляхом прикладання додаткової праці. Що стосується попиту, то його вплив на ціну товарів він розглядає як короткостроковий, на протипагу довгостроковому впливу витрат (розділ XXX «Принципів»).

Намагання звести цінність товарів до витрат одного фактора (монізм трудової теорії вартості) призвело до неправомірної абсолютизації одного чинника цінності землі – диференціації її фізичних особливостей. Проте такі особливості є «дарами природи», визначальний економічний вплив яких так наполегливо заперечував Рікардо, підтримуючи виключне трудове походження вартості [231, с. 177-184].

Зазначену суперечність могло вирішити визнання, що ціна вирощеного фермером продукту залежить від попиту на неї, а найвищі в галузі витрати (включаючи плату за землю) не визначають ціну, а можуть бути відшкодовані цією ціною. Тобто, це найвищі витрати виробників, які споживач ще готовий відшкодувати цінами попиту.

Звичайно, що більш ефективні виробники орієнтуються на найвищий рівень цін попиту, який корелює з найвищим рівнем витрат (при припущенні, що вони не витісняють конкурентів шляхом демпінгу з огляду на конкуренцію та при урахуванні середніх цін поставленого на ринок товару). Господарства з рівнем витрат вищим за цей гранично необхідний для оплати послуг землі рівень, несуть збитки й можуть вибути з ринку.

Проте такий напрям аргументації означав би визнання суверенітету споживача та безпосередній перехід до використання у економічному аналізі граничних показників, яке було впроваджене неокласиками тільки в кінці XIX на початку XX століття.

Теорія маржиналізму (в особі В. Джевонса, К. Менгера та Л. Вальраса) пояснює ренту від володіння землею як похідну від її загальної продуктивності, рівень якої зумовлює готовність виробника оплачувати пасивні виробничі послуги землі. Така готовність залежить від цін попиту на сільськогосподарську продук-

цію та необхідних витрат (включаючи прибуток виробника) на її виробництво та збут.

Таким чином, продуктивність землі розглядається не в агротехнічному, а в економічному сенсі – як її факторний внесок, обумовлений кон'юнктурою ринків продукції й комплементарних виробничих ресурсів. При цьому рента диференціюється залежно від родючості землі та її місця розташування, а її залишковий характер зумовлений неможливістю перемістити землю до ринків, що пред'являють вищий попит на неї; збільшити пропозицію землі в силу її не відтворюваності; необмежено нарощувати продуктивність використання землі поблизу привабливих ринків збуту продукції землеробства. На цьому наголошують вітчизняні вчені, зокрема П.І. Гайдуцький, Д.С. Добряк, Б.Й. Пасхавер, І.А. Розумний, М.М. Федоров та інші [91, 113, 114, 336].

Оскільки з огляду на нерухомість землі її пропозиція на локальних ринках може прийматися як фіксована, то рівень доходу, що припадає на землю, залежить від попиту (цін) на сільськогосподарську продукцію та інші, більш мобільні виробничі фактори (працю, капітал та підприємництво).

Це означає, що для землі не існує особливих принципів ціноутворення порівняно з іншими благами вищого порядку (виробничими ресурсами). Цінність землі для користувача тим вища, чим суттєвішим є її внесок у вартості нормального продукту землеробства порівняно з іншими виробничими *факторами* [227, 241, 247, 396].

Ринкова ціна землі трактується як похідна від потреб користувача (покупця), який передбачає використовувати її як ресурс виробництва чи життєзабезпечення, та доступності, обумовленої наявною кількістю, правовим режимом використання та ринкового обороту.

Те, що дохід землі розраховується на основі залишкового принципу, не означає його «надлишковості». До гаданої надмірності призводить ототожнення джерела таких доходів (земельної ренти) і реальних доходів носіїв прав на землю у вигляді плати за доступ до використання її ресурсів.

Але родоначалник теорії умовного нарахування Ф. Візер був переконаний, що факторний внесок використовуваної землі існує завжди і завжди матиме індикативне значення для організації ефективного виробництва. Така його позиція згодом жорстко критикувалася Л. Мізесом як невинувата поступка соціалізові [43, 334]. Разом із тим, на час свого обгрунтування та активного використання, вона співвідносилася з впевненістю родоначалника американського маржиналізму Дж. Б. Кларка, що визначення факторного внеску землі (земельної ренти) є нормативною функцією її ефективного перерозподілу [179].

Для користувача землі її факторний дохід є частиною загального прибутку в складі нормального доходу виробника. При появі соціально-економічних (дефіцит землі) та інституційних (власність) передумов платності землекористування, плата за землю (дохід землевласника) стає статтею витрат виробника-орендаря, економічним джерелом якої виступає факторний внесок землі (земельна рента). Для користувача-власника землі вона залишатиметься частиною загального прибутку до тих пір, поки інші повноважні учасники земельних відносин не пред'являть свої вимоги (наприклад, держава у вигляді оподаткування земельної власності як форми оплати за ідентифікацію та захист прав доступу до ресурсів землі) [227].

Такий розвиток подій стосується всіх природних ресурсів – поки вони не набувають статусу дефіцитних, їх факторний внесок підвищує (за інших рівних умов) прибутковість бізнесу [218]. Як тільки інтенсивність використання таких ресурсів досягає рівня вичерпності, встановлення прав на них тягне за собою платність їх використання як складову впорядкування доступу до них. Платні дозволи на вилов риби в територіальних водах, плата за питну воду та воду, використовувану у виробництві (Рікардо розглядав її ще як неоплачуваний ресурс), нарешті Кіотський протокол (безвідносно до оцінок їх ефективності) є прикладами перетворення безоплатних факторних внесків природних ресурсів, що нерідко складали економічну ренту користувача, у плату за них, яка репрезентує доходи їх власників.

З огляду на викладене, наступним кроком розвитку теорії земельної ренти мав би бути висновок, що її співвіднесення з дійсним рівнем плати за землю може мати кілька варіантів розвитку подій – земельна рента перевищує рівень плати за землю; земельна рента повністю вилучається платою за землю; плата за землю перевищує рівень земельної ренти.

Частково він був сформульований А. Маршалом та Дж. Робінсон, яка розглядала земельну ренту як економічну, тобто дохід від землі, що залишається користувачу після неповної сплати її факторного внеску, або показник цінової «експлуатації» фактора «земля», причиною якого є недосконала конкуренція землекористувачів [227, Т.3, с. 42-51; 294, 295].

Таким чином, факторний дохід землі, як і доходи від інших факторів, визначається співвідношенням попиту та пропозиції на вироблену за їх участю продукцію, а також комбінацією витрат виробництва, можливість якої залежить від ряду суспільних та політичних чинників. Тому більшість представників неокласичного напряму наполягали, що цінність землі є наслідком людських зусиль за незначними виключеннями (порівняно висока родючість або вигідне місце розташування), а земля є капіталом. Зокрема, це стосується американського представника австрійської школи Ф. Феттера, який підкреслював, що в умовах економічного розвитку цінність землі зростає подібно до зростання цінності капіталу [396, 416].

Оскільки земля використовується як незамінний фактор виробництва та розміщення виробничих сил, завжди існує її внесок у створення будь-яких благ (земельна рента). Відсутність плати за землю не може означати відсутності її самої та її внеску. В економічному сенсі вона означає тільки відсутність (з огляду на соціально-економічні умови) економічного джерела покриття інтересу до того чи іншого використання землі. Така ситуація може бути зумовлена умовами, що на даний момент не мають кількісного грошового вираження, яке відображало б вартість альтернативних видів використання землі. У багатьох випадках причиною таких неявних впливів є обмеження щодо використання землі.

Відтак, рівень дохідності землі та ринкова привабливість земельних ділянок сільськогосподарських угідь залежить від інвестиційного клімату і правових норм, що регулюють її використання. Доповнені місцевими соціально-економічними та політичними умовами, а також рівнем культури землеробства, вони впливають на зміст ринкових угод щодо землі та, як наслідок, на її розподіл як виробничого ресурсу.

Згадані умови та характеристики визначають привабливість сільськогосподарських земель як виробничого фактора та акумулятора багатства¹⁶. Вони впливають на рівень доходів від землі (реальних чи умовних), поточна вартість яких, виражена у грошовому еквіваленті, визначає загальний ринковий рівень цін.

Визначення поточної вартості припускає, що ціна землі прямо пропорційна до розміру доходу, який може бути отриманий від її використання як засобу виробництва, або об'єкта власності та обернено пропорційна до ставки капіталізації (інтересу до її дохідності).

За наявності жорсткого правового статусу земельних ділянок для ведення товарного сільськогосподарського виробництва [3] виробничі характеристики є головним джерелом цінності сільськогосподарських земель. Проте дохід від приросту капітальної вартості, що пов'язаний з використанням землі як акумулятора багатства, може бути не менш вагомим. Особливо його зростання характерні для періодів посилення інфляції.

Викладене означає необхідність визначення найбільш ефективного використання землі на основі аналізу інформації, що ре-

¹⁶ Наприклад, якщо використання землі обмежене сільськогосподарською галуззю, інтерес забудовника до даної ділянки не матиме ціноформуючого значення, незалежно від того, наскільки високим буде перевищення внеску землі та її цінність у випадку забудови. В цьому випадку сільськогосподарський товаровиробник отримує непрямі зиски у вигляді ціни на землю, що не залежить від порівняно вищої дохідності її альтернативного використання. Проте це далеко не вичерпне пояснення можливої відсутності економічного джерела плати за землю (земельної ренти). Можливі ситуації, за яких перехід до альтернативного використання не покриває відповідні витрати, що означає теоретичну та практичну спроможність припущення Рікардо про існування умов, за яких рента відсутня [241]. Тобто, можливі випадки, коли найкращим використанням землі буде її невикористання [400].

презентує ринкову дохідність різних типів земельної власності (нерухомості) [36-38, 40]. Якщо розглядати землю як ресурс здійснення сільськогосподарської підприємницької діяльності, то у кожному конкретному випадку ринкові ціни на неї залежить від чинників, що впливають як на вартість її граничного продукту, так і на рівень трансакційних витрат формування ефективного землекористування.

Відтак, теорія земельної ренти може розглядатися як об'єкт подальшого розвитку в частині виявлення взаємозв'язків між умовами її створення й розподілу з поведінкою учасників ринку землі [231, с.179].

Зокрема, твердження А.Сміта, що земельна рента – це найвищий рівень плати за землю, яку готовий сплачувати фермер, означає, що він розглядав один варіант розподілу факторного внеску землі в «суспільно необхідний продукт» даної земельної ділянки – його повне стягнення на користь власника землі. При цьому відсутність такого внеску він виключав з огляду на фізіократичне по-суті своїй пояснення – порівняно високу прибутковість сільського господарства, яка завжди забезпечує сплату земельної ренти.

Д. Рікардо відкинув таке пояснення, висунувши постулат про існування граничного стану, за якого економічне джерело плати за землю може бути відсутнє. Логічним його наслідком стало положення про принципову можливість безоплатного використання землі, що призвело до домінування уявлень про «нейтральність» плати за землю та її трактування як «надлишку», отриманого власником. Хоч Рікардо не продовжив такий аналіз, логічним його наслідком мав би стати висновок про збитковість та економічну недоцільність використання землі, здійснюваного при від'ємному значенні її факторного доходу.

У свою чергу, А. Пігу, Дж. Робінсон та послідовники В.Парето в своєму аналізі зосередилися на варіанті, який означає неповну сплату користувачем факторного доходу на користь власника, визнавши рентою той його надлишок, який є фактично додатковим доходом користувача від землі (різницею між факторним доходом землі та платою за землю) [87, 272, 294].

Враховуючи, що варіанти розподілу доходу землі в кожному окремому випадку залежать від зіставлення повноважними сторонами її поточного (притаманного даній комбінації виробничих факторів), можливого (досяжного для даного товаровиробника) та нормального («суспільно необхідного», умовно визначеного для типового товаровиробника) рівня з реальними ринковими ставками плати за землю, можна вважати, що такий аналіз являє собою адекватний інструмент пояснення динаміки ринку прав на землю¹⁷.

На наше переконання, найбільш ймовірною є різнопланова ринкова ситуація, коли користувачі землі, як безпосередні творці факторного доходу від неї, за тих чи інших умов: а) не виробляють валовий дохід у обсягу, достатньому для покриття платежів за землю (граничний стан згідно з Д. Рікардо) [293]; б) повністю сплачують факторний внесок землі її власникам (ринкова рівновага, яка виступає імпліцитним засновком теорії ренти А.Сміта) [310]; в) отримують частину факторного внеску землі у вигляді власного додаткового доходу (паретіанський варіант визначення ренти, на якому наполягала Дж. Робінсон) [87, 294, 295]; г) сплачують платежі за землю у розмірах, що перевищують нормальний дохід від неї (від'ємна рента, принципову теоретичну спроможність якої підтримав К. Менгер) [231].

Якщо земельна рента перевищує рівень плати за землю (наприклад орендної плати), орендар отримує додатковий ресурс у

¹⁷ «Нейтральність земельної ренти» – термінологічне відображення припущення, згідно з яким плата за землю не виконує спонукальної функції, оскільки її сукупна пропозиція фіксована. Відтак вважається, що відсутність плати за землю не впливає на виробничий потенціал економіки [218, 439]. Проте сукупна пропозиція фіксована для *всіх* факторів (принаймні протягом періоду, значимого для домінуючої їх комбінації). Наявність плати за ресурси є наслідком еволюції суспільних інституцій. Адже з точки зору античного рабовласника заробітна плата – це також рента працівника, якою можна було б нехтувати (якщо допустити можливість консервації суспільних відносин, пов'язаних із рабством). Але навіть він змушений був сплачувати факторний внесок (фонд оплати) праці работорговцю в складі ціни на «живий товар» із наростанням дефіциту робочої сили рабів, породженого відставанням продуктивності їх праці від споживчого попиту античних суспільств. Із зміною соціально-економічних умов повноважним учасником торгу за розподіл цього фонду став сам працівник.

вигляді позитивного значення права оренди як нематеріального активу, що за наявності відповідних законодавчих норм може відчужуватися на ринку. Користувач-власник землі в такому випадку тільки збільшує свій прибуток за рахунок її факторного внеску (після сплати земельного податку).

Якщо факторний дохід повністю стягується у вигляді орендної плати, орендар втрачає можливість оперувати на ринку правом оренди (користування) даною ділянкою. За таких умов, положення договору, порівняні з поточними ринковими ставками плати за землю, зумовлюють його інтерес до максимізації прибутку у відносно короткостроковій перспективі та, відповідно, вищого рівня мобільності засобів виробництва. Якщо права власності на землю неліквідні, зростає ризик втрати інтересу до поліпшення землі та мотивації до виснаження її природної родючості.

Якщо плата за землю перевищує рівень земельної ренти, то дохід від землі набуває від'ємного значення в частині, що належить самому виробникові (для власника, який самостійно використовує ділянку, така ситуація можлива, коли податок на землю перевищує земельну ренту). Це означає, що або даний користувач (власник-користувач) демонструє нездатність використати землю на рівні нормального для ринку рівня плати за землю, або цей рівень (у силу незалежних від нього причин) посягає на його необхідний прибуток. Таке посягання може зумовити реакцію виробника, що включає: скорочення передбаченого використання землі; уникнення від сплати податків; скорочення чисельності найманих працівників; намагання зменшити реальні платежі власникам робочої сили; намагання обмежити реальний рівень орендної плати за рахунок не грошових форм; скорочення витрат на розвиток бізнесу з наступним вилученням власних засобів; банкрутство. Всі зазначені наслідки є складовими згортання підприємницької активності в галузі.

Домінування тих чи інших варіантів у галузевому та регіональному розрізі співвідноситься з моделями ринку землі (від розвинутої конкуренції до монополії) як у частині формування пропозиції її ресурсів власниками, так і при формуванні попиту землекористувачами, а також з моделлю суспільства як генерато-

ра зовнішніх для економічних агентів умов створення та розподілу факторного внеску землі. Воно зумовлює також відмінності економічних показників використання землі різними категоріями сільгоспвиробників, а також видів вартості землі та цін на неї у відповідних сегментах ринку.

За наявності перелічених доповнень та уточнень теорія земельної ренти здатна пояснити розмаїття ринкових варіантів обміну об'єктів земельної власності на інші активи, який, фактично, виявляє межі можливої за даних соціально-економічних умов та рівня технології заміності факторів виробництва. Такий напрям її розвитку є актуальним для економіки з ринками, що розвиваються. Не випадково умови розподілу суспільного продукту між власниками виробничих ресурсів були головним інтересом класичної школи – її представники намагалися раціоналізувати сучасні для них докорінні зміни суспільних інституцій [112, 177, 201, 243, 271, 293, 310].

Тому питанням, що вимагає принципового вирішення в рамках теоретичних засновків функціонування ринку землі, є вивчення умов комбінування підприємцями повного та часткових прав на землю, впливу такого комбінування (обмежень щодо його здійснення) на продуктивність землі, індикатором якого виступає її факторний внесок (земельна рента).

Якщо припустити інтерес суспільства до максимальної продуктивності використання землі, інституційні умови ринкового обороту прав на неї мали б давати можливість вибору користувачем між розширенням (скороченням) її площ та умовами залучення у виробництво. Тоді інтереси виробників (покупців), власників (продавців) та суспільства набувають спільної основи – земля використовується з найвищою для існуючих можливостей продуктивністю, а вмотивованість екологічно розумного довгострокового її використання зумовлює зростання цінності прав на неї та їх трансформацію в безпосередній актив суб'єктів земельних відносин [44, 93-95, 113, 114, 116, 189, 301-303, 350].

Головним висновком проведеного нами аналізу теорій земельної ренти є те, що хоч вона розраховується окремими учасниками ринку дуже рідко, умови її розподілу, представлені цінами

залучення землі у виробництво, порівнюються з переважаючими в оточенні комбінаціями виробничих факторів. Це дає змогу використати теорію земельної ренти як методологічний та методичний інструмент визначення ринкових індикаторів, інституційних вимог до носіїв прав на землю та учасників ринкових угод щодо них, а також адекватної інформаційної підтримки ринку землі [134, 150, 159].

Повна сплата факторного внеску землі підприємцем-виробником є наслідком конкуренції на ринку прав на неї. Конкуренція, що виступає системним економічним чинником протидії «експлуатації» фактора «земля» (неповній оплаті її послуг), змушує кожного землекористувача сплатити весь її внесок до загальної суми нормального валового доходу від передбаченого використання. Якщо умови оплати послуг власника землі загальновідомі, ніякі перепопи, крім підтриманих силовими методами преференцій, не зупинять досягнення такого стану ринку.

При сталих співвідношеннях попиту і пропозиції щодо продукції землеробства та виробничих ресурсів, у сторін ринкових угод про переходу прав власності на землю не виникає стимулу до внесення змін в умови розподілу її факторного внеску. За відсутності неекономічного інтересу до конкретної ділянки, зацікавленості в договорі з наперед визначеною стороною, інтересів третіх сторін, це означатиме паритет між «змагальними егоїстичними інтересами» покупців і продавців прав на доступ до ресурсів землі.

Разом із тим, повне стягнення факторного внеску землі може свідчити не тільки на користь досконалої конкуренції, а й відображати відмову («провал») ринків сільськогосподарської землі. Наприклад, рівень орендної плати може бути вищим за прийнятний для типових виробників, з огляду на неможливість (небажання) понесення власником витрат на специфічні поліпшення землі та солідарних ризиків щодо її використання. В той же час, він може не задовольняти власника з огляду на інформацію про плату за землю, яку у формі агресивного ціноутворення пропонує нетиповий для оточення користувач.

Причини відхилення цін на землю від рівня її факторного внеску (незалежно від того, які права передаються – повні чи часткові) відмінні у випадках індивідуального та типового покупця. В даному випадку, маючи на меті аналіз з метою розвитку інституційних основ ринку землі, ми зосередимося на типових умовах неповної сплати її факторного внеску.

Неповна сплата факторного внеску землі користувачем (покупцем) її власнику (продавцю) означає наявність в нього додаткового доходу від неї. Звісно, він може бути представлений як щорічним грошовим потоком, так і позитивною (на користь покупця) різницею ціни продажу права власності на землю.

Найбільш значимим фактором ринкової тенденції до неповної сплати факторного внеску землі її власнику є монополія покупця (монопсонія). Обмеження попиту на землю можуть супроводжуватися експлуатацією фактора в економічному (неповна сплата факторного внеску) та фізичному (виснаження ресурсів землі) сенсі.

Вони можуть бути наслідком невдалої політики держави щодо підтримки підприємницької активності в галузі, яка обертається підвищеним ризиком для власника не знайти орендаря, або ж проявів протекціонізму на користь окремих виробників. Ще однією причиною ринкової тенденції до неповної сплати факторного внеску землі може бути заінтересованість користувачів (покупців) в самостійному здійсненні довгострокових поліпшень, поєднана з пасивністю власників у прийнятті на себе ризиків щодо варіантів використання землі, які передбачають такі поліпшення (хімічну та біологічну меліорацію, побудову іригаційних споруд, закладання садів, виноградників, хмільників тощо).

Позитивним аспектом тенденції до неповної сплати факторного внеску землі конкуруючими орендарями є отримання ними додаткового джерела капіталізації та розширення підприємств, що (за наявності зовнішніх стимулів до накопичення власного капіталу) здатне примножити суспільні здобутки в частині ефективного використання придатної для ведення сільськогосподарського виробництва землі, зайнятості сільського населення та розвитку соціальної інфраструктури сільських територій.

Вочевидь, підприємець-товаровиробник у результаті вдалого арбітражу на ринку оренди, або ефективного поєднання землі з іншими виробничими факторами, може отримувати частину її факторного внеску, що за певних інституційних умов розглядається як його нематеріальний актив. Разом із тим, ринкова цінність часткових прав на землю безпосередньо залежить від повноти прав власника, адже вона опосередковується договірними відносинами. Якщо власник обмежений у своїх повноваженнях стосовно договірних відносин, ліквідність прав землекористувача значно знижується, оскільки сторона, на яку він покладається, сама обмежена в правах.

Перевищення цінами залучення землі її факторного внеску є наслідком монополії власника (продавця) землі, підтриманої непродуктивною концентрацією земельної власності та обмеженнями її ліквідності, монополізацією ринків продукції землеробства та капіталу. Тенденція до монополізації власності на землю виливається у негативні наслідки для продуктивності її використання, коли власники-монополісти, не несучи солідарних ризиків використання землі, стягують на свою користь весь її факторний внесок, або вимагають плати за землю, що перевищує його нормальний рівень (це стосується також надмірного стягнення державою згаданого внеску у вигляді земельного податку).

Елементи монополії власників землі зазвичай пов'язані з заходами державного протекціонізму. Їх прикладами можуть бути неліквідні латифундії часів Риму, захист середньовічними державами Європи феодалських землеволодінь (фіюдів), державна власність на землю в СРСР.

Сучасним прикладом такого протекціонізму можна вважати вітчизняні законодавчі норми щодо мінімальних розмірів плати за землю. Такі заходи можуть мати своє історичне виправдання в умовах переходу до ринкових відносин. Проте якщо мінімальні ставки за оренду приватної землі перевищують досяжний для граничного виробника рівень її факторного внеску, вони здатні негативно вплинути на конкуренцію в галузі, виступаючи штучним (по суті, силовим) інструментом виштовхування з неї граничних (насамперед, малих) підприємців-виробників [241, с.716].

Тенденція до перевищення цінами залучення землі нормального рівня її факторного внеску може бути також наслідком надмірної ліквідності прав на неї, що дозволяє входження на галузевий ринок непрофесійних покупців землі (як з метою збереження заощаджень, так і з метою спекуляції).

З огляду на те, що для підприємця-виробника, який спеціалізується на даному виді використання землі, спекуляція правами на землю є найменш актуальним видом їх реалізації (перехід до неї пов'язаний для нього не тільки з додатковими витратами та ризиками, а й зміною способу життя), власність спеціалізованих користувачів землі стає джерелом здійснення ними специфічних поліпшень, що підвищують продуктивність землі, її цінність для галузевих землекористувачів та ринкові ціни її залучення.

Слід також врахувати вплив ставок іпотечного кредитування на ринковий рівень цін на землю – зростання обсягу кредитування веде до їх зростання внаслідок фінансової підтримки попиту. Проте воно не завжди відповідає зростанню доходів від землі за рахунок її продуктивності – спекуляції цілком спроможні втягнути фінансову систему в «цінові бульбашки» з наступною неплатоспроможністю дебіторів. Така ситуація вірогідна в умовах прискореного зростання обсягів кредитних ресурсів. Банківська система здатна власними руками створити кризу неплатежів на ринку землі (якщо видима ліквідність права власності не відповідає дохідності її ефективного використання) [47, 115, 175, 182, 242, 335, 343, 348].

Очевидно, що такі умови зростання іпотечного ринку спричиняють витіснення граничних сільгоспідприємств, слугують чинником кризового стану галузі та економіки в цілому. Причиною є те, що кредит відділяє право власності на виробничу цінність землі від права власності на її капітальну цінність [92, 159, 170, 194, 247, 362]. Природним мотивом такого розподілу виступає невизначеність майбутнього стосовно використання окремих ділянок – вони можуть виявитися предметом інтересу щодо більш ефективного альтернативного використання, або стати об'єктом економічного зносу (наприклад, при розташуванні в депресивній зоні) тощо.

Там, де виробнича цінність землі стала, або змінюється в прогнозованих рамках, ринкова ціна землі відображатиме рівноцінність для підприємця-виробника оренди та купівлі землі у власність за рахунок іпотеки. Прийнятна для нього ставка кредитного договору коливатиметься в межах щорічного грошового потоку, що може бути віднесений на землю.

Тобто, прийнятність ставок іпотечного кредитування визначається рівністю боргових зобов'язань по договору позики та боргових зобов'язань по договору оренди. Привабливе співвідношення кредитних ставок та ринкових ставок орендної плати дозволяє виробникам використовувати додатковий дохід від землі як інструмент фінансового левериджу.

Це і є причиною негативного впливу штучних цінових обмежень ринку землі на розвиток іпотечного кредитування та інших інструментів інвестування в земельні поліпшення та капітальні засоби виробництва – якщо держава встановлює мінімальні ставки орендної плати за землю, або мінімальні ціни за неї, цілий ряд виробників штучно (на основі суб'єктивних уявлень державних чиновників) переводиться з розряду ефективних в розряд неефективних користувачів, а фінансові посередники отримують викривлені індикатори дохідності прав власності на землю та обмежену ліквідність кредитних ресурсів.

Втрати підприємства від фактора «земля» (перевищення платою за землю рівня її факторного доходу) можуть бути зумовлені зміною інституційних вимог щодо збільшення плати за неї, відкритістю ринку для непрофесійних покупців земельної власності, а також опортуністичною поведінкою власника орендованої землі. На практиці це призводить до необхідності специфікації підприємством частини використовуваної землі, вирішення проблеми розміру та просторової організації землекористування на порівняно довгострокову перспективу. Проте це не означає, що така специфікація землі має нав'язуватися виробникові шляхом лобювання відповідних норм, адже їх прийняттям законодавець априорі визнаватиме землевпорядника більш компетентним організатором використання землі, ніж самого виробника.

Кон'юнктура ринків продукції та послуг, кредитних ресурсів, а також ринкові ціни прав на землю, зумовлюють вибір підприємцем придбання їх окремих різновидів. Наприклад, дисконтовані за прийнятними ставками додаткові доходи від землі можуть зумовити інтерес виробника до оренди переважної частини використовуваної ним землі на протигагу купівлі її у власність. Повне стягнення власником умовного факторного доходу від землі без понесення реальних витрат на її поліпшення, а також стійка тенденція до зростання орендної плати – вагомий мотив для купівлі землі у власність. Необхідність нести витрати на землю, що перевищують рівень її споживчої для даного підприємства цінності – сигнал до оптимізації часток власної та орендованої землі, або виходу підприємства з галузі.

Відтак, з точки зору виробників, які формують попит на ринку прав на землю, зіставлення зисків та витрат щодо них вимагає можливості прийняття оперативних рішень про землезабезпечення підприємства. За інших рівних умов такі рішення вимагають не тільки гарантованих прав власності на землю, а й їх ліквідності. Інституційні та внутрішні умови (транзакційні витрати, понесені витрати щодо придбання виробничих факторів тощо) безумовно суттєво впливатимуть на реальний рівень ліквідності землі, проте йдеться про потенціал ефективної рекомбінації підприємцем землі, праці та капіталу.

Тому обмеження права підприємців-сільгоспвиробників на придбання землі у власність видаються принаймні такими, що не відповідають їх довгостроковим економічним інтересам як домінуючої групи на ринку сільськогосподарських угідь та інтересам суспільства щодо ефективності їх використання. Не відповідають вони також і реальному економічному статусу землі – власники сільгоспідприємства, що купує угіддя у власність, не тільки зберігають та нагромаджують багатство (таке уявлення характерне для пересічного громадянина), а й підвищують бар'єр виходу з галузі, «висота» якого включає всі системні та поточні економічні фактори обмеження ліквідності сільськогосподарського бізнесу [178].

Сформована з огляду на ринкову кон'юнктуру ціна попиту на землю співвідноситься з можливостями заміщення та кінцевої продуктивності виробничих факторів, внесок яких у майбутній очікуваний продукт представлений ціною їх пропозиції. Неліквідні права на землю, стримуючи можливість рекомбінації виробничих факторів, обмежують виробника в інструментах досягнення ефективного рівня використання землі. Це впливає на стійкість амбіцій носія підприємницького ресурсу та його готовність залишатися в галузі (країні) [178, 238, 241, 247, 334, 362, 396].

Викладене свідчить, що зміст і ліквідність прав власника на створення та розподіл її факторного доходу (земельної ренти) впливає також і на ринкову пропозицію землі. На противагу поширеним поглядам, власник землі зацікавлений не тільки в отриманні, а й створенні факторного доходу землі. І справа тут не тільки в тому, що такий дохід, забезпечений товаровиробником – джерело отримуваної ним плати за землю, скільки в його постійній зацікавленості найвищою ринковою цінністю своєї ділянки.

Зазначені мотиви є запорукою активності власника як партнера з невизначеним статусом, адже необхідною умовою отримання ним всього факторного доходу землі є часткове прийняття на себе ризиків щодо використання землі [247].

Оскільки підприємець (у силу невизначеності майбутнього стану ринків продукції та засобів виробництва, змінності природних умов та суб'єктивного ризику щодо вдалості його «авторської» комбінації виробничих факторів) не може дати абсолютно надійних гарантій, то не захищений (повною мірою) від втрат власник землі фактично бере на себе частину ризиків інвестора. Єдиною гарантією очікуваних ним доходів є потенційні доходи конкуруючих орендарів, яких з огляду на об'єктивні та суб'єктивні чинники може виявитися недостатньо для задоволення таких очікувань.

Тому реальні ризики та контроль власника імпліцитно присутні в нормах формальних контрактів щодо його доходу від передачі землі у використання. Повне виключення контролю з боку власника ділянки можливе тільки у випадку гарантованої незмінності її ринкової цінності, яка забезпечила б його байдужість до

будь-яких умов, крім грошової винагороди. Проте така незмінність вартості землі неможлива в умовах дефіцитності ресурсів, яка власне й визначає суспільну еволюцію у напрямі зростання економічного значення прав власності [249, 254-256, 342].

Умови договорів, які передбачають збереження родючості землі (її цінності), здійснення власником (погодження з ним) тих чи інших поліпшень, понесення інших витрат на утримання ділянки як об'єкта власності (як-то її облаштування, сплата земельного податку тощо), означають збереження опосередкованого контролю у формі дорадчого голосу щодо використання землі підприємцем-користувачем.

Відтак, володіння землею пов'язане з прийняттям власником тієї чи іншої міри відповідальності, а прибутковість повного права на землю є запорукою економічної привабливості часткових прав щодо неї. Те, що власник землі ризикує зміною ринкової цінності його ділянки є однією з головних складових суспільного значення приватного права власності, яка, по суті своїй, має підприємницький характер. Втілення потенційних зисків спеціалізації функцій власника (інвестування землі в дане підприємство) та користувача (комбінування виробничих факторів із землею) вимагає подільності та ліквідності прав на землю, що набувають статусу необхідних умов її ефективного використання.

Таким чином, здійснюється перерозподіл ризиків щодо використання землі між суспільством і власником та між власником і землекористувачем. Інструментом такого перерозподілу є інституційні норми та договірні відносини, а результатом – співвідношення доходів (інтересів) власника, громади (держави) та користувача у факторному доході землі.

Винагорода за послуги власника виправдана тому, що без неї його обов'язки не можуть ефективно виконуватися в тій мірі, в якій існує зумовлена ринками продукції землеробства економічна необхідність. Історична відсутність ефективно альтернативи оплачуваній власності на землю стає зрозумілою з огляду на ризики непропорційних втрат суспільства від можливих помилок носіїв надмірних повноважень щодо її використання – такі ризики виступають домінуючим мотивом земельних реформ [44, 346].

Приклади доленосного характеру таких повноважень наводять у своїй роботі М.М. Федоров, який аналізуючи історичний матеріал показує, що вони призвели до домінування в Україні тоталітарних методів управління сільськогосподарським виробництвом [336, с. 21-66]. Факти, що описують відповідні соціальні наслідки, наводяться також в «Історії українського селянства» [168, Т.2, розділ XIII], а оцінки їх подальшого впливу на історію українського села в роботі В.В. Юрчишина [373].

Очевидно, що в кінцевому рахунку економічна відповідальність за ефективність використання ресурсів землі лягає на власників (у формі цін на землю), а в середньо- та короткостроковій перспективі – на користувачів, які забезпечують той чи інший рівень факторного внеску землі.

Тому обмеження прав землевласника як у частині реалізації права на капітальну вартість ділянки при її продажу, так і в частині права визначення доходу від її передачі в оренду (користування), шкодять потенціалу ефективного комбінування виробничих факторів, негативно впливаючи на їх загальну продуктивність та рівень корисності (дохідності) землі, оціненої на основі економічного розрахунку¹⁸.

Середній для окремого типу ділянок рівень доходу власника зумовлений структурою капіталу, що переважає при використанні землі в оточенні об'єкта власності. Вона впливає на вибір власниками шляхів реалізації їх виключних прав щодо володіння, використання та розпорядження земельними ділянками.

Рішення власника про самостійне використання ділянки залежить від його здатності (в силу особистісних якостей та можливостей залучення необхідних ресурсів) забезпечити власний дохід від землі на рівні, вищому за альтернативні пропозиції на ринку її оренди.

У випадку, якщо власник не спроможний самостійно забезпечити дохід землі на рівні, досяжному для типового користува-

¹⁸ Це пояснює результати міжнародних порівнянь, які свідчать про вищу урожайність сільськогосподарських земель у країнах з розвинутим ринковим об'єктом прав на них (див. «Сільське господарство України» за 2010 рік, с.364-375) [315].

ча, це свідчить про неефективне (з точки зору ринкових індикаторів) її використання та наявність економічного стимулу до передачі землі в оренду (користування).

Відсутність при тій же умові можливостей (бажання) нести ризики інвестування у конкретне господарство (шляхом передачі ділянки в оренду або до складеного капіталу) – спонукальний мотив до її відчуження.

Економічним стимулом до самостійного виробничого використання ділянки власником виступає його впевненість у власній здатності забезпечити продуктивність землі, яка зумовить перевищення нормального рівня плати за землю. Важливими складовими такої впевненості є доступність для нього ринків сільгосппродукції, капіталу й робочої сили, а також здатність (бажання) здійснювати самостійну підприємницьку діяльність.

Намагання власника максимізувати дохід на ринку оренди землі понад нормальний рівень її факторного внеску може бути наслідком обмежень конкуренції. Така ситуація призводить до невизначеності плати за землю, прийнятної для ринку за певних соціально-економічних умов. Наслідком є зростання розриву між пропонованими виробниками ставками орендної плати та їх рівнем, очікуваним власниками (спреду).

Мотивом опортуністичної поведінки власника стосовно користувача земельної ділянки в частині вимагання плати понад факторний внесок землі може також виявитися зростання її альтернативної вартості. Привабливі пропозиції щодо плати за землю з боку потенційних користувачів, які передбачають більш дохідне альтернативне використання конкретної ділянки, спонукають власника до наполягання на платі за землю, що перевищує її нормальний (для даного виду використання) факторний внесок.

Крім того, в межах одного підприємства деякі ділянки можуть мати нерозривний фізичний та функціональний зв'язок, що підвищує їх цінність для даного користувача понад ринковий рівень. Це також може викликати наполягання інформованого власника на орендній платі, що перевищує нормальний для оточення факторний внесок землі.

Вочевидь, процеси створення та розподілу умовного факторного доходу від землі далекі від альтруїстичної поведінки суб'єктів економічних відносин. Як наслідок, повні та часткові права на землю, що виступають необхідною умовою отримання доходів від неї, здатні виступити механізмом концентрації землеволодінь, чинником посилення окремими суб'єктами земельних відносин ринкової влади та предметом спекуляцій на ринку.

До певної міри власника землі можна розглядати не тільки як інвестора сільськогосподарського підприємства, а й як легітимізованого спекулянта, на якого суспільство перекладає ризики щодо забезпечення її найбільш прибуткового використання.

Якщо економічна система здатна до адекватних коригувань (включаючи перехід до альтернативних видів використання землі), то повне право власності на неї може розглядатися як право на неперервний та постійно відновлюваний у часі грошовий потік. Таким чином, ділянка являє собою майбутні блага у вигляді розподіленого в часі рентного доходу. Інтерес до її використання з боку підприємця як співтворця такого доходу залежить від умов його створення та розподілу, що включають вартість інших факторів та можливість отримання чистого прибутку (економічної ренти).

Це зумовлює припущення, що рівномірний розподіл споживання (в даному випадку орендної плати) в безконечному періоді пов'язаний з нульовою величиною реального доходу власника від землі. Ф. Найт робить з цього висновок про те, що в попиті неспеціалізованого покупця землі як джерела, що здатне вічно приносити дохід, «майбутнє явно недооцінюється, а майбутні доходи мають дисконтуватися з позитивною нормою дисконту, в протилежному випадку їх поточна вартість була б безконечною» [247, с.139].

Відтак, ліквідність права власності на землю означає необмежену в часі можливість отримання доходу від неї. З цієї точки зору ринок права власності на землю як активу, що здатен приносити постійний дохід, є чинником формування часових переваг в конкретних визначених інтервалах. Саме з привабливістю не-

гайного відчуження права власності порівнює потенційний покупець вигоди його реалізації у часі.

Хоча притримування є ефективним механізмом протидії непродуктивній втраті ресурсів на передчасний розвиток землі, його соціальна цінність може бути повністю знівельована недосконалістю суспільних інституцій, що допускають спекуляцію землею понад внутрішню норму дохідності її найбільш ефективного використання. Це приводить до штучного дефіциту доступної для виробника землі, непродуктивної витрати ресурсів унаслідок конкуренції за одержання спекулятивного прибутку на основі надмірних цінових реакцій ринку [47, 430, 433]. Питання тут зводиться до вирішення проблеми про виправданість надання монополії, заснованій на підприємницьких здібностях, права на купівлю у землі власність з метою спекуляції.

Чи не найбільш ефективним механізмом протидії такому розвитку подій визнається оподаткування земельної власності. З часів В. Петті, Д. Рікардо, Дж. Ст. Міля, Г. Джоржа, Л. Вальраса та ряду інших економістів, які наполягали на його суспільному значенні, не припиняється дискусія щодо його змісту. На сьогодні економічна теорія вважає доведеним вплив кількох видів податків на власників землі. Вони запобігають неефективній концентрації землі, причому не тільки у фізичному, а й вартісному вираженні [111, 243, 271, 260, 293, 379, 380, 382, 383, 386, 416].

Категоричні ж висновки про відсутність потреби чи абсолютну необхідність повного права власності виробника на землю можуть базуватися тільки на неповному аналізі умов її використання. Вони призводять до неадекватних заяв про доцільність (можливість) монополізації землі державою, окремими власниками та приватними фірмами.

Оподаткування факторного доходу землі амортизує її вартість відповідно до відсотка податкової ставки. Вплив зазначеного виду оподаткування на спекуляцію та концентрацію землі проявляється в обмеженні доходів власників від зростання її вартості у використанні. При цьому обмежуються стимули спекулятивного притримування від інтенсифікації передбаченого використання, власники несуть економічну відповідальність за його

ефективність, сплачуючи податок з умовного факторного доходу землі, досяжного для типового користувача. Крім того, таке оподаткування позитивно впливає на динаміку кредитування викупу землі сільгоспвиробниками, оскільки в такому випадку привабливість землі як «акумулятора багатства» невисока, а виробники-користувачі, на противагу непрофесійним інвесторам, не схильні до підвищення вимог стосовно ставок капіталізації [402].

Оподаткування ринкової вартості (найбільш ефективного використання) землі також не залежить від результатів господарювання. Подібно до оподаткування факторного доходу від існуючого використання, воно позитивно впливає на стимулювання виробника. Разом із тим, це чи не найбільш ефективний механізм запобігання непродуктивному притримуванню землі з метою одержання спекулятивних прибутків, оскільки базою оподаткування є очікувана ціна продажу об'єкта земельної власності на ринку незалежно від його поточного використання.

Для забезпечення максимальної нейтральності такого оподаткування, земля має бути оцінена як вільна від поліпшень і придатна до найбільш ефективного використання. Це вимагає більш досконалої та витратної системи податкової оцінки землі [145]. Крім того, концептуальною проблемою визнаються ситуації, коли податок стягується із власників, які з точки зору податкового оцінювача можуть використовувати землю недостатньо ефективно. В такому випадку можлива помилка системи податкової оцінки здатна негативно вплинути на стимули поточного сільськогосподарського її використання [423, 434]. Наслідком стала доволі поширена практика оподаткування сільгоспугідь відповідно до вартості існуючого використання, крім визначених планами розвитку території зон інтересу забудовника, де податок стягується по вартості найбільш ефективного використання. Це дає можливість уникнути як негативного його впливу на активність сільгоспвиробників, так і спекулятивного притримування землі від переходу до можливого більш ефективного використання в приміських зонах.

Оподаткування доходів власника землі від її продажу також обмежує спекулятивні прибутки. Проте воно є малоефективною

перешкодою для спекуляції землею, оскільки не впливає на витрати спекулятивного притримування сільгоспугідь в існуючому використанні. Такий податок негативно впливає на підприємницьку активність у частині здійснення поліпшень землі, оскільки зумовлює скорочення її продажів неефективними власниками. Враховуючи можливі позитивні впливи ринкової спекуляції правами щодо землі, ефективне оподаткування доходів девелопера є дієвим механізмом стримування її антисоціальних проявів.

Здійснений аналіз інтересів учасників ринку землі свідчить, що прямо чи опосередковано, до створення та розподілу її земельної ренти долучаються: землекористувачі, які забезпечують ефективне поєднання всіх ресурсів із землею; землевласники, на яких покладаються ризики суспільства щодо вибору варіантів її ефективного використання; власники праці й капіталу, без участі яких неможливе створення необхідного продукту і ринкові ціни на послуги яких безпосередньо впливають на інтенсивність грошового потоку від землі. Суспільне значення національної держави як емітента прав на землю полягає в забезпеченні їх визначеності та прозорих умов передаваності, що сприяє конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на внутрішніх і зовнішніх ринках [79, 206, 209, 280, 281, 308].

Реалії економіки підтверджують варіативність інтересу до прав власності на землю, пов'язану з подільністю факторного доходу землі та спеціалізації сторін ринкових угод щодо неї на функціях, які забезпечують принципову можливість її переходу до найбільш ефективного використання. Враховуючи розмаїття можливих рішень учасників економічних відносин, очевидною є неможливість передбачення та вибору ними ефективного використання землі поза ринковою системою реалізації індивідуалізованих прав на неї [238, 240, 241, 344-347, 367, 368]¹⁹.

¹⁹ Історично підтверджена альтернатива стосується невиснажливого режиму вільного доступу до землі, притаманного малим групам користувачів з постійним обмеженням чисельності та залежністю від примх природи. Гіпотетична ж альтернатива вимагає суспільств зі сталими, наперед визначеними потребами, наявності яких означала б уніфікацію оцінок всіх учасників ринку щодо шляхів використання окремих ділянок [241, 342, 377].

1.4. Альтернативна цінність як фактор динаміки ринку землі

Середньовічні схоласти пов'язували ринкову ціну благ із рідкісністю та можливостями задоволення потреб [334]. З поширенням трудової теорії вартості економічна теорія поставала перед проблемою пояснення цінності «води та діамантів». Поєднання трудової теорії вартості з ідеєю еквівалентного обміну започаткувало пошук «філософського каменя» економіки – природної вартості, на основі якої він здійснюється [293, 310].

Проблема вирішується поясненням ринкових цін як результату взаємозалежних суб'єктивних ціннісних суджень усіх учасників ринку [56]. Саме з невизначеною кількістю вільно конкуруючих між собою на ринку продавців та покупців (двостороння конкуренція) пов'язане поняття ринкової вартості. Найбільш вживані її визначення базуються на припущенні необмеженої конкуренції на ринку відповідних благ.

Відтак, поняття ринкової вартості землі відповідає конкуренції неозначеного кола покупців і передбачає аналіз інтересів щодо неї як з боку домашніх господарств селян, так і підприємств-товаровиробників. Крім того, з огляду на обмеженість пропозиції конкретних ділянок, воно включає оцінку інтересів тих покупців, які представляють інші галузі використання землі (альтернативна вартість) [49]. У зв'язку з цим, ринкова вартість землі визначається на основі припущення про найбільш ефективне її використання, що забезпечує найвищу за даних умов ціну попиту на неї [36].

Проте це не найвища ціна, що може бути заплачена за конкретну ділянку – це найвища ціна пропозиції типового представника найбільш дохідної галузі її можливого (у фізичному та правовому сенсі) використання²⁰. Зокрема, вона визначає витрати

²⁰ Відтак тенденція до концентрації кращих земель великими господарствами, тоді як малим виробникам залишається гірша земля, відображає підстави для критичних суспільних оцінок ефективності землекористування в корпораціях. Якщо малі виробники забезпечують економію витрат на агентській проблемі та розумному ставленні до довгострокового використання гірших за якістю земель, то чи представляють вони менш ефективні форми землекористування?

утримання ділянки в сільськогосподарській галузі й спрямовує зусилля конкуруючих виробників до такого поєднання виробничих факторів, яке забезпечить її дохідність на рівні не нижчому, ніж альтернативна ціна пропозиції.

Для кожного окремого учасника земельних відносин цілком вірогідною метою може бути визначення найвищої вартості землі для його специфічної мети – як щодо самостійного використання землі, так і щодо стягнення доходу (його частини) від неї у вигляді плати за землю. Такі потреби породжують існування неринкових баз оцінки, що відображають сегментовані інтереси потенційних землекористувачів.

Зокрема, пропонується Міжнародними стандартами оцінки диференціація видів вартості, що відповідають різним рівням інтеграції суб'єктивних уявлень про цінність, має досить умовний характер, оскільки в широкому сенсі кожен учасник ринку є носієм унікальних інтересів, заснованих на його особистих здібностях та можливостях, що визначають «неринкові» оцінки окремих об'єктів [237].

Разом із тим вона підтверджує, що введене А.Смітом розмежування між споживчою та міновою цінністю досі широко використовується як при укладанні угод, так і при визначенні баз оподаткування, обліку та здійсненні інвестиційного аналізу [67].

Якщо споживча вартість відображає суб'єктивну цінність землі при умові продовження її поточного використання, то мінова пов'язується з ринковими цінами, що відображають інтегровану цінність, яку вона має для всіх потенційних користувачів (включаючи тих, які передбачають її альтернативне використання) [260, Т.1, с. 86].

Можливу різницю між суб'єктивною оцінкою дохідності землі при конкретному використанні та ринковою вартістю, пов'язаною з найбільш ефективним її використанням, економічна теорія визначає як економічну ренту, що визнається спонукальним мотивом ринкового обороту об'єктів земельної власності [237, с. 111].

Разом з тим, така можливість не завжди реалізується на практиці. Причиною є насамперед рівень витрат на переведення

землі в інший вид використання. Тільки якщо економічна рента перевищує рівень таких витрат, можна очікувати переведення ділянки в альтернативну галузь. Яким має бути рівень такого перевищення? Очевидно він має співвідноситися з приведеною до періоду отримання цінністю маршаліанської квазі-ренти, тобто додаткових тимчасових надходжень від земельних поліпшень [227]. Якщо таке перевищення відсутнє, власник ділянки при інших рівних умовах мав би продовжити її поточне використання, вимагаючи плату за землю, що включала б економічну ренту від альтернативного виду її використання (твердження, що економічна рента є стимулом передачі землі в оренду на протипагу її самостійному використанню є вірним тільки у випадку, якщо власнику недоступні ресурси самостійного досягнення найбільш ефективного її використання).

Тобто, вся сума факторного внеску землі ділиться на утримуючий дохід від переведення її в інше використання (мінімальна плата, за якої власники згодні пропонувати землю в тій чи іншій галузі) та економічну ренту (різницю між факторним внеском землі при найбільш ефективному та поточному її використанні).

Зростання попиту на землю конкретного виду використання можливе внаслідок підвищення ціни на продукцію, у виробництві якої вона використовується. Очевидно, що при збереженні поточної ціни залучення, в короткостроковій перспективі зростання пропозиції землі не передбачається. Наслідком буде її дефіцит, оскільки новій необхідній кількості землі відповідатиме більш висока ціна її залучення у виробництво. Зазначене зростання містить також дві складові: приріст виплат на утримання землі в галузі (на залучення її з домашніх господарств, або (в довгостроковій перспективі) з інших галузей) і приріст економічної ренти. Більша частина додаткового умовного факторного доходу землі припаде на вже освоєні земельні ділянки, давно використовувані в галузі (згідно з Рікардо) [293].

Коли величина економічної ренти за землю певної придатності помітно зростає, то (за інших рівних умов) землевласники,

приваблені можливістю одержання високих доходів, передають її в галузь, що забезпечує максимум такого зростання.

Тобто, економічна рента за використання землі пов'язана з еластичністю її пропозиції в довгостроковій перспективі. Її частка у загальній сумі доходів від землі тим менша, чим вища ліквідність прав, що забезпечує таку еластичність, і тим більша, чим така ліквідність менша.

Припущення про абсолютну еластичність пропозиції землі (можливість її переведення в інше використання) тягне за собою висновок про відсутність економічної ренти, та ототожнення всієї суми доходів від землі з утримуючим доходом (її факторним внеском при будь-якому використанні).

Припущення про абсолютно нееластичну пропозицію землі означає, що весь її факторний внесок являє собою економічну ренту, а ціна її залучення цілком визначається попитом.

Очевидно, що обидва такі припущення абстрактні – пропозиція землі не може бути занадто еластичною з огляду на її нерухомість, невідторність та інституційні норми, що визначають витрати її переведення землі у більш ефективне використання.

Разом із тим, теоретичне припущення про абсолютну нееластичність пропозиції землі занадто жорстке. Якщо альтернативна вартість землі перевищує прибутковість поточного її використання на рівні, що забезпечує покриття всіх витрат переведення в іншу галузь (включаючи прибуток девелопера та вартість грошей у часі), то в порівняно довгостроковій перспективі власники земельних ділянок збільшать їх пропозицію для відповідних галузей та користувачів.

Відтак, з ростом економічної ренти конкуруючі виробники продукції землеробства мають збільшувати ціну пропозиції землі, насамперед за рахунок віддачі від інтенсифікації її використання.

Навпаки, для власника землі отримувана плата за землю є оплатою виробниками його послуг як посередника між емітентом прав (суспільством) та користувачами (теперішніми та потенційними) землі. Динаміка ціни пропозиції за землю для її власника є

відображенням змінної оцінки ринком (конкуруючими представниками конкуруючих за залучення землі галузей) значимості його послуг (участі у ризиках використання землі).

Тобто, ні про які «надлишкові» доходи виробника та власника землі не йдеться. Вони можуть бути тільки тимчасовим наслідком природної нееластичності ринків продукції, антропогенних факторів та самої землі, а також інституційних умов їх функціонування.

Ціна землі, в якій формі вона б не виступала (плати за використання чи за перехід повного права власності), здатна ефективно виконати функцію її алокації тільки за ліквідності максимального визначених прав (така визначеність включає стабільні умови оподаткування земельної власності). Це забезпечує використання власниками та користувачами показників розподілу факторного доходу землі, як інтегрованих індикаторів привабливості її використання в галузі.

Він включає як явні, так і неявні витрати на оплату послуг землі. Перші представлені платою, яку сплачують орендарі та користувачі землі її власникам, другі – грошовим потоком від землі, що перебуває у власності самого підприємця-виробника. Ця відмінність стосується також економічної ренти. Для фермера-власника земельної ділянки економічна рента, або орендна плата, яку він міг би отримати, здавши свою землю в оренду, є неявними витратами.

Виплати власникам землі залежить від еластичності її пропозиції, яка зумовлена також наявністю варіантів її альтернативного використання. Тому важливо враховувати адресну спрямованість пропозиції землі – щодо окремого підприємства, галузі або економіки в цілому. Якщо існують ділянки сільськогосподарського призначення, які мають альтернативні варіанти використання (промислове, житлове, дорожнє будівництво тощо), то крива їх пропозиції в сільському господарстві має позитивний нахил. Відтак, ціна пропозиції щодо них містить обидві компоненти – як утримуючий дохід, так і економічну ренту за альтернативне використання в інших галузях.

З огляду на викладене виникає питання про те, які варіанти використання землі в рамках сільськогосподарського використання можна вважати альтернативними і в якій мірі придатність ґрунтів для вирощування окремих культур виступає критерієм їх вибору?

Якщо розглянути три типи ґрунтів, характерні для локальних природно-сільськогосподарських умов, зробивши умовні припущення про їх придатність для вирощування культур, то цінність всіх трьох типів землі має бути однаковою. Причиною є вплив обміну – неможливість безпосередньої заміни ділянки, придатної для вирощування однієї культури ділянкою, придатною для вирощування іншої, компенсується їх опосередкованим обміном на землю однаково придатну для вирощування обох культур з наступним їх заміщенням відповідно до кон'юнктури ринку продукції землеробства. Результатом є однакова з точки зору попиту цінність всіх типів землі, а вплив має тільки її загальна пропозиція на ринку.

Звичайно, така ілюстрація спрощує реальну ситуацію. Діапазон таксономічних (класифікаційних) одиниць ґрунтів, що тією чи іншою мірою придатні до вирощування на них певних культур, може бути дуже широким. Деякі ґрунти найбільш придатні для вирощування одних культур і непридатні для інших. Певні типи ґрунтів в тій чи іншій мірі можуть бути придатні для вирощування більшості районованих сортів сільськогосподарських культур [113, 114, 282, 400, 427].

Однак це не впливає на коректність наведеного теоретичного висновку. Найчастіше, в межах локальних ринків, землю можна розглядати як виробничий фактор, який характеризується уніфікованими показниками кількості, корисності та цінності. Такий висновок не означає однакової придатності землі для кожної культури, а демонструє використовувану виробником можливість у процесі сільськогосподарського виробництва замінити певну кількість землі однієї придатності іншою, а також наявність частини земельних ділянок, придатних для вирощування різних культур, що дозволяє застосовувати зміну структури посівів як інструмент оперативного реагування на кон'юнктуру рин-

ків сільгосппродукції. Це об'єктивна причина вирівнювання вартості землі, використовуваної в сівозміні²¹.

Зростання попиту на будь-яку сільськогосподарську культуру призведе до зайняття її посівами ділянок, які представлені не тільки найбільш придатними для вирощування цієї культури ґрунтами, а й ділянок, додаткове приведення яких до стану придатності можливе за рахунок агротехнічних поліпшень – хімічної меліорації, вдосконалення методів обробітку, внесення органічних добрив та використання решток попередніх врожаїв для гуміфікації ґрунту тощо. Окупність таких додаткових витрат капіталу матиме свою природну межу, яка зумовить площі ділянок, додатково вивільнених для затребуваної на ринку культури.

Разом із тим, такі додаткові витрати призведуть не тільки до скорочення площ під посівами інших культур, а й до скорочення капіталовкладень у технологію їх вирощування, що в цілому врівноважить прибутковість рослинництва й, відповідно, прибутковість та ціну землі як засобу виробництва [293].

²¹ Наприклад, ґрунти групи А придатні для вирощування цукрових буряків, типу С – для вирощування соняшнику, типу В – для обох культур, А та В однаково придатні для вирощування буряків, а В або С – соняшнику. Припустимо, що кон'юнктура ринку зумовлює використання всієї землі, зайнятої ґрунтами групи А для вирощування буряків, групи С – для вирощування соняшнику, а група В порівно зайнята обома культурами. За таких умов, поточна капіталізована вартість внеску землі у валовому доході від вирощування буряків має бути рівною вартості 1 га ґрунту групи В, зайнятого буряками (з огляду на їх однакову придатність для вирощування цієї культури). Відповідно, вартість 1 га землі групи С, зайнятої соняшником, повинна бути рівною вартості 1 га групи В, використовуваної з тією ж метою.

Оскільки соняшник та цукрові буряки є культурами порівнянного виробничого циклу (час від початку підготовки ґрунту до збирання врожаю), то вся земля типу В матиме однакову вартість незалежно від того, для вирощування якої культури вона використовується. Якби земля, використовувана для вирощування соняшнику мала більшу вартість, ніж земля, використовувана для вирощування буряків, то вона була б вивільнена з-під буряків і зайнята соняшником.

Розглянута ситуація демонструє вплив зміни культур на «вирівнювання» фізичної придатності землі. Неможливість безпосередньої заміни землі групи А землею групи С компенсується опосередкованим обміном землі групи А певною кількістю землі групи В (виведенням її з-під посівів соняшнику на користь буряків) з наступним заміщенням землі групи В землею групи С [147, 399].

Отже, оскільки площа землі, придатної для використання в сільському господарстві є досить постійною, то аналіз найбільш ефективних варіантів її використання можна обмежити класифікацією доступних для конкретного оточення інвестицій, які збільшують її цінність (з урахуванням впливу часу їх продуктивного використання на цінність грошей).

Ознакою альтернативного використання є фінансова привабливість капітальних поліпшень землі, термін окупності яких значно перевищує термін економічного життя існуючих. Витрати на оплату залишкових цінностей попередніх поліпшень та їх ліквідацію, рекультивацію ґрунтів, планування та підготовку нових комбінацій поєднання землі з іншими виробничими факторами, а також ризики втрати зисків її існуючого використання, зменшують альтернативну вартість землі. Витрати подолання законодавчих обмежень (безвідносно до суб'єктивних оцінок їх виправданості) також негативно впливають на фінансову привабливість її альтернативного використання. Крім того, прибутковість такого використання має забезпечити покриття витрат на залучення позичкових ресурсів, що забезпечать перехід до нього. Таким чином, при порівнянні фізичній до різних видів використання придатності землі, обмеження їх кількості зумовлене насамперед фінансовою здійсненністю переходу до них.

За сприятливої кон'юнктури відповідних ринків, заліснення, закладка садів, виноградників, хмільників, облаштування ставків, побудова об'єктів для ведення тваринництва тощо можуть розглядатися як варіанти альтернативного використання землі в одній галузі, оскільки перехід до них зазвичай вимагає спеціалізації користувача (від спеціальних знань до спеціальних засобів виробництва) та, можливо, особливої фізичної придатності землі.

Вирівнювання вартості землі під різними культурами в межах однієї галузі (підгалузі) відносить їх набір та структуру посівів до варіацій поточного використання. При цьому, порівняно мала тривалість продуктивного циклу по відношенню до залишкового терміну використання існуючих поліпшень зумовлює висновок, що їх заміна (викликана технологічними чи економічними причинами) не є альтернативним використанням землі.

Це стає зрозумілим, якщо уявити формування товаровиробником ціни попиту на окрему ділянку – воно здійснюється з огляду на порівняно довгострокові прогнози кон'юнктури ринків продукції, які дозволяють отримати зиски від заміни будь-якої культури в значно коротший (порівняно з передбаченим використанням землі) період.

Грошові потоки в типовій для локального ринку сівозміні є предметом прогнозованих ризиків, а не альтернативного використання землі. У зв'язку з цим непряма капіталізація грошових потоків від використання землі під окремими культурами сівозміни не доречна, оскільки вона мала б означати, що кожна така культура являє собою альтернативний вид землекористування.

Це стосується також спеціалізації на вирощуванні певних культур (ліцензованій монополії), що забезпечують більш високу поточну дохідність використовуваної землі. При обмеженнях на доступ до землі інших потенційних виробників монополізованої продукції земельні ділянки, що мають однакову фізичну придатність, матимуть різні економічні показники дохідності землі.

Наприклад, використання ділянок підприємством, яке володіє монополією на вирощування наркотичних рослин, цілком вірогідно забезпечить вищий рівень дохідності землі порівняно з подібними ділянками, використовуваними підприємствами, що вирощують типовий для галузі набір культур. Проте ціну попиту на землю виробник-монополіст формуватиме безвідносно до забезпеченого монополієм становищем рівня її факторного доходу – він виходитиме з ринкового рівня цін на залучення землі, фізично придатної для вирощування його продукції.

Напроти, земельні ділянки, що стають об'єктом інтересу забудовника, ділянки розвіданих запасів корисних копалин та транспортних комунікацій можуть бути прикладом, де альтернативна цінність землі суттєво перевищує її цінність як засобу сільськогосподарського виробництва (з урахуванням витрат на перехід до альтернативного варіанту) та набуває вирішального значення у формуванні ринкової ціни попиту. Такі варіанти зазвичай відносяться до зон впливу агломерації, яка виправдовує додаткові витрати щодо інтенсифікації використання землі [58, 165, 218, 433].

РОЗДІЛ II

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ

ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИКОРИСТАННЯ

2.1. Принципи оцінки землі

Викладені вище теоретичні основи формування та розподілу факторного доходу землі (земельної ренти) втілюються в методології та методичних підходах до її ринкової оцінки.

Зокрема, це стосується принципів оцінки, що відображають значимість фундаментальних факторів ринкової привабливості прав на землю. Їх дотримання забезпечує відображення оцінкою головних тенденцій на ринку землі та вірогідність того, що визначена для певних цілей використання вартість відобразатиме реальні ціни угод щодо тих чи інших прав на землю.

Такий імператив має бути скоригований на те, що вартість є відображенням домінуючих на дату здійсненого аналізу тенденцій ринку і не обов'язково реалізується в ціні купівлі-продажу об'єкта оцінки (права власності чи часткових прав на землю). Більше того, факт проведення аналізу та наявність відповідного висновку не пов'язується із зобов'язанням суб'єктів ринку щодо укладання угоди. Проте дотримання принципів оцінки робить її суттєвим елементом інформування сторін угод, а відтак – чинником забезпечення транспарентності (прозорості) ринку.

Мета оцінки землі (вид вартості) визначає домінування тих чи інших принципів. Утім кожна оцінка, будучи результатом комплексного аналізу оточення об'єкта земельної власності, супроводжується певною мірою реалізації кожного з них.

Зокрема, це стосується принципу корисності, економічним вираженням якої щодо об'єкта обміну є очікувані доходи від землі. Можливість отримання останніх зумовлена ресурсним потенціалом землі, технологією його використання та умовами розподілу земельної ренти, визначеними змістом прав. Формою безпосередньої реалізації зазначеного принципу є дохідний підхід

до оцінки земельних ділянок. Економічна теорія оперує принципом корисності як головним інструментом пояснення ринкового рівня цін щодо прав власності на землю [70, 227, 231, 271, 293, 310, 396, 412, 438, 439].

Принцип залишкової цінності землі зумовлений змістом теорії земельної ренти. Хоча розвиток економічної теорії призвів до визнання згаданого принципу як інструмента визначення граничного внеску будь-якого з комплементарних факторів виробництва, щодо землі він набув вирішального значення з огляду на її нерухомість та невідтворюваність [43, 179, 438, 439]. Головним його засновком є залежність економічної цінності землі від попиту на продукцію та послуги, що виробляються з її залученням, а також від кон'юнктури ринків інших комплементарних факторів, використання яких вимагає технологія виробництва [70, 231, 412]. Безпосередньою формою реалізації зазначеного принципу є методичний підхід урахування витрат на земельні поліпшення.

Формою відображення взаємозамінності виробничих факторів є принцип внеску, який передбачає наявність таких їх співвідношень (комбінацій), які за існуючих соціально-економічних умов та рівня розвитку технології забезпечують ефективне використання землі [43, 179, 438, 439]. Найбільш повно цей принцип реалізується в методах зисків та співвіднесення.

Принцип конкуренції визначає оперування оцінкою економічними показниками типового рівня використання землі [43, 222, 227]. Визначення ринкової вартості ділянки як найбільш вірогідної ціни її продажу на ринку пов'язується з умовами, які економічна теорія сформулювала у вигляді критеріїв необмеженої конкуренції, інституційний аналог якої визначається як «умови чесної угоди», що передбачають можливість кожної із сторін діяти із знанням справи, розсудливо та без примусу.

Принцип заміщення, безпосередньою формою реалізації якого є порівняльний підхід, зобов'язаний своїм походженням суб'єктивній теорії цінності, що на протигагу трудовій теорії вартості визначальним фактором ринкового ціноутворення визнає граничну корисність об'єкта обміну для покупця [56, 439]. Цей принцип має тестове значення для ринкової оцінки землі – будь-

які передбачення щодо очікуваної ціни продажу можуть виявитися нереалістичними без порівняння з ринковими цінами та показниками, що визначають дохідність землі.

Проте він найбільш вразливий з точки зору волатильності ринку. Особливо така вразливість проявляється в період економічної рецесії, що негативно впливає на наявність фінансових інструментів доступу до ресурсів землі. В такі періоди ціни, які фігурують на ринку, стосуються як правило невеликої кількості продажів, що ускладнює визначення реакції типового його учасника. В періоди надто оптимістичних очікувань учасників ринку (ринковий бум), некритичне застосування принципу заміщення може виявитися чинником руху до «прокляття переможця».

Аналітична спроможність принципу заміщення забезпечена тим, що ринковий обмін в умовах конкуренції призводить до об'єктивного відображення цінами нормальних показників дохідності землі, а також визначенням поточної (на дату оцінки) вартості об'єкта ринкового обміну.

Крім того, практично необмежена строківість використання землі та її незамінність як фактору забезпечення потреб суспільства зумовлює позитивний аналітичний ефект від поєднання зазначеного принципу з принципом корисності шляхом зіставлення результатів, отриманих порівняльним та дохідним підходом. Це стосується оцінки ділянок сільськогосподарського використання, особливо при визначенні їх вартості для цілей іпотечного кредитування, вирішення судових спорів та, вочевидь, здійснення приватизаційних продажів. Поширеною вимогою їх проведення є максимально можливе абстрагування від спекулятивних мотивів поведінки учасників ринку [237, 423].

Фундаментальний для оцінки землі принцип найбільш ефективного використання визначений тими ж таки фізичними характеристиками, що зумовлюють її практично необмежену строківість використання та можливості самовідновлення споживчих характеристик природним шляхом. Такі характеристики землі перетворюють її в незамінну компоненту нерухомості, що й призводить до необхідності порівнювати прибутковість різних видів її використання, доступних за існуючих соціально-економічних

умов. В економічній теорії згаданий принцип знайшов своє відображення в розробках про альтернативну цінність землі та перенесенні їх засновків на цінність будь-яких об'єктів обміну в цілому [43, 49, 412, 439].

Враховуючи, що визначальним чинником встановлення прав власності на землю є дефіцит невід'ємних від неї ресурсів, аналіз економічних факторів її фізичної придатності був визнаний FAO як процес, здійснюваний з дотриманням наступних вимог:

1. Придатність землі оцінюється й класифікується відповідно до видів використання, які зумовлені її фізичними характеристиками. Вона є значимою в рамках певних видів використання, кожний з яких має власні вимоги щодо характеристик землі й технології її обробітку. Таким чином, як потенціал родючості, так і форми використання землі є важливими складовими аналізу її фізичної придатності.

2. Оцінка придатності землі включає порівняння дохідності різних типів її використання. Придатність кожного виду використання землі оцінюється порівнянням грошових еквівалентів необхідних виробничих витрат з доходами від виробленої продукції або іншими очікуваними зисками.

3. Мультидисциплінарний характер оцінки. Вимога доказовості висновків оцінки про придатність землі до того чи іншого використання та про пов'язані з ним грошові потоки передбачає оперування інформацією та знаннями щодо екології, технології та соціально-економічних умов такого використання.

4. Оцінка базується на припущеннях, що відповідають стану прилеглої території. Умови оточення враховуються імпліцитно (опосередковано), проте таке урахування вимагає експліцитного (недвозначного) припущення, що передбачуване використання оцінюваної землі є традиційним та прийнятним для суміжних користувачів та місцевих громад.

5. Висновки про придатність базуються на засновку про довгострокове використання землі. При оцінці придатності беруться до уваги екологічні вимоги. Форми використання землі, які мають високий рівень дохідності, не можуть розцінюватися як при-

датні, якщо призводять до ерозії та виснаження ґрунтів, негативних змін водного режиму тощо.

6. Оцінка включає порівняння більш ніж одного виду використання. Це може бути порівняння між сільськогосподарським використанням і залісненням, використанням у різних підгалузях сільського господарства, а іноді – з невикористанням (консервацією) землі. Якщо розглядається один вид використання, то існує небезпека ігнорування показників більш ефективного використання земельної власності [400].

Сформульовані в 1976 році стосовно оцінки сільськогосподарських земель вимоги FAO стали попередниками Міжнародних стандартів оцінки (IVSC), які трактують найбільш ефективне використання землі як варіант, який забезпечує найвищу її вартість порівняно з іншими можливими видами використання, доступними з огляду на законодавчі вимоги, фізичну придатність й економічну доцільність, що є наслідком їх прибутковості та фінансової можливості здійснення [237].

Таке визначення передбачає здійснення аналізу з урахуванням очікувань учасників ринку щодо майбутньої цінності подібних об'єктів земельної власності з огляду на динаміку попиту, яка відображає також темпи та плани розвитку територій.

Зазначений принцип не стосується визначення видів вартості, відмінних від ринкової. Він передбачає аналіз локального ринку на предмет можливості здійснення альтернативного використання об'єкта оцінки типовим для оточення землекористувачем. Вартість ділянки у використанні, інвестиційна вартість тощо звужують такий аналіз до окремих сегментів ринку, або окремих користувачів.

Тобто, можливість того, що за оцінювану ділянку якийсь покупець в певних умовах може заплатити ціну, яка перевищує її вартість при найбільш ефективному використанні (ринкову) відрізняється рівнем вірогідності досягнення згоди учасниками торгу як сторонами можливої угоди.

2.2. Інформаційне забезпечення та процедура оцінки

Реалізація принципів оцінки землі має значення за наявності інституційного середовища, що зумовлює використання суб'єктами ринку її результатів, а також інформації, що може бути аналізована шляхом застосування відповідних методичних підходів та методів.

Досвід країн з розвинутою системою ринкової оцінки підтверджує, що доказовість її висновків забезпечується аналізом пов'язаних з фізичною придатністю економічних показників використання землі та дотриманням процедури оцінки в цілому [400, 423, 427]. Відповідний напрям наукових досліджень репрезентується роботами представників західноєвропейської, північноамериканської та австралійської шкіл оцінки землі, зокрема розробками Кембриджського Університету (Великобританія), Університету Гента (Бельгія), Аграрного Університету Штату Айова та Університету А.Лінкольна (США), інших провідних наукових установ.

В Україні, в цілому, наявні зазначені передумови для розвитку експертної (ринкової) оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення та використання. Відповідно до статті 201 Земельного кодексу України цивільно-правові угоди щодо земельних ділянок здійснюються з використанням їх експертної грошової оцінки [3]. Постанова Кабінету Міністрів України № 1531 від 11.10.2002 року та ряд інших нормативно-правових документів визначили загальні методичні вимоги до проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарських угідь, змісту необхідної інформаційної бази та процедури її проведення [36-40].

Здійснені також ряд досліджень щодо оцінки сільськогосподарських земель, її використання в проведенні земельної реформи, оподаткуванні земельної власності та розвитку ринку землі, представлені роботами вітчизняних вчених-аграрників та провідних експертів-оцінювачів П.І. Гайдуцького, Д.С. Добряка, О.П. Канаша, О.І. Драпиковського, І.Б. Іванової, В.Я. Меселя-Веселяка, І.А. Розумного, П.Т. Саблука, А.М. Третяка, М.М. Федо-

рова, інших дослідників економічного напрямку оцінки та бонітування ґрунтів.

Згідно з цими дослідженнями, процес оцінки являє собою визначення вартості та логічного доказу його результатів, головними стадіями яких є:

1. Вивчення інтересу учасників ринку до даної земельної ділянки, ідентифікація повноважних осіб та всіх сторін, яких можуть стосуватися рішення (реальні або умовні), що вплинуть на результати оцінки; огляд ділянки та вивчення умов її ринкового позиціонування;

2. Визначення мети оцінки (виду вартості) відповідно до передбачуваного використання та мотивів поведінки заінтересованих сторін;

3. Збір матеріалів і даних щодо використання землі та її поліпшень в оточенні об'єкта оцінки, визначення варіантів найбільш ефективного використання ділянки на основі аналізу економічної ефективності, фізичної придатності та правового режиму використання;

4. Аналіз зібраної інформації методичними підходами і методами, що відповідають її змісту і характеру, розрахунки та формулювання висновку з відображенням послідовності оцінки у звіті [40].

Для відображення логічного взаємозв'язку мети та результату оцінки розглянемо кожен із цих стадій детально.

Ідентифікація повноважних осіб та сторін, інтересів яких тим чи іншим чином стосуються прогнозовані оцінювачем рішення, зумовлена їх метою та впливом на використання землі й розвиток прилеглої території. Якщо будь-які прогнозовані варіанти використання не враховують реакцію суміжних користувачів, органів місцевого самоврядування, громадськості, інших сторін, що впливають на розвиток території, то їх можна розцінювати як абстрактні та недоказові, оскільки вони, вірогідно, не враховують необхідних додаткових витрат на зміну та узгодження умов використання оцінюваної ділянки. Тому безумовною є необхідність інтерв'ювання сторін, які прямо або опосередковано

пов'язані з використанням землі в оточенні об'єкта оцінки, врахування та відображення його результатів у звіті.

Це ж стосується звіту в цілому – якщо результати оцінки базуються на передбаченні про зміну режиму землекористування, вони мають бути представлені публічно (особливо звіти щодо оцінки ділянок державної, або комунальної власності, що продаються у приватну власність).

Визначення виду вартості (мети оцінки) виходить із очікуваних рішень повноважних сторін щодо подальшого використання оцінюваної ділянки та має суттєві наслідки для інтерпретації використовуваних у процесі оцінки даних [37].

Визначення інвестиційної вартості ділянки може базуватися на аналізі нетипових показників урожайності та витрат, змодельованих на основі виробничих планів та можливостей конкретних покупців. Вартість ділянки у використанні (наприклад, у складі сформованого даним підприємством землекористування) передбачає урахування та екстраполяцію середніх багаторічних показників його самостійної господарської діяльності. Зазначені види вартості значно ближчі за своїм змістом до інвестиційного аналізу, ніж до ринкової вартості як елемента інформування учасників ринку.

Інформаційне забезпечення оцінки. Після визначення мети оцінки здійснюється уточнення місця розташування та вивчення правового режиму використання ділянки (землекористування господарства). Для цього необхідна достовірна інформація про просторові та якісні характеристики землі, її правовий статус та можливості використання – правовстановлюючі документи, проекти відведення, кадастрові плани та реєстраційні записи про права на ділянку (поліпшення), їх обмеження та обтяження. Інформація про правовий режим включає також плани розвитку та схеми планування територій, проекти землеустрою, якими визначається можливість зміни існуючого використання ділянки, що може вплинути на його цінність [36].

Після огляду ділянки й вивчення її правового режиму збирається інформація про показники використання землі в найближчому оточенні.

Відтак, найважчою і найбільш трудомісткою складовою оцінки є створення та постійна актуалізація її інформаційної бази, що зумовлює прикладання зусиль оцінювача в межах прилеглої території [143, 153].

Метою цих зусиль має бути ретельний опис природних характеристик кожного об'єкта оцінки, економічних умов використання землі в його оточенні, формулювання коректних висновків щодо величини ймовірних грошових потоків. Можливість досягнення зазначеної мети зумовлена наявністю в Україні значних обсягів інформації про типові для оточення земельних ділянок набори сільськогосподарських культур, сівозміни та структуру посівів, дослідних даних УААН про природний рівень їх урожайності по агровиробничих групах, даних Держстату та Міністерства аграрної політики та продовольства України про фактичний рівень урожайності, витрати виробництва та його економічну ефективність, показників необхідних для отримання урожаю витрат, даних про природні характеристики землі, експлікацію агровиробничих груп ґрунтів тощо.

Інформаційна база оцінки має також включати дані, наявні в районних відділах та обласному управлінні земельних ресурсів, юридичних службах та філіях Центру державного земельного кадастру, Міністерства екології та природних ресурсів, Міністерства надзвичайних ситуацій, місцевих радах, а також результати інтерв'ювання товаровиробників та жителів щодо об'єктів порівняння в оточенні оцінюваної ділянки. На місці уточнюються виробничі показники господарств, в межах яких розташовані оцінювані ділянки та господарств в оточенні, що господарюють на ґрунтах порівнянної якості.

Дані щодо операційних витрат власників на утримання об'єктів земельної власності, витрати на зрошення або дренаж, сплату земельного податку тощо документуються у зведених таблицях.

У місцевих органах будівництва та архітектури слід отримати також інформацію щодо перспективних планів розвитку території, наявності та змісту проектів будівництва нових і реконструкції старих доріг, прокладання мережі газопостачання для на-

селення, будівництва меліоративних споруд, дамб для боротьби з повенями, інших комунікацій в межах землекористувань окремих підприємств та в їх оточенні. У відповідних службах (за наявності) слід отримати інформацію про зонування території розташування ділянки.

З метою виявлення об'єктів порівняння, збирається інформація щодо недавніх продажів поблизу оцінюваної ділянки. Вивчення відомостей про ціни продажів (оренди) земельних ділянок інших категорій, що склалися на ринку на дату оцінки в районі розташування оцінюваного об'єкта, необхідне з огляду на можливі зміни (дійсні чи умовні) існуючого використання оцінюваної ділянки сільгоспугідь (насамперед, в приміських зонах).

Такі дані обов'язково доповнюються дослідженнями щодо типового рівня технології, цін реалізації сільськогосподарської продукції тощо.

Наявність масиву переліченої вище інформації необхідна для коректного аналізу дохідності використання об'єктів оцінки. Він являє собою дослідження економічної ефективності фізично придатного використання землі з урахуванням правового режиму оточуючої території та наступним порівнянням досяжних на дату оцінки фінансових показників існуючого та можливих варіантів використання ділянки. Таким чином, експертна ринкова оцінка земельних ділянок включає фізичну й економічну оцінку землі. Принципи останньої викладені в розроблених FAO «Основах оцінки землі» [400].

Джерелами зазначеної інформації є дані статистичної звітності господарств згідно форм 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств», 2-ферм «Основні показники господарської діяльності фермерського господарства», 29-сг «Підсумки збору врожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду», що ведеться органами Державної служби статистики, дані районних відділів Міністерства аграрної політики та продовольства, а також господарств, що використовують землю в оточенні об'єкта оцінки.

З метою приведення визначених на їх основі показників дохідності землі до дати оцінки, можуть бути використані дані ста-

тистичної звітності форм 21-заг «Реалізація сільськогосподарської продукції», 4-сг «Посівні площі сільськогосподарських культур під урожай», 37-сг «Сівба та збирання врожаю сільськогосподарських культур, проведення інших польових робіт», які дозволяють врахувати відповідні зміни кон'юнктури ринків продукції землеробства та структури посівів.

Джерелами інформації можуть бути книги історії полів, дані яких також підлягають статистичному аналізу. При цьому, використання книги історії окремого поля для оцінки розташованої в його межах ділянки прийнятне тільки у випадку визначення її *вартості у використанні* цього підприємства.

Репрезентативність вказаних даних на локальних ринках забезпечується відбором об'єктів порівняння за допомогою ґрунтових карт, наявних у регіональних підрозділах Інституту землеустрою та районних відділах земельних ресурсів. Такі ж карти є у підрозділах Державного технологічного центру охорони родючості ґрунтів Мінагрополітики («Центрдержродючість») та в самих господарствах (як складова результатів здійсненої центром результатів агрохімічної паспортизації полів).

Зібрана інформація повинна бути розширена власним дослідженням експерта щодо рівня застосування технологічних прийомів, відповідних витрат, очікуваних цін реалізації сільськогосподарської продукції тощо.

Стосовно даних природного сільськогосподарського районування та бонітування, то при експертній оцінці земельних ділянок вони можуть бути застосовані в частині визначення земельних ділянок та масивів сільськогосподарських угідь, що обираються для порівняння. Таке їх застосування визначається насамперед низкою факторів, які поклалися в основу природного сільськогосподарського районування – склад ґрунтового покриву сільськогосподарських угідь та рівень розвитку виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Насамперед має бути зібраний максимум достовірної інформації про місцезрештування, кількісні та якісні характеристики оцінюваної ділянки та об'єктів порівняння, їх правового статусу та функціонального використання. Необхідною умовою здійс-

нення оцінки є наявність матеріалів, що підтверджують правову та просторову ідентифікацію об'єкта – правовстановлюючі акти, проект відведення земельної ділянки, матеріали інвентаризації земель тощо.

Наприклад, при застосуванні інвестиційного методу, з метою уточнення висновку щодо ймовірного грошового доходу мають використовуватися дані про місце розташування земельної ділянки, її фізичні характеристики, співвідношення фактичної урожайності за даними історії полів, родючості та стану ґрунтів тощо. Така необхідність зумовлена потребою інтерпретації середнього для оточення земельної ділянки рівня орендної плати в показник, що відображає її особливості.

Використання відомостей про природні, економічні, історико-культурні, екологічні та містобудівні особливості місцезнаходження земельної ділянки і відповідних даних про її інженерне облаштування, ціну продажу (оренди) земельних ділянок інших категорій, що склалися на ринку на дату оцінки в районі розташування оцінюваного об'єкта є необхідним за умови передбаченої проектною документацією зміни існуючого використання земельної ділянки сільськогосподарських угідь в межах населеного пункту або в приміській зоні. Адже одним з основних принципів експертної оцінки є принцип очікування, який в даному випадку вимагає урахування містобудівної цінності земельної ділянки з огляду на перспективи розвитку населеного пункту.

Таким чином, огляд джерел інформації, доступних при здійсненні ринкової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського використання, підтверджує висновок про можливість залучення та аналізу якомога ширшого масиву даних, що характеризують земельні ділянки, їх оточення, економічні умови й перспективи використання.

Вивчення оточення та об'єкта оцінки передбачає огляд території, в межах якої розташована ділянка, з наступним уточненням її меж. Воно забезпечує можливість попередньої перевірки розмірів і площі оцінюваної ділянки та формує цілісне уявлення про неї перед проведенням аналізу фізичних характеристик. Така інспекційна процедура, як правило, включає: огляд території міс-

цевої громади; підготовку карт для прогнозування урожайності; інвентаризацію, огляд і опис будівель, споруд та інших капітальних поліпшень землі; інтерв'ювання власників і землекористувачів, повноважних та зацікавлених сторін; порівняння з іншими дослідженими ділянками (землекористуваннями господарств).

Огляд оточення та території місцевої громади включає виявлення впливу та уточнення місця розташування об'єктів соціальної та виробничої інфраструктури (офісів адміністративних та бізнесових центрів, шкіл, фельдшерсько-акушерських пунктів, об'єктів торгівлі, доріг тощо), доступності землекористування до інших господарств, ринків збуту та підприємств агротехсервісу. Фактором цінності землі виступає близькість до того чи іншого населеного пункту. Як наслідок, необхідною складовою оцінки є вивчення містобудівної цінності прилеглої території та документації щодо її зонування й розвитку, з наступним аналізом перспектив забудови як можливого варіанта найбільш ефективного використання оцінюваної ділянки.

Карти використовуються з метою ідентифікації тих фізичних особливостей об'єкта, які мають вплив на цінність. Результати аерофотозйомок та супутникових зйомок за станом території являють собою важливе джерело інформації, оскільки містять точні деталі щодо меж, розподілу ріллі й пасовищ, місця розташування водотоків, культурних і природних насаджень та інших особливостей. Карти ґрунтів можуть розроблятися на основі використання технологій космічного зондування, польових ґрунтових вишукувань і відображають ґрунтовий покрив окремих господарств та територій, що їх оточують.

Якщо звіт з ґрунтового обстеження з відповідними ґрунтовими картами не доступний, слід пам'ятати, що багато підприємств-землекористувачів співробітничать із місцевими обласними та районними службами різних суміжних відомств і мають (або можуть отримати) зазначену інформацію в рамках інших заходів.

Показники та карти, що відображають ризики втрат від природних стихійних лих, можна отримати на зональних метеороло-

гічних станціях, підрозділах Мінприроди та Міністерства надзвичайних ситуацій України.

Зазначені матеріали не завжди актуальні на дату оцінки й вимагають додаткового огляду як оцінюваної ділянки, так і землекористувань сусідніх господарств та прилеглих територій з підготовкою контрольної (інспекційної) карти. Для цього оцінювач може виготовити картографічну схему, використовуючи відповідні дані органів земельних ресурсів та реєстраційно-кадастрової системи. При огляді об'єкта оцінки вказана схема використовується для відображення особливостей, що впливають на продуктивність ділянки. На ній уточнюються площі однорідної продуктивності (агровиробничі групи), ідентифікується місцезположення меліоративних систем та споруд, відзначаються специфічні особливості (високого рівня залягання ґрунтових вод, зони проблемної забур'яненості тощо), які можуть вимагати додаткових витрат на поліпшення землі.

З метою оцінки продуктивності земель господарства та окремої ділянки, поєднується інформація доступних матеріалів космічної та аерофотозйомки, еколого-агрохімічної паспортизації угідь, інспекційних карт, можливих ґрунтових обстежень тощо. Серйозного ставлення вимагає інформація (задокументована чи усна), що свідчить про суттєві порушення агротехніки. Якщо оцінювана земельна ділянка використовувалася з порушеннями вимог агротехніки, то це може означати необхідність урахування додаткових витрат на капітальні поліпшення ґрунту.

Інвентаризація будівель та інших поліпшень (садів, виноградників, хмільників, меліоративних систем тощо) включає не тільки опис їх розмірів, віку, площі та необхідних характеристик землі, поточного фізичного стану ділянки, а й оцінку щорічних витрат на їх обслуговування (технологічних та операційних) та адаптованості до здійснюваної господарством діяльності. Крім того, необхідною (залежно від їхнього впливу на продуктивність господарства і землі) є інформація щодо інших поліпшень – як-то систем водопостачання, водозаборів тощо. Як правило, результати інвентаризації поліпшень наводяться після викладення досліджень щодо продуктивності ґрунтів.

Інтерв'ювання сторін, повноважних приймати рішення щодо подальшого використання земельної ділянки, сторін угоди та всіх заінтересованих сторін, місцевих жителів та землекористувачів, забезпечує необхідне відображення особливостей господарств та оцінюваних ділянок, а також соціально-економічних умов, що суттєво впливають на ринкові ціни продажу порівнянних об'єктів власності.

Порівняння доходів та привабливості особистих підсобних господарств як економічних одиниць, що претендують на певний рівень землезабезпечення, може здійснюватися на основі опитування зазначеної категорії землекористувачів, оскільки відповідні статистичні дані (форми 4 та 6-сільрада) мало придатні для цілей оцінки. Це стосується, зокрема, значної кількості районів західних областей України [262].

Аналіз і ринкова оцінка фінансових показників використання землі є останньою стадією проведення оцінки, що включає розрахунок поточних економічних показників землекористування (на дату оцінки). Вона передбачає можливість застосування всіх методичних підходів та методів аналізу наявної ринкової інформації з наступним обґрунтуванням заключного судження (висновку). При визначенні ринкової вартості, на основі зіставлення показників дохідності альтернативних варіантів використання, обирається той із них, що має найменші відхилення вірогідності кінцевих або проміжних показників і призводить до найвищої вартості землі.

Світовий досвід оцінки земельних ділянок у сільській місцевості підтвердив правомірність усіх підходів, якщо визначені на їх основі вартісні показники є порівнянними й відображають зв'язок показників дохідності землі з ринковими цінами на неї. При цьому тестове значення порівняльного підходу визначається тим, що завданням оцінювача є інтерпретація ринкового рівня цін стосовно даного об'єкта земельної власності, а не встановлення ціни його продажу.

2.3. Методичний підхід порівняння цін продажів подібних земельних ділянок

Методичний підхід порівняння цін продажів подібних земельних ділянок є формою безпосередньої реалізації принципу заміщення, який передбачає орієнтування покупців на мінімальну ціну об'єктів ринкового обміну, що мають таку ж корисність [49, 56, 237].

Обґрунтування суджень оцінювача щодо цінності земельних ділянок сільгоспугідь ускладнене особливостями їх ринкового обороту, до яких насамперед відносять переважну часову дискретність здійснюваних операцій. Навіть в умовах розвинутих ринків такі ділянки продаються порівняно рідко (за різними оцінками, залежно від періоду ринкової активності, операції купівлі-продажу складають від 2 до 5% загального обсягу переходів прав на сільгоспугіддя). Ще менш активним є ринок сформованих землеволодінь приватних господарств. Продаж деяких із них може здійснюватися один раз за десятки років, що значно ускладнює завдання оцінювача щодо порівняння відповідних цін.

Ще один фактор, який суттєво ускладнює порівняння – це неоднорідність ділянок сільгоспугідь, які продаються, або залишаються потенційними об'єктами ринкових операцій невизначено довгий строк. Вона є наслідком їх фізичних відмінностей та багатоманітності структури економічних одиниць (землекористувачів), що пов'язана зі складом сільгоспугідь та рівнем витрат на земельні поліпшення.

Зазначені особливості зумовлюють необхідність дослідження цін пропонування та попиту по сегментах ринку землі, що представлені різними групами економічних одиниць (господарств), з наступним їх порівнянням при визначенні найбільш ефективного використання оцінюваної земельної ділянки. За таких умов судження оцінювача про цінність сільськогосподарських угідь на основі порівняльного підходу часто має бути підкріплене змістовним аналізом даних, які характеризують дохідність землі у сільськогосподарському використанні.

З огляду на викладене, п. 15 Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок, затвердженої постановою Кабінету

Міністрів України № 1531 від 10.11.2002 р., визначає факторами порівняння соціально-економічні умови використання землі в межах прилеглої території та якісні характеристики земельних ділянок [36]. Усі вони впливають на головний показник ринкової привабливості сільськогосподарських земель – родючість ґрунту, представлену досяжною для даного рівня технології урожайністю культур. Це дає оцінювачу можливість проводити коригування на основі обґрунтованих суджень про вплив факторів порівняння на зміну грошових потоків, що характеризують показники менеджменту землекористувачів, типові для оточення оцінюваної земельної ділянки²².

Оцінка ринкової цінності ділянки для ведення товарного сільськогосподарського виробництва на основі порівняльного підходу включає кілька етапів.

Насамперед, це збирання та перевірка інформації про ціни продажів ділянок, порівнянних з оцінюваною за суттєвими характеристиками – місцем розташування, належністю до певної групи економічних одиниць (особисті підсобні господарства, приватні фермерські господарства, виробничі кооперативи, сільськогосподарські корпорації тощо) та факторами, що впливають на родючість й витрати передбаченого використання землі.

По-друге, кожен обраний для порівняння договір продажу має бути проаналізований щодо сумлінності (чесності) угоди та відповідності поточному рівню цін на ринку. Повинні бути розглянуті такі фактори як строки оплати, джерела сплати (власний чи позичковий капітал), власність на вирощений в поточному

²² Це в повній мірі відповідає положенням МСО та «Основ оцінки землі», визначених FAO [400]. Звісно, що такі судження не можуть бути зроблені без спеціальних знань: «Надання послуг щодо надійної та адекватної оцінки об'єктів сільськогосподарської власності вимагає, щоб оцінювач володів твердими знаннями та розумінням фізичних та економічних елементів, що впливають на продуктивність сільськогосподарських земель та на витрати вирощування продукції» – див. п. 1.2. *Міжнародного правила оцінки 10 (переклад авт. – ВЗ)* [237]. Звичайно, вимоги методик і стандартів не можуть зробити кожного оцінювача фахівцем у галузі сільськогосподарського використання землі, але вони є передумовою того, що такі фахівці знайдуть себе в оцінці та зумовлять її високий якісний рівень.

році урожай та/або результати незавершеного виробництва (посіви озимих), відсоткові ставки (у випадку активного іпотечного кредитування операцій купівлі-продажу), інші умови угод щодо здійснених продажів.

Третій етап – детальні порівняння кожної проданої ділянки з оцінюваною. Такі особливості, як родючість ґрунтів, площа, конфігурація ділянок, крутизна та експозиція схилів, стан поліпшень та місце розташування, інші фактори мають бути оцінені на предмет наявності суттєвого впливу на дохідність та вартість об'єктів порівняння.

Кінцевим етапом є актуалізація цін здійснених продажів на дату оцінки. Такі коригування проводяться з огляду на дані про динаміку та структуру цін в оточенні оцінюваної ділянки.

Збирання наявної інформації про ціни продажів – головна передумова застосування порівняльного підходу з метою визначення ринкової вартості ділянки (землекористування господарства). Одним із первинних джерел про договори купівлі-продажу є офіційні дані стосовно ідентифікації їх сторін, фізичних параметрів та правового режиму використання земельних ділянок, що дають можливість отримати значний обсяг придатної для оцінки достовірної інформації. За приклад тут може слугувати реєстраційно-кадастрова система, дані якої мають бути використані якомога повніше (за умови критичної оцінки та коректної їх інтерпретації). Зокрема, слід врахувати невідповідність дати угоди та дати реєстраційного запису щодо неї.

Дані про ціни продажів, що містяться в договорах, мали б бути найбільш близькими до достовірності, оскільки в умовах розвинутих ринків вони використовуються як база розрахунку цілого ряду платежів (пені, неустойок, відсотків по іпотечних кредитах, компенсаційних виплат за рішенням суду тощо). Але вітчизняне середовище здійснення ринкових трансакцій (особливо в частині недосконалої системи оподаткування об'єктів земельної власності та операцій щодо них) характеризується приховуванням реальних цін та ненадійністю договірних даних, що зумовлює необхідність ретельної перевірки оцінювачем відповідної інформації.

Надійними джерелами ринкової інформації можуть виявитися відверті свідчення покупців і продавців та ціни пропонування, хоча щодо земельних ділянок, розташованих у сільській місцевості (за виключенням приміських зон), очевидно є порівняно мало доступність інформації про ринкову кон'юнктуру²³.

Іншими джерелами інформації про реальні ринкові показники дохідності землі можуть бути брокерські фірми, банки, що діють на ринку землі, адвокатські контори, менеджери сільськогосподарських підприємств та корпорацій, фермери й інші землекористувачі. Вони є учасниками переговорів стосовно продажів земельних ділянок, які ще не зареєстровані відповідними службами та знайомі з неофіційними деталями угод. Зокрема, інформація про умови не зареєстрованих недавніх трансакцій має особливе значення, оскільки найбільш повно відображає поточну ситуацію на ринку землі, розуміння якої є головною складовою коректної аргументації ринкової цінності земельних ділянок.

²³ Опубліковані ціни пропонування вимагають від оцінювача критичної оцінки щодо їх відповідності поточній активності ринку, урахування інтересів сторін, а відтак – реальним цінам продажів. Її необхідність зумовлена характером та змістом відповідної інформаційної бази. Перше – це переважна відсутність в інформації щодо цін пропозиції даних, які б давали змогу обґрунтувати кількісний вплив ціноутворюючих факторів. Хоча проблеми адекватного позиціонування об'єктів продажу на ринку землі мають історично минулий характер, вирішувати їх треба вже зараз. Способом такого вирішення є максимізація інформації про об'єкти порівняння. Друге, що більш важливо – експертна оцінка орієнтована на визначення вартості об'єкта оцінки як найбільшої суми, яку готовий заплатити за об'єкт оцінки *покупець*. Це є наслідком положень економічної теорії про граничну корисність та відповідного висновку, що об'єкт, пропонуваний *продавцем* для обміну, втратив для нього таку корисність. Порівняно вищу граничну корисність для нього набув актив, який він очікує отримати в результаті ринкової трансакції – гроші. Звичайно, використання цін пропонування як інформаційної бази оцінки має своє логічне обґрунтування – це передбачення, згідно якого такі ціни є наслідком проведення продавцями попереднього маркетингу ринку, що приводить їх очікування до ринкового рівня. Проте це не знімає вимоги про те, що відповідна інформація повинна містити суттєві характеристики кожного об'єкта порівняння (у випадку застосування *методу попарного порівняння*) та бути достатньою для забезпечення прийнятних показників вірогідності (при застосуванні *методу статистичного аналізу ринку*) [36-40, 224, 225, 326].

Представники державних органів та офіційних установ, які тим чи іншим чином задіяні в процедурі офіційного посвідчення ринкових трансакцій, не можуть знати всіх деталей здійснених продажів, оскільки вони не беруть участі в переговорах. Проте їх достовірні дані про продаж тієї чи іншої ділянки дають можливість визначити коло опитуваних учасників переговорів, які інформовані про деталі укладання угоди. Слід зауважити, що подекуди державні службовці помилково ототожнюють завдання оцінювачів з власними поглядами й обов'язками. Відображення такої їх позиції може негативно вплинути на об'єктивність та достовірність оцінки.

Те, що значна частина необхідних даних є конфіденційними, відображає сучасні реалії стосовно доступу вітчизняних оцінювачів до адекватної інформації. Разом із тим, інколи вони приходять небажання суб'єктів оцінювальної діяльності нести необхідні витрати й нічим не виправдане нехтування вимогами процедури оцінки. Негативний вплив таких проблем на якість роботи оцінювачів зменшуватиметься із зростанням прозорості ринку. Часто вони пов'язані з неузгодженістю законодавчих норм, що прямо чи опосередковано стосуються оцінки землі. Зокрема вимоги Закону України «Про оцінку земель» в частині визначення випадків її обов'язкового проведення (ст. 13) подекуди не відповідають реальним можливостям інформаційного забезпечення з огляду на застосування носіями інформації норм законодавства про захист інформації. Таким чином, визначені державою випадки обов'язкової експертної оцінки не підкріплюються в достатній мірі виконанням норм щодо надання необхідної інформації оцінювачам (ст. 30 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні») [20, 21].

При реалізації порівняльного підходу мають використовуватися дані угод, що відповідають вимозі відкритості ринку та репрезентують поточну ринкову вартість. Якщо продаж був здійснений з дисконтом, відмінним від очікуваного рівня ризиків передбаченого використання землі, його ціна розглядається як така, що не відповідає умові добросовісності ринкових угод. Щоб вважатися добросовісною, угода має бути добровільною, її учас-

ники повинні бути рівними в свободі рішення та своїх повноваженнях на ведення переговорів. Випадки, що мають виключатися із розгляду, характеризуються наступними ознаками:

- сторонами угоди є особи, що мають родинні зв'язки;
- стороною угоди є уповноважені, виконавці заповітів, опікуни, майнові поручителі тощо;
- однією зі сторін угоди виступають державні або муніципальні органи чи їх офіційні представники, засоби масової інформації, підприємства та організації державної та комунальної форм власності, благодійні чи інші некомерційні організації [423].

Такі угоди мають виключатися після інтерв'ювання поінформованих осіб та представників офіційних установ. Хоч умови «родинних» продажів часто є корисними індикаторами ринкової вартості й використовуються при формуванні уявлення про ринковий рівень цін, відповідна інформація не може наводитися як прямий доказ. Така ситуація має логічне пояснення – посилення на «родинні» угоди може включати дані, що відображають нетипові мотиви поведінки сторін угоди, а повне ігнорування даних по таких продажах може відкинути репрезентативну з точки зору ринку інформацію. На першому етапі розвитку вітчизняного ринку сільськогосподарських угідь шляхом вирішення подібних проблем могло б бути урахування продажів всіх порівнянних об'єктів, з наступним статистичним аналізом цін і перевіркою значень вибірки, відмінних від нормальних, на предмет наявності неформальних мотивів укладання угоди.

Аналіз ринкових угод є найважливішим етапом оцінки. Він не тільки дає правильне уявлення про ціни, а й розкриває деталі та мотиви сторін, що можуть бути використані при реалізації порівняльного підходу. Як правило, найбільш поширеними ринковими транзакціями щодо переходу права власності на земельні ділянки є їх купівля-продаж за обумовленою ціною. Вони можуть бути представлені продажами без розстрочення платежів, договорами довгострокового іпотечного фінансування купівлі (повного чи часткового), іншими варіантами, пов'язаними з розстроченням платежів або їх відстроченням [3, 6, 137].

Найпростішими є продажі без залучення зовнішнього фінансування. При їх укладанні продавець засвідчує (відповідно до наявної документації), що дана земельна ділянка вільна від будь-яких обтяжень (іпотеки, податкового боргу), не перебуває під арештом тощо. Процес оформлення договору передбачає ідентифікацію сторін та учасників підписання угоди, які виступають для оцінювача джерелами інформації про реальну ціну, умови фінансування й плани покупця щодо подальшого використання ділянки. У свою чергу, органи місцевої влади підтверджують наявність або відсутність сімейних зв'язків між покупцем і продавцем та строк, протягом якого продавалася ділянка. Інші факти, які можуть виявлятися шляхом інтерв'ювання сторін угоди – це наявність на ділянці недоліків, які важко помітити шляхом огляду тощо. Тому для оцінювача необхідним є отримання інформації від покупця, нотаріуса, представників органів місцевої влади, експертів, що можуть знати умови продажів або використання порівнюваних ділянок.

Купівлі за рахунок позик характеризуються додатковими витратами часу для пошуку покупцями джерел фінансування. Це призводить до необхідності порівняння пропозицій покупців, які пропонують сплатити договірну ціну відразу з пропозиціями тих, хто зацікавлений у відстроченні до вирішення питань фінансування угоди.

У випадку, коли іпотека щодо земельної ділянки представлена порівняно низьким відсотком, виникає необхідність урахування премії, яку вона забезпечує. Ця премія визначається сумою залишкового боргового зобов'язання, строком його погашення, строками сплати основних платежів та платежів по сплаті процентів тощо. Вірогідно, що умови фінансування призведуть до зміни ціни, яку готовий буде заплатити покупець.

Особливим випадком може стати викуп заставної, коли покупець сплачує залишок боргових зобов'язань продавця по іпотеці, або купує заставну перебираючи на себе обтяження, під якими перебуває ділянка. Це зумовлює необхідність аналізу щодо відповідності відсоткової ставки по заставній, що підлягає викупу, та загального рівня відсоткових ставок на дату оцінки.

Нетиповий продаж може передбачати знижку на ринкову ціну, якщо здійснюється не особі, що пропонує найвищу ціну, а покупцеві, якому продавець надає перевагу (наприклад орендареві, який орендував цю ділянку протягом довгих років і забезпечив її високу споживчу вартість на ринку дбайливим відношенням до неї). В такому випадку видима для продавця втрата частини доходу від продажу може компенсуватися наявністю перевіреного контрагента, який забезпечить надійні періодичні надходження згідно з договором платної строкової або довічної ренти [6]. Відповідний аналіз вимагає розуміння суті інвестиційного ризику, обґрунтування його кількісних показників та впливу терміну дії договору на вартість об'єкта оцінки.

Поділ спадщини, реалізація спільної часткової власності, інші особливості не сприяють встановленню ціни на рівні ринкової вартості об'єкта власності. За таких умов можливі прискорені строки продажу, що характеризуються продажем першому покупцеві, відсутністю у більшості покупців часу для забезпечення необхідного фінансування, неефективним позиціонуванням об'єкта на ринку тощо.

Аналіз ринку може підтвердити вищу вартість (із розрахунку на фізичну одиницю порівняння) при умові продажу об'єкта по частинах. Такий випадок може бути наслідком активності фермерських господарств, що мають інтерес до розширення своєї діяльності. Ще однією причиною може бути близькість міста, яка зумовить порівняно високу вартість сільських садиб та відповідне найбільш ефективне використання забудованої частини даної земельної ділянки.

Таким чином, кожний продаж має аналізуватися щодо наявності специфічних умов укладання угоди. Значною мірою вплив таких умов на співвідношення ціни та ринкової вартості пов'язаний із цінністю грошей у часі. Це вимагає приведення розтягнутих у часі грошових потоків до показника поточної ринкової вартості [36-40].

Метод попарного зіставлення є найбільш прийнятною з огляду на особливості ринку земельних ділянок сільськогосподарського використання формою реалізації методичного підходу

порівняння цін продажів подібних земельних ділянок²⁴. Необхідними передумовами його застосування є наявність систематизованої інформації про ціни продажів земельних ділянок, урожайність та рівень витрат виробництва на порівнянних за якістю земельних ділянках, матеріалів щодо характеру та стану земельних поліпшень, соціально-економічних умов оточення порівнюваних ділянок тощо.

Зауважимо, що для реалізації методу попарного зіставлення найбільш прийнятною інформацією є реальні ціни продажів. Ціни пропонування видаються прийнятною інформаційною базою реалізації методу статистичного аналізу ринку на дуже активних ринках нерухомості.

Метод попарного зіставлення, як і порівняльний підхід в цілому, може бути представлений наступною формулою:

$$P_{ca} = P_a + \sum_{j=1}^n \Delta P_{aj}, \quad (2.1)$$

де P_{ca} – визначена порівнянням вартість (очікувана ціна продажу) оцінюваної ділянки;

P_a – ціна продажу об'єкта порівняння;

ΔP_{aj} – показник впливу фактора порівняння на зміну ціни продажу об'єкта порівняння.

Головними факторами порівняння подібних ділянок виступають: правовий режим їх використання (наявність обмежень, що суттєво впливають на грошові потоки, якими представлені існуюче та пропонуване використання землі); умови продажу та пов'язане з ним фінансування (як-то вплив поточного рівня ставок іпотечного кредитування на ціни ринку землі); дати продажів (різниця в часі між операціями продажу, пов'язана зі зміною рівня цін та цінності грошової одиниці у часі); особливості місця

²⁴ Метод статистичного аналізу ринку не розглядається нами тут оскільки зазвичай його застосування не підтримується достатньою активністю ринку сільгоспугідь, що призводить до недостатнього урахування умов двостороннього торгу покупця та продавця при реалізації права власності на окрему земельну ділянку. В оцінці ділянок сільськогосподарського використання він більш прийнятний при визначенні ринкового рівня проміжних показників – орендної плати, урожайності, витрат та цін реалізації сільськогосподарської продукції тощо [224, 225, 326].

розташування (вплив відмінностей мікроклімату, розмірів масивів земель, транспортної доступності ділянок, ринків збуту продукції та мережі агротехсервісу, демографічної та соціально-економічної ситуації, умов використання прилеглої території тощо); фізичні характеристики, що впливають на дохідність використання землі (розмір та конфігурація земельних ділянок, їх геологічні параметри (експозиція та крутизна схилів, заболоченість, еродованість, режим ґрунтових вод та паводків, рівень інженерно-меліоративного облаштування), переважний напрямок повітряних потоків, фізико-хімічні характеристики, родючість та стан ґрунтів (бонітет) тощо); типовий набір культур, які вирощуються в районі розташування оцінюваної ділянки. Звичайно, такий перелік не є вичерпним. Будь-який фізичний або соціально-економічний фактор, вплив якого на цінність землі в оточенні може бути представлений кількісно, має бути врахований в оцінці ділянки [36, п.15].

Коригування цін здійснених продажів земельних ділянок, обраних для порівняння, забезпечує достовірність висновків, отриманих на основі порівняльного підходу, що включає урахування відхилень цін окремих ділянок від середньостатистичного ринкового рівня цін. Якщо порівнювана ціна продажу не репрезентує поточну ситуацію на локальному ринку, вона має бути адекватно відкоригована. Найбільших витрат часу вимагають коригування цін продажів порівнюваних ділянок з метою урахування впливу їх фізичних особливостей та правового режиму використання. Вони здійснюються як шляхом порівняння відповідних статистичних показників ринку, так і порівнянням існуючих параметрів використання землі з параметрами, прийнятними в правовому, технологічному та економічному сенсі. Оцінювач обґрунтовує висновок про те, по якій ціні була б продана ділянка (об'єкт порівняння), якби вона продавалася не кілька місяців тому, а на дату оцінки, по якій ціні була б продана порівнювана ділянка, якби її площа відповідала площі оцінюваної ділянки, по якій ціні вона була б продана при безпосередньому приляганні до дороги з твердим покриттям і т.д.

Таким чином, характеристики подібних ділянок порівнюються з фізичними параметрами та правовим режимом оцінюваної ділянки з наступним обґрунтуванням висновків про відповідні умовні зміни в цінах здійснених продажів.

Вочевидь перелік факторів порівняння залежить від місцевості й типів землекористування, умов сільськогосподарського використання землі. Вони відрізнятимуться не тільки на регіональному, а й на місцевому рівні, залежно від фізичної придатності ґрунтів та економічної привабливості вирощування культур (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Приклад алгоритму визначення цінності земельної ділянки сільськогосподарських угідь методом попарного порівняння

| Фактори порівняння | Оцінювана ділянка | Об'єкти порівняння | | |
|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| | | А | В | С |
| Ціна продажу за 1 га | Визначається | P_1 | P_2 | P_3 |
| Активність ринку | Нормальна | $-n \cdot P_1$ | - | - |
| Дотримання умов «чесної угоди» | Витримані | - | - | $+n \cdot P_3$ |
| Відкоригована ціна продажу | | $P_{11} = P_1 - n \cdot P_1$ | P_{21} | $P_{31} = P_3 + n \cdot P_3$ |
| <i>Фізичні характеристики</i> | | | | |
| Площа, га | 100 | 75 | 60 | 85 |
| Відкоригована ціна продажу | | $P_{12} = P_{11} + \Delta$ | $P_{22} = P_{21} + \Delta$ | $P_{32} = P_{31} + \Delta$ |
| Родючість, ц/га | 35 | 30 | 28 | 40 |
| Відкоригована ціна продажу | | $P_{13} = P_{12} + 0,14P_{12}$ | $P_{23} = P_{22} + 0,2 P_{22}$ | $P_{33} = P_{32} - 0,14 P_{32}$ |
| Поліпшення, грн./га | 85 | 100 | 80 | 52 |
| Відкоригована ціна продажу | | $P_{14} = P_{13} - 0,18 P_{13}$ | $P_{24} = P_{23} + 0,06P_{23}$ | $P_{33} = P_{32} + 0,39P_{22}$ |
| Місце розташування | P_a | $-0,1 P_a$ | $+0,05 P_a$ | $+0,07 P_a$ |
| Відкоригована ціна продажу | | $P_{15} = P_{14} - 0,1 P_{14}$ | $P_{25} = P_{24} + 0,05P_{24}$ | $P_{35} = P_{34} + 0,07P_{34}$ |
| Дати продажу | Дата оцінки | 6 місяців тому | 9 місяців тому | 12 місяців тому |
| Відкоригована ціна продажу | Темп зростання – 0,005 на міс. | $P_{16} = P_{15} + 0,03P_{15}$ | $P_{26} = P_{25} + 0,045P_{25}$ | $P_{36} = P_{35} + 0,06P_{35}$ |

Розміри поправок щодо впливу окремих факторів визначаються: зіставленням цін подібних ділянок, що відрізняються лише одним фактором порівняння; порівнянням інтенсивності

впливу фактора на грошові потоки (позитивні та негативні) від використання ділянки; статистичним аналізом зв'язку між зміною фактора порівняння та цін подібних ділянок; визначенням витрат на умовне приведення фактора порівняння до рівня, наявного для оцінюваної ділянки [119, 260].

Поправки на родючість ґрунту передбачають припущення про відсутність альтернативного використання. За такої умови фізико-хімічні властивості, що впливають на родючість ґрунтів, виступають найбільш істотним фактором ціноутворення для земельних ділянок сільськогосподарських угідь. Чим жорсткіші обмеження щодо альтернативних (несільськогосподарських) видів використання землі, чим вищий рівень культури землеробства, тим більшою мірою на формування ціни землі впливає родючість ґрунтів [159, 435].

Порівняно вища родючість ґрунтів у межах оцінюваної ділянки позитивно впливатиме на її ринкову вартість та ціну продажу незалежно від того, чи зумів окремих користувач скористатися її перевагами. І навпаки, нижча родючість ґрунтів негативно впливатиме на вартість та ціну продажу ділянки, якщо б навіть він зумів забезпечити її урожайність на рівні, вищому за середній для даного типу ґрунтів²⁵. Тому, при реалізації підходу важливо порівняти очікувану родючість ґрунтів, наявних в межах оцінюваної земельної ділянки, з аналогічним показником для вже проданих ділянок. Таким чином вартість відобразатиме *інтерес ринку* до оцінюваної ділянки, а не господарські результати конкретного користувача.

²⁵ В оцінці землі критично необхідним є уникнення помилки щодо включення премії користувача (додатної чи від'ємної) до вартості землі. Саме інформація про якісні характеристики ґрунтів та моделювання для порівнюваних ділянок показників *середньостатистичного рівня використання* дають можливість її уникнути. Це означає, що для порівняння береться не та урожайність, що зафіксована для даної ділянки (зокрема, в книзі «історії полів»), а *досяжна для типового товаровиробника* її урожайність. Вона визначається статистичним аналізом цього показника по вибірці господарств, що здійснюють виробництво на порівнянних ґрунтах в оточенні об'єкта оцінки [224, 225, 326].

Кількісні показники впливу інших якісних характеристик (як то експозиція та крутизна схилу, заболоченість, еродованість тощо) можуть бути визначені порівнянням необхідних виробничих витрат (наприклад пально-мастильних матеріалів), урахуванням дисконтованих витрат на поліпшення (при порівнянні очікуваних доходів та витрат від використання заболоченої та незаболоченої ділянки тощо).

Урахування впливу наявних земельних поліпшень здійснюється на основі аналізу ринкової ситуації, включаючи економічні фактори знецінювання й фізичного старіння (зношування) поліпшень. Вплив земельних поліпшень на вартість об'єкта порівняння може бути визначений, зокрема, *методом співвіднесення*, що включає розрахунок їх залишкової вартості відтворення (заміщення) з розрахунку на одиницю площі. Разом із тим, це вимагає дослідження зазначених співвідношень по переважних типах спеціалізації в розрізі економічних одиниць (рослинництво відкритого або закритого ґрунту, плідівництво, овочівництво, тваринництво тощо). За логікою реалізації така диференціація вимагає складання таблиць ситуаційних класів.

Слід також враховувати можливий інтерес ринку до окремого використання забудованої землі та сільськогосподарських угідь (*метод розвитку*) [40]. Тоді вартість землі може відображати ринкову привабливість супутніх або альтернативних видів її використання, які не обов'язково реалізуються на практиці.

Поправки на місце розташування включають порівняння цін по сегментах ринку, що відповідають різним економічним одиницям. Ринок, представлений фермерськими господарствами, виробничими кооперативами та корпораціями, матиме своїми об'єктами ділянки, що є складовими масивів сільгоспугідь і, як правило, більш віддалені від населених пунктів. Вони можуть бути представлені власниками та менеджментом господарств, які проводять активне розширення земельної власності, що зумовить тенденцію зростання цін на ділянки сільськогосподарських угідь в цьому сегменті.

Землекористування особистих підсобних господарств зазвичай розташовані в безпосередній близькості (почасти у межах) населених пунктів і можуть бути представлені більш літніми власниками, які не планують розширення своїх господарств. Це може призвести до стагнації даного сегменту ринку, що негативно вплине на динаміку цін та репрезентативність інформації про здійснені в минулому продажі.

Проте в обох випадках ціни на земельні ділянки сільськогосподарських угідь залежатимуть від рівня розвитку інфраструктури населених пунктів та прилеглої території. На ціни угідь, використовуваних сільгосп підприємствами більшою мірою впливатимуть адміністративний статус прилеглих населених пунктів, наявність (або можливість розміщення) виробничої інфраструктури, пунктів збуту продукції землеробства тощо. На ціни земельних ділянок, використовуваних особистими селянськими господарствами, більший вплив матиме рівень розвитку соціальної інфраструктури [159]. Спостереження за обома секторами ринку може підтвердити вищий рівень цін на земельні ділянки угідь, розташованих ближче до того чи іншого населеного пункту.

Вплив локальних факторів місця розташування (віддаленість від дороги, близькість до лісу чи водного об'єкта тощо), може бути оцінений порівнянням необхідного рівня транспортних виробничих витрат для оцінюваної ділянки та об'єкта порівняння, порівнянням поточного рівня доходів та витрат з відповідними очікуваними показниками у випадку доцільності здійснення поліпшень (якщо з огляду на близькість водозабору, ґрунтовий покрив, відсутність схилів та наявність фінансових можливостей доцільним виявиться полив).

Урахування впливу інших факторів може бути зумовлене невичерпним розмаїттям положень ринкових угод та умов використання землі. В деяких випадках ціна проданої ділянки може включати вартість урожаю, вирощуваного на дату продажу. За таких умов ринкова вартість посівів має відніматися від ціни продажу об'єкта порівняння.

У перспективі сформовані землекористування підприємств можуть бути представлені на ринку як окремі об'єкти, до складу яких входять різні угіддя (рілля, пасовища, багаторічні насадження, виробничі будівлі та споруди тощо). Коригування на відмінності структури угідь може здійснюватися через визначення їх впливу на загальну дохідність землекористувань порівнянних підприємств.

Актуалізація має на меті приведення цін продажів порівнюваних об'єктів до дати оцінки. Вона базується на використанні даних щодо динаміки цін на ринку нерухомості та інформації з першоджерел локальних ринків сільгоспугідь. Головною складністю здійснення аналізу щодо динаміки цін є те, що межі територіально-адміністративних одиниць та місцевих громад не завжди відповідають локалізації ринків сільськогосподарських угідь. Для внесення відповідних поправок оцінювачу важливо відчувати зміни цін саме на рівні локальних ринків²⁶.

Вони здійснюються через урахування співвідношень середнього рівня цін локального ринку між двома датами з наступним приведенням цін продажу до поточного рівня. Якщо дата продажу припадає на середину року, можлива поправка на співвідношення, що відображають типові сезонні коливання ринку.

Слід зазначити, що деталізація оцінювачем факторів порівняння має певні прагматичні межі. Суттєва деталізація доцільна для судових оцінок та приватизаційних продажів, визначення неринкових видів вартості. Вона також може бути наведена в звіті за бажанням замовника при здійсненні ринкової трансакції. Проте для більшості ринкових оцінок, як правило, достатнім є визначення *приблизного значення* очікуваної ціни продажу, що

²⁶ Використання середніх по територіально-адміністративних одиницях показників цінності для приведення цін продажів об'єктів порівняння до дати оцінки зумовлює некоректні результати. На окремий продаж впливають специфічні *місцеві* умови. На районному рівні ціннісні показники можуть зрости на 10% за рік, тоді як на території місцевої громади вони можуть залишатися незмінними. Масштаб усереднення поглиблює проблему – обласні показники ще частіше не відповідають локальним.

зумовлює відображення у звіті найбільш суттєвих факторів, які впливають на формування цін в оточенні оцінюваної ділянки.

Незважаючи на використання математичних, статистичних методів та прийомів, інформаційних технологій тощо оцінка – це завжди судження експерта. Головною причиною покладання суб'єктів ринку на судження оцінювача є фактори ціноутворення, можливості кількісного виміру яких мають природну межу. Прикладом закономірної неточності може бути визначення впливу ерозії ґрунтів, місця розташування, демографічної ситуації тощо. Вони можуть бути оцінені, але така оцінка базується на суб'єктивних судженнях, які є вихідними умовами наступних розрахунків.

Складність математичної інтерпретації часто зумовлена уявленнями та очікуваннями суб'єктів ринку, які здебільшого не використовують точних розрахунків для прийняття рішень про ту чи іншу транзакцію. Проте зміна зовнішніх умов (інфляція, кон'юнктура ринків сільськогосподарської продукції, засобів виробництва тощо), зумовлює зміну їх поведінки, призводячи до нової ситуації на ринку землі, яку оцінювач має проаналізувати й представити як складову своєї аргументації.

Визначення ринкового рівня цін може бути ускладнене стагнацією даного локального ринку землі протягом значного періоду часу, що зумовить відсутність даних щодо порівнянних продажів в оточенні об'єкта оцінки. В таких випадках оцінювач вирішує задачу щодо прогнозування ціни продажу землі на основі даних про зміни цін на найближчих локальних ринках, а також за відсутності застережень щодо неможливості таких змін у районі розташування оцінюваної ділянки. За таких умов, при обґрунтуванні заключного висновку щодо ринкової вартості об'єкта оцінки, оцінювач повинен використати всі доступні свідчення й покладатися на власне судження та показники суміжних ринків (оренди, іпотеки землі, ринків сільськогосподарської продукції, засобів сільськогосподарського виробництва, фінансових ринків тощо).

Визначення ринкової вартості землі у змінних умовах може виявитися складним завданням, якщо причиною тренду стали фактори, нехарактерні для району розташування об'єкта оцінки, що робить інформацію про ціни здійснених продажів не репрезентативною.

Коректний аналіз впливу кожного фактора ціноутворення забезпечує об'єктивне відображення показниками вартості інтересів ринку щодо оцінюваних ділянок, що й зумовлює тестове для результатів оцінки значення порівняльного підходу.

Порівняльним підходом може визначатися також *ринкова вартість часткових прав на землю*. Зокрема, вартість права оренди (користування на умовах емфітевзису) для орендаря (користувача) визначається на рівні ринкових цін продажу таких прав для подібних земельних ділянок, з урахуванням розбіжностей, які впливають на їх ціну, – умов і дати продажу; місця розташування, фізичних характеристик, наявності обтяжень та обмежень щодо використання земельної ділянки, до якої відноситься право оренди (користування); строку дії відповідного договору.

Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок передбачає визначення вартості зазначених прав як медіанного чи модального значення скоригованих цін продажу *відповідних прав* щодо подібних об'єктів.

Застереження стосовно порівнянності оцінюваних прав зумовлене історичним досвідом, згідно з яким плата за користування чужою земельною ділянкою на умовах емфітевзису зазвичай була меншою за орендну плату. Натомість власник ділянки, обтяженої емфітевзисом (який часто називали «вічною орендою»), мав переважне право його викупу при відчуженні користувачем, отримував комісійні від продажу у разі відмови від такого права та не сплачував відповідних податків [217, 274].

Відповідно до сучасного вітчизняного законодавства, зазначений розподіл фінансових потоків встановлюється переважно договорами. Проте особливості емфітевзису, визначені Цивільним (глава 33) і Земельним (ст. 102-1) кодексами, можуть призвести до відмінних, порівняно з орендою, ринкових ставок пла-

ти за нього, що вимагатиме окремого аналізу показників плати за оренду та за емфітевзис при їх оцінці.

Застосування порівняльного підходу до оцінки часткових прав у вітчизняних умовах вимагає урахування певних застережень. По-перше, їх привабливість зумовлена ліквідністю права власності. Відповідно, їх ринок дуже обмежений. По-друге, продаж права оренди земельних ділянок державної та комунальної власності здійснюється під впливом неринкових факторів. Як наслідок, включення в інформаційну базу оцінки цін продажів таких прав на аукціонах, де продавцем виступала держава, викликає заперечення, оскільки за даного рівня розвитку ринку землі на їх основі неможливо коректно визначити інтерес типового носія попиту на такі права на основі порівняння

Порівняльним підходом може бути оцінений також вплив сервітуту на вартість земельної ділянки, на користь якої він встановлений, або на вартість ділянки, яку він обтяжує. При цьому порівнюються ціни продажів ділянок, відмінність яких полягає в наявності (відсутності) однакових сервітутів.

2.4. Методичний підхід капіталізації очікуваного доходу

Дохідний підхід передбачає зіставлення доходів й витрат суб'єктів господарювання щодо використання землі та формування на цій основі висновків про вірогідну ціну, за якою відповідні права можуть обмінюватися на ринку. З метою приведення постійного чи періодичного очікуваного доходу від землі до нормального рівня цінності права власності та/або часткових прав використовується техніка прямої, або непрямої капіталізації (дисконтування).

Визначений щодо даної ділянки умовний факторний дохід типового землекористувача від землі (її факторний внесок) репрезентує економічні джерела зисків власника й виступає об'єктом сепарації з метою визначення грошових потоків, що зумовлюють вартість часткових прав на землю [227].

У випадку, коли власник є користувачем належної йому ділянки, умовний факторний дохід репрезентує його можливі зиски від виробничого фактора «земля». Зазвичай такі зиски підлягають розподілу між власником та бюджетами різних рівнів (залежно від законодавчо визначених умов оподаткування земельної власності).

Дохід власника ділянки як похідна від факторного внеску землі (земельної ренти) представлений на ринку оренди грошовими потоками, спричинений договірним характером такого виду залучення землі у виробництво.

Дохідний підхід прямо реалізує принцип корисності в оцінці активів, який визначає, що їх цінність на ринку залежить від здатності задовольняти конкретні потреби власників або користувачів [37, 56, 231].

Залежно від того, який дохід обирається як грошовий потік, що підлягає капіталізації, ми розрізняємо капіталізацію умовного факторного доходу користувача від землі (метод зисків) та чистого операційного доходу власника, який є наслідком розподілу земельної ренти (інвестиційний метод).

Метод зисків виходить з припущення, що право власності на земельну ділянку забезпечує наявність факторного внеску землі. Він виступає джерелом доходів повноважних сторін, від яких залежить та чи інша форма реалізація такого права. Інвестиційний же метод базується на засновку, що придбання ділянки здійснюється з метою отримання доходу від її передачі в оренду (користування).

Відтак, реалізація дохідного підходу включає визначення вірогідних щорічних доходів суб'єктів ринку від землі з наступним їх приведенням до відповідних норм дохідності (ставок капіталізації).

Визначення типового рівня показників для подібних ділянок і ґрунтів передбачає моніторинг ринку стосовно співвідношень доходів та витрат (прибутковості певних видів використання сільськогосподарської землі). Для цього оцінювач повинен воло-

діти даними про поточні умови використання та особливості оцінюваних і порівнюваних ділянок.

Інвестиційний метод. Алгоритм його реалізації передбачає визначення (на основі аналізу ринку оренди землі) очікуваного доходу власника від здачі земельної ділянки в оренду, вирахування типових для даного оточення витрат власника на її утримання з наступним приведенням визначеного для оцінюваної ділянки чистого операційного доходу власника до відповідної норми дохідності (ставки капіталізації) для землі²⁷.

Необхідними умовами застосування зазначеного методу є наявність даних про ринковий рівень орендної плати за подібні ділянки, типові витрати власників на їх утримання як об'єктів власності, дохідність альтернативних варіантів інвестування, матеріали про місце розташування ділянки, її фізичні характеристики, родючість ґрунтів тощо. Головною складовою його реалізації є моделювання очікуваного чистого доходу типового власника від передачі в оренду даної земельної ділянки на локальному ринку:

$$NOI_{ow} = GR - C_o, \quad (2.2)$$

де NOI_{ow} – щорічний очікуваний дохід власника від передачі ділянки в оренду, грн;

GR – валові надходження від передачі ділянки в оренду, грн;

C_o – операційні витрати власника на утримання ділянки, грн.

Таке моделювання включає статистичний аналіз ринкових ставок за оренду найбільш подібних ділянок з метою визначення стохастичного рівня орендної плати (з огляду на мету дослідження ми не деталізуємо тут загальноновживаних статистичних інструментів оцінки):

²⁷ На відміну від Національного стандарту №1, операційним зазначений дохід називається з огляду на наявність специфічної діяльності власників (позиціонування об'єкта власності на ринку, торг, витрати часу, зусиль та коштів на пошук та вибір орендаря, забезпечення виконання договорів тощо). Факторний дохід, крім зусиль користувачів, передбачає пасивний внесок ресурсів землі, тому у Методиці експертної грошової оцінки земельних ділянок він не визначається як операційний. Ця термінологія введена співавторами Методики для відображення відмінностей у доходах власників землі та землекористувачів [37, 287].

$$GR = \bar{g} \times S_p, \quad (2.3)$$

де \bar{g} – очікувана для оцінюваної ділянки ставка орендної плати, грн/га;

S_p – площа ділянки, га.

Додаткові доходи власників землі можуть бути представлені залишками культур після збирання урожаю, що використовуються на корм худобі, послугами, які надаються власникам орендарями з метою набуття конкурентних переваг на локальному ринку землі тощо. У випадку, якщо такі послуги надаються безоплатно виключно власникам, вони оцінюються в грошовій формі (по ринкових цінах) та додаються до їх очікуваного доходу.

Аналіз ставок орендної плати за землю передбачає відображення ставок орендної плати в абсолютних показниках (в грошовому виразі) з тим, щоб забезпечити коректність висновку про типовий для оточення об'єкта оцінки рівень плати за орендовані землі порівнянної родючості. Це стосується також сучасного стану ринку оренди сільгоспугідь в Україні. Ставки орендної плати все більше диференціюються залежно від родючості ґрунтів, розміру підприємств та фінансової спроможності орендарів підвищувати рівень граничного доходу від землі, що підтверджує неправомірність їх визначення оцінювачем у відсотках від нормативної грошової оцінки. Слід пам'ятати, що вітчизняна практика визначення ставки орендної плати у відсотках від нормативної оцінки землі є історично минущою практикою – зазначена норма введена з метою визначення мінімального рівня плати для захисту прав власників землі. Вона далеко не завжди відображає реальну диференціацію орендної плати на локальних ринках.

Видана збіжжям орендна плата переводиться в грошову форму на основі ринкових цін, по яких воно доступне для орендодавців, з урахуванням нормальних витрат на транспортування, які залежно від ситуації може нести як власник, так і орендар. Крім того, ризик неповної або несвоечасної сплати орендної плати та ризик втрат через відсутність попиту на землю також може бути врахований при розрахунку доходу власника (такі ризики часто включають у розрахунок ставки капіталізації, що не має принципового значення, якщо оцінювач не допускає помилки повторного рахунку. Одночасне їх урахування як при визначенні

очікуваного доходу власника, так і в ставці капіталізації, веде до спотворення показника вартості).

Витрати власника на утримання земельної ділянки можуть включати витрати на здійснення управління власністю (безпосереднє чи найманим оператором) та упорядкування угідь, якщо вони є типовими для даного локального ринку. До складу цих витрат включається також і сплата власником земельного податку, якщо інше не передбачене договором оренди²⁸:

$$C_o = C_m + C_a + C_t, \quad (2.4)$$

де C_o – витрати власника на утримання ділянки як об'єкта власності;

C_m – витрати управління земельною власністю (як-то позиціонування ділянки на ринку, вибір ефективного орендаря, торг, укладання договорів та забезпечення їх виконання);

C_a – витрати власника на облаштування ділянки (як-то її огорожування, окультурення тощо);

C_t – витрати на сплату податку на власність (земельного).

Страхування від стихійних явищ, що можуть пошкодити ґрунтовий покрив та негативно вплинути на цінність ділянки, витрати на встановлення та підтримання огорож, парканів, канав, валів, які ідентифікують на місцевості межі власності й забезпечують упорядкування угідь, також включаються до витрат власника, якщо практика укладання договорів зумовлює їх віднесення на його рахунок. Якщо витрати водопостачання та водовідведення несе власник і це впливає на рівень орендної плати за землю, вони також віднімаються від його очікуваного доходу.

Метод капіталізації рентного доходу (зисків) передбачає визначення умовного факторного внеску від землі як складової очікуваного на ринку валового доходу типового землекористувача,

²⁸ Оподаткування доходу власника від землі (подохідного) не може включатися до складу операційних витрат, оскільки не впливає на рівень цін за подібні ділянки. Такі податки не змінюють величину факторного доходу землі, а є інструментом його перерозподілу між власниками та державою (місцевим самоврядуванням). Рівень оподаткування доходів фізичних та прибутків юридичних осіб залежить від їх загальної суми за оподатковуваний період, яка включає не тільки доходи від землі. Відтак, на вартість землі впливає лише земельний податок, що амортизує її як прямий платіж власника.

розрахованого за сумою необхідних видатків на залучення виробничих ресурсів:

$$R_1 = TR - C - PE, \quad (2.5)$$

де TR – нормальний валовий дохід від сільськогосподарського використання земельної ділянки;

C – нормальний для даної ділянки рівень виробничих витрат (за виключенням плати за землю);

PE – прибуток виробника.

Цей метод порівняно складний, оскільки визначення факторного внеску землі передбачає ряд опосередкованих оцінок. Його застосування зумовлене особливостями ринків земельних ділянок сільськогосподарського використання (як-то дискретність цін на локальних ринках, що часто зумовлює відсутність стійких співвідношень доходів власників та користувачів землі).

Інвестиційний метод може бути не застосовним навіть в умовах розвинутого ринку землі. Дані щодо орендної плати можуть виявитися ненадійними через монополію на локальному ринку сільгоспугідь. По-друге, якщо в силу низької активності ринку відсутні дані щодо цін продажів подібних ділянок, або переважають угоди, укладені на основі родинних чи неформальних зв'язків, це ускладнює вибір адекватних ставок капіталізації.

Крім того, обґрунтоване судження про рівень факторного доходу від землі забезпечує ряд переваг при оцінці часткових прав на землю (зокрема права оренди) та здійсненні інвестиційного аналізу сільгоспвиробництва, що може включати визначення необхідного розміру землекористування підприємства, необхідних витрат на його капіталообезпечення, оптимальної структури капіталу, прийнятних витрат на довгострокові поліпшення ґрунтів тощо.

Реалізація методу вимагає формулювання попередніх висновків про найбільш ефективне використання оцінюваної ділянки. Існуюче її використання може цілком відповідати найбільш ефективному, проте такий висновок має бути підтверджений аналізом оточення. Коли використання земельної ділянки не відповідає найбільш ефективному (для типового виробника), припускає-

ється застосування найімовірнішої з найбільш дохідних систем землеробства.

Наприклад, власник господарства, що спеціалізується на виробництві молока, утримує частину потенційної ріллі (з огляду на фізичну придатність землі та домінуючий попит господарств рослинницької галузі) у вигляді культурного пасовища. Якщо при умовній зміні використання цієї ділянки очікувана ціна її продажу на ринку (з урахуванням додаткових витрат на процедуру переведення в рілля та окультурення) буде перевищувати її очікувану ціну як пасовища, то ринкова вартість продажу визначається дохідністю ріллі, тоді як дохідність існуючого використання відобразатиме переваги землекористувача (його кваліфікацію та зацікавленість як виробника продукції тваринництва). Те, що цей землекористувач використовує земельну ділянку як кормове угіддя в силу своїх переваг у тваринництві не означає, що покупці ділянки орієнтуватимуться при її покупці на прибутковість такого використання. Ефективність такого використання може бути зумовлена особливими можливостями самого користувача. Відтак, він може бути єдиним на ринку потенційним покупцем землі, зацікавленим в існуючому її використанні. Це знов таки вимагає уникнення помилки включення премії землекористувача (прибуткової чи збиткової) у вартість землі.

Після вибору системи землеробства, що відповідає найбільш ефективному використанню, оцінювач моделює для оцінюваної ділянки рівень урожайності, досяжний для типового користувача. Таке моделювання є необхідною складовою методу, оскільки дозволяє коректно врахувати вплив родючості ґрунтів на її цінність. Очікувана урожайність визначається як середньобагаторічна на основі статистичного аналізу даних по земельних ділянках груп (сегментів) виробників, представлених ґрунтами порівнянної якості.

Зазвичай достатнім є аналіз урожайності відповідних культур протягом семи попередніх років – коротший період дослідження може не відобразити ризиків змін у погодних умовах. За відсутності чітко вираженої динаміки такий аналіз дає коректні середні значення, визначені технікою зважування. Якщо ж протя-

гом досліджуваного періоду наявна виразна динаміка зростання (падіння) урожайності, застосовується техніка її прогнозування на наступний рік методом екстраполяції з вирівнюванням ряду динаміки відповідно до аналітичного рівняння (тренду) [224, с.36-91; 225, с.118-120, 136-138]. Позитивна динаміка може бути результатом зростаючого застосування новітніх технологій з огляду на зростаючу привабливість галузі (підгалузі) сільського господарства, негативна – наслідком випереджаючого зростання цін на засоби виробництва тощо.

Характер групування підприємств, які використовують порівнянні за рівнем урожайності ділянки залежить від просторової ідентифікації локального ринку: вибірки можуть бути *типовими*, якщо наявні дані по не менш ніж 10 господарствах, що використовують ділянки однієї виробничої групи, та *структурними*, які включатимуть ділянки, ґрунтовий покрив яких представлений кількома близькими за своїми характеристиками агровиробничими групами.

Укрупнення агровиробничих груп та їх класифікація за придатністю були здійснені Інститутом землеустрою в процесі підготовки та проведення економічної оцінки земель 1986-1988 рр. і є прийнятним інструментом формування репрезентативних структурних вибірок з метою коректного визначення стохастичних показників урожайності [324]. Разом із тим, воно вимагає поширення на агровиробничі групи, використовувані у складі ріллі й, на наш погляд, має бути визначене як додаток до «Порядку проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок» [40].

Відносна застарілість ґрунтових карт та класифікації ґрунтів не має принципового значення, оскільки оцінка здійснюється на основі сучасних показників господарювання, а зазначені матеріали є тільки інструментами відбору об'єктів порівняння та формування репрезентативних вибірок.

Головною проблемою визначення вірогідних цін реалізації є волатильність ринків продукції землеробства, її субститутів та умов ведення сільськогосподарського бізнесу в цілому. Для цілей аналізу ринку землі використовуються середні за маркетинговий період ціни. Вони відображають середньозважену ціну всіх пар-

тій продукції, проданої виробниками протягом року. Такий підхід до аналізу динаміки та прогнозування цін не викликає заперечень з часів Дж. Ст. Міля, який його обґрунтував [243].

Для цілей оцінки землі методом зисків використовуються середні за маркетинговий рік ціни реалізації тих видів продукції, що відповідають типовому для виробників набору культур, реалізованих по доступних для них каналах реалізації. Таким чином, в оцінці землі моделюються досяжні для типового товаровиробника середні ціни реалізації. При цьому суттєвим з точки зору аналізу об'єкта оцінки є припущення про повну товарність продукції, вирощування якої передбачається на відповідній ділянці, оскільки визначається потенційний валовий дохід від реалізації продукції, вирощування якої розглядається як варіант найбільш ефективного її використання.

Ціни посередників не можуть бути вихідними при визначенні вартості землі, оскільки включають прибутки від арбітражу, рівень якого, як правило, недоступний для безпосередніх виробників. Некритичне використання легкодоступної та дешевої інформації з електронних чи друкованих видань, що характеризують можливість трейдерів, здатне негативно вплинути на коректність висновків як про реалізацію продукції типовими виробниками.

Як наслідок, прийнятним для коректного моделювання цін реалізації є використання даних про середній їх рівень, наявних у районних органах державної статистики та відділах Міністерства аграрної політики та продовольства. Вони мають бути скориговані на тенденції зростання (падіння) відповідно до поточного стану ринків сільськогосподарської продукції.

Для моделювання очікуваних у наступному маркетинговому періоді середніх цін реалізації може бути застосована техніка зважування (валова виручка ділиться на обсяги реалізованої по різних доступних для виробника каналах продукції), розрахунок середніх гармонічних (у випадку структурованих даних по цінах окремих партій продукції) та середніх ковзних значень (для виявлення тенденції зміни цін у часі) [224, с. 78-92].

Слід мати на увазі вплив географічного фактора на формування цін на сільськогосподарську продукцію. Це стосується про-

дукції, щодо якої загальні маркетингові витрати включають відносно високу частку транспортування. Для продукції, яку можна транспортувати великими партіями, такі витрати на одиницю ваги менші, тому вони не надто впливають на диференціацію цін на районному та регіональному рівнях. Проте в районах з порівняно низьким розвитком транспортної інфраструктури неконкурентна взаємодія посередників і переробних підприємств призводить до зниження значимих для виробника цін реалізації продукції.

Ціни на продукцію, що має порівняно низьку собівартість вирощування (як-то кормові культури), або не підлягає транспортуванню й збуту великими партіями, більш диференційовані. Це стосується, наприклад, ряду кормових культур, для яких наявність та близькість споживачів та переробних підприємств зумовлює суттєву диференціацію цін. З розвитком ринків такі ціни уніфікуються, проте уточнення їх місцевого рівня залишається необхідною складовою ринкової оцінки.

При достатньому рівні конкуренції виробників, місцеві показники їх доходів та статей витрат забезпечують більш обґрунтовані висновки щодо цінності землі на локальному ринку та в межах оцінюваної ділянки. Некритичне використання середніх цін національного, регіонального, а подекуди й районного рівня для оцінки окремої ділянки, привабливість якої зумовлена соціально-економічним станом прилеглої території, може виявитися прикладом нехтування принципом оточення.

Витрати виробництва. Визначення їх очікуваного рівня включає урахування впливу фізичних характеристик оцінюваної ділянки та її ґрунтового покриття на зростання (падіння) окремих статей витрат порівняно з типовим їх рівнем. Наприклад, механічний склад ґрунтів у межах ділянки, крутизна її схилу та конфігурація здатні суттєво вплинути на співвідношення технологічних витрат та очікуваних доходів різних видів землекористування.

Таким чином, типові для виробника витрати на вирощування сільськогосподарської продукції, її первинну переробку та реалізацію інтерпретуються щодо об'єкта оцінки (при цьому витрати реалізації, як складова виробничих витрат, включають витрати транспортування, зберігання, упакування продукції тощо. Ма-

ркетингові ж витрати відносяться до загальногосподарських і є складовою загальної собівартості). Очікуваний показник собівартості виробництва моделюється з урахуванням наявних тенденцій щодо динаміки цін на окремі статті витрат. Вони зокрема включають: витрати на оплату праці, необхідної для здійснення технологічних операцій, та соціальний захист працівників; матеріальні витрати, що включають очікувані ціни придбання насіння, добрив, нафтопродуктів, електроенергії, запчастин, послуг і робіт, виконуваних сторонніми підприємствами та організаціями, амортизацію основних засобів тощо.

Зручною формою аналізу та моделювання зазначених показників залишаються технологічні карти, які включають складові типової для оточення технології вирощування продукції (технологічні операції та технічні засоби), відповідний рівень витрат в натуральному вираженні, що характеризується порівняною стійкістю в часі. Коригування таких показників здійснюється з урахуванням особливостей окремої ділянки та цінових тенденцій ринків засобів виробництва.

У випадку необхідності, витрати неоплаченої (сімейної) праці членів селянського чи приватного фермерського господарства оцінюються по типовому для місцевих ринків праці рівню плати за виконання відповідних робіт. Це стосується також загальногосподарських витрат (зокрема, витрат управління), що відносяться на вирощувану продукцію землеробства пропорційно до технологічних витрат або витрат праці.

Оскільки ринкова вартість фізичної одиниці порівняння землі (1 га) не залежить від розміру землекористувань підприємств, дослідження рівня витрат виробництва продукції землеробства може здійснюватися в рамках структурних вибірок. При цьому в структурну вибірку можуть включатися всі або абсолютна більшість підприємств оточення. Виключаються господарства, що суттєво відрізняються за рівнем спеціалізації (наявністю альтернативного використання землі). Наступне урахування транзакційних витрат на формування землекористувань у певному сегменті господарств зумовить приведення вартості, що відповідає

цьому сегменту, до ринкової вартості, що диференціюватиметься з огляду на відмінності в родючості ґрунтів.

Витрати виробництва виступають індикатором сегментації ринку землі. Оскільки вони залежать від специфічних інституційних умов доступу різних груп виробників до землі та антропогенних виробничих факторів, то відображають співвідношення розподілу нормального для кожної з груп (сегментів) валового доходу від використання землі.

Відтак, диференційований по категоріях виробників факторний внесок землі приводиться до відповідних за значенням і складом ставок капіталізації в розрізі типів землекористування, що знову ж таки зумовлює вирівнювання ринкової вартості землі, порівнянної за якістю та місцем розташування.

Загальні витрати виробника, показники яких використовуються база для розрахунку нормального прибутку, крім витрат виробництва включають витрати управління господарством, чисті витрати обігу (маркетингові витрати пошуку ринків збуту, ведення переговорів, сертифікації продукції, забезпечення виконання договорів тощо), плату власникам капітальних засобів, а також витрати страхування та фінансування господарської діяльності. Відсотки за користування кредитом відносяться до загальних витрат, тоді як загальна сума кредиту (тіло) сплачується за рахунок прибутку. При поширеній в оточенні об'єкта оцінки практики кредитування сільгоспвиробників вона має враховуватися як складова нормального рівня прибутковості.

Разом із тим, повторимо застереження, що для цілей оцінки землі методом зисків, нормальний рівень *виробничих витрат* не включає плати за землю (для уникнення повторного рахунку при визначенні земельної ренти як економічного джерела плати за землю).

В свою чергу, прибуток виробника визначається як нормальний для соціально-економічних умов ведення сільського господарства – це необхідні витрати на існування підприємства-землекористувача як форми поєднання виробничих ресурсів. Їх понесення є необхідною умовою існування підприємства-

виробника і стримує перехід організатора виробництва в іншу галузь, а зростання посилює в галузі конкуренцію.

Складові нормальної прибутковості виробництва представлені на ринку цілком конкретними грошовими потоками. Якщо плату за капітал розглядати як винагороду за утримання від споживання, то її необхідний розмір може бути представлений середнім рівнем депозитних ставок (а за наявності активного фондового ринку – доходності найбільш надійних цінних паперів), як таких, що репрезентують доступний альтернативний варіант інвестування.

Крім того, нормальний прибуток виробника, визначений як відсоток від загальних витрат на виробництво та збут продукції, має включати принаймні прогнозований фонд сплати податків й платежів, що не відносяться на собівартість продукції та мінімальні витрати розвитку, необхідні для того, щоб підприємство утрималося в галузі при даному рівні конкуренції. Звичайно, що за таких припущень він матиме уніфікований для локального галузевого ринку землі, рівень [293].

Використовуючи характерні співвідношення витрат та платежів, що сплачуються за рахунок прибутку, показники місцевого ринку грошей, а також частку витрат, що здійснюються за рахунок прибутку з метою необхідної модернізації, можна визначити критичний рівень прибутковості:

$$PE = P_t + P_{oe} + P_{db}, \quad (2.6)$$

де PE – прибуток виробника (% від ринкового рівня загальних витрат виробництва);

P_t – частина прибутку, що направляється на податки і платежі, які не відносяться на собівартість виробництва, формування резервних фондів складених капіталів тощо, %;

P_{oe} – мінімальний рівень чистого альтернативного прибутку власників підприємства, %;

P_{db} – мінімальний рівень витрат на розвиток бізнесу, %.

За певних умов, такі висновки можуть бути отримані також статистичним аналізом прибутковості підприємств у структурній вибірці господарств, адже їх включення (існування на локальному галузевому ринку) свідчить про досяжність для них нормаль-

ного рівня прибутковості (принцип рівної можливості потрапити у вибірку). Проте складність такого шляху полягає в нестійких показниках прибутковості господарств по роках, які є наслідком волатильності ринків продукції землеробства та засобів виробництва, змін режиму оподаткування, соціальних зобов'язань, коливань урожайності тощо.

Рівень умовного факторного доходу землі (земельної ренти) залежить також від переважаючих видів вирощуваної продукції. Вплив застосування сівозміни як інструменту розумного довгострокового використання землі та засобу захисту очікуваного грошового потоку від змін кон'юнктури ринків продукції землеробства може бути врахований шляхом визначення *зважених* показників рентного доходу, які відобразатимуть частку культур у типовій для оточення структурі посівів. Прикладом може бути пропонуванний алгоритм його розрахунку (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Визначення зваженого факторного (рентного) доходу від використання ділянки ріллі у сівозміні господарства, що спеціалізується на вирощуванні продукції рослинництва (метод зисків)

| Показник Культура | Частка у структурі посівів, % | Середня багаторічна урожайність, ц/га | Очікувана середня ціна реалізації, грн/ц | Виграги виробництва грн/ц | Загальні виграги, грн/ц | Прибуток виробника, грн./ц (гр.5 x необх. норму прибутку) | Факторний (рентний) дохід з розрахунку на одиницю продукції, грн/ц (гр.2 x гр.3 – гр.4 – гр.6) | Факторний (рентний) дохід з розрахунку на одиницю площі, грн/га (гр.2 x гр.7) | Зважений факторний (рентний) дохід, грн/га (гр.1 x гр.8) |
|--------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|--|---------------------------|-------------------------|--|---|--|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Багаторічні трави | Cm5 | Y5 | P5 | Cp5 | Gc5 | Pe5 | R5 | R5s | R5w |
| Озима пшениця | Cm1 | Y1 | P1 | Cp1 | Gc1 | Pe1 | R1 | R1s | R1w |
| Зернобобові | Cm2 | Y2 | P2 | Cp2 | Gc2 | Pe2 | R2 | R2s | R2w |
| Ярі зернові | Cm3 | Y3 | P3 | Cp3 | Gc3 | Pe3 | R3 | R3s | R3w |
| Технічні | Cm4 | Y4 | P4 | Cp4 | Gc4 | Pe4 | R4 | R4s | R4w |
| | x | x | x | x | x | x | x | x | ∑ Raw |

Після визначення очікуваного щорічного чистого доходу має бути визначена відповідна норма (ставка) його капіталізації. Якщо майбутній покупець очікує норму прибутку на вкладені в купівлю земельної ділянки кошти на типовому для ринку подібних ділянок рівні, то ставка капіталізації відобразить співвідношення очікуваного чистого доходу майбутнього власника ділянки та визначеної на основі порівняльного підходу очікуваної ціни її продажу (*метод екстракції*):

$$r_1 = \frac{\bar{R}_1}{V_1}, \quad (2.7)$$

де R_1 – очікуваний рентний (або чистий операційний) дохід від земельної ділянки;

V_1 – вартість ділянки, визначена порівняльним підходом.

Для оцінки відповідної норми капіталізації доходів від землі на ринку необхідно володіти інформацією щодо ринкових цін на подібні земельні ділянки.

Зауважимо некоректність співвіднесення орендної плати за земельні ділянки, використовувані сільськогосподарськими підприємствами, з цінами продажів земельних ділянок селянських господарств. Незалежно від того, для визначення дохідності яких з цих економічних одиниць здійснюється таке співвіднесення, використовувані для нього показники характеризують різні за своїм соціально-економічним статусом сегменти ринку землі²⁹.

Для вирішення проблеми визначення ставки капіталізації доходу сільськогосподарського підприємства від землі оцінювач може скористатися місцевими нормами капіталізації, оцінюючи розподіл валового доходу по статтях й переносячи відповідні співвідношення на загальну норму прибутковості рослинництва (*метод поелементного розподілу*):

²⁹ Для більшості локальних ринків України дані щодо дохідності особистих селянських господарств та сільських садиб обмежуються цінами продажів. Такі землекористування практично не передаються в оренду, тому визначення їх дохідності вимагає окремих досліджень. Це зумовлює переважне застосування в оцінці таких ділянок порівняльного підходу, що часто поєднується з урахуванням витрат на земельні поліпшення (економічний метод).

$$\Gamma_1 = \Gamma_{\text{гр}} \times Q_1, \quad (2.8)$$

де $\Gamma_{\text{гр}}$ – загальна норма прибутковості передбаченого виду землекористування, %;

Q_1 – внесок землі в очікуваний для типового користувача річний валовий дохід від використання ділянки, %.

Визначення зазначеним методом ставки капіталізації земельної ділянки передбачає оперування *конкурентним* (на противагу нормальному) рівнем дохідності використання землі (бізнесу). Причиною є те, що купівля землі у власність підприємства здійснюється як інвестиція, що забезпечує досягнення відповідних конкурентних переваг. Перенесення ж на конкурентний рівень прибутковості співвідношень факторів, притаманних для типового виробника, зумовлене теоретичним засновком. Наявність премії підприємця посилює конкуренцію при пропонуванні цін залучення землі й повертає таке співвідношення до нормального рівня [58].

Такий висновок зберігає своє практичне значення доти, поки вимоги окремих покупців (інвесторів) щодо прибутковості землі не можуть змінити ринкових співвідношень внесків виробничих факторів. Таким чином, проблема полягає у визначенні кількісних параметрів загальної прибутковості виробництва (бізнесу), що забезпечила б привабливість галузевого ринку землі для нових підприємств. Вирішення зазначеної прикладної задачі вимагає повернення до теорії економічного прибутку підприємця.

Він являє собою залежну від успіху підприємця не авансовану плату за забезпечення зв'язку між ринками продуктів та виробничих факторів [178, 247, 348, 362, 334]. Фінансова система приводить її до мінімального прогнозованого рівня (як відсотка за користування грошми), що представлений різницею між ставками кредитування сільськогосподарського бізнесу та депозитними ставками. Тобто це мінімальна премія організатора виробництва, яку можна визначити як об'єктивний економічний бар'єр входження нових конкурентів у галузь. Відтак, прибутковість найбільш ефективних на даному локальному ринку існуючих підприємств є базою визначення ставки капіталізації для землі

методом поелементного розподілу. Їх витрати на інвестиції в основний капітал та сплату платежів, що не входять у повну собівартість, у сумі з нормальним рівнем ставок кредитування галузі забезпечують визначення необхідної загальної прибутковості сільгоспідприємства.

Враховуючи, що така прибутковість не може бути забезпечена без землі (комплементарність), ставка капіталізації для неї визначається як перенесена на загальну очікувану дохідність підприємства частка її факторного внеску (земельної ренти у нормальному валовому доході). Більш детальний аналіз способів визначення ставок капіталізації для землі читачі можуть знайти, зокрема, в роботі О.І. Драпівського та І.Б. Іванової [119].

Непряма капіталізація очікуваних доходів (дисконтування). Такий вид капіталізації являє собою процес додавання поточної вартості щорічних доходів (ануїтетів) від оцінюваної ділянки та приведення їх до норми поточної дохідності у невизначеному періоді:

$$V_1 = \sum_{t=1}^n \frac{R_1}{(1+r_1)^t} + V^n - C_t, \quad (2.9)$$

де V_1 – ринкова вартість земельної ділянки;

R_1 – очікуваний дохід власника або користувача землі;

r_1 – ставка капіталізації для землі;

V^n – поточна вартість доходу від продажу права власності, очікуваного в майбутньому (реверсія);

C_t – витрати переходу від поточного до майбутнього використання ділянки.

Зазначений спосіб капіталізації очікуваного доходу використовується у випадку його прогнозованих у часі змін. Наприклад, якщо відомо, що використання землі під садом високорослих яблунь здійснюватиметься ще протягом трьох років (причиною можуть бути невиправдані витрати його ліквідації до досягнення більшістю дерев непродуктивного віку), то очікувані за цей період дисконтовані доходи (власника чи землекористувача) додаються до очікуваної ринкової вартості землі в наступний за прогнозованим період. Якщо в розглянутому випадку альтернативним використанням визначене рільництво, то реверсія являтиме

приведену до дати оцінки вартість грошей, що репрезентують ціну ділянки як ріллі (прогнозований період включатиме час, необхідний для ліквідації саду та рекультивациі землі)³⁰.

Іншим випадком застосування непрямой капіталізації очікуваного доходу може бути необхідність оцінки сільгоспугідь у приміській зоні – якщо зміна поточного використання передбачається планами розвитку території, або аналізом темпів експансії міста у напрямку оцінюваної ділянки, принцип очікування вимагає визначення вартості землі додаванням дисконтованих доходів від її існуючого та майбутнього використання.

Випадком, що вимагатиме непрямой капіталізації може бути також переважання на ринку втратних для власників ставок орендної плати, рівень яких може змінитися після закінчення строку діючих договорів оренди (якщо витрати переукладання чи розірвання договору не виправдовуються протягом залишкового терміну його дії).

Непрямою капіталізацією може бути оцінений також негативний вплив виснаження родючості чи ерозії ґрунту на цінність ділянки. Врахування відповідного знецінення ділянки для майбутнього користувача може бути здійснене дисконтуванням необхідних додаткових витрат на поліпшення, що ліквідують причини такого знецінення, якщо природа таких витрат вимагає значного часу їх здійснення.

Часткові права доступу до землі набувають привабливості як об'єкти ринкового обороту у випадку, якщо вони забезпечу-

³⁰ Поточна вартість майбутнього доходу від продажу ділянки визначається виходячи з очікуваної ціни за неї при зміненому використанні, а також поточної прибутковості альтернативних галузей інвестування на фінансовому ринку. Тобто, вартість грошей, які можна отримати на дату оцінки від продажу земельної ділянки в зміненому використанні, зменшується на суму умовно недоотриманих від їх альтернативного використання доходів (за час, необхідний для переходу до такого використання). Вона розраховується як складний відсоток, що відображає поточний стан фінансових ринків: $V^n = 1/(1+i)^n$, де V^n – поточна вартість очікуваного в майбутньому доходу (реверсії), i – поточна ставка дохідності грошей (альтернативних інвестицій), n – кількість періодів (років) до отримання доходу однією сумою [340].

ють перевищення умовним факторним (рентним) доходом, або очікуваним доходом власника, ринкового рівня плати за землю.

Додатковий дохід користувача від землі може бути спричинений загальною ринковою тенденцією до неповного вилучення внеску землі на користь її власника, або ж невизначеністю переваг від використання ділянки. Можливі причини відповідного стану ринку розглянуті нами вище.

У другому випадку, джерелом додаткового доходу орендаря є його вдалий арбітраж як покупця прав на землю. Здійснюючи торг на основі правильних обраних стратегій формування ціни пропозиції, він може укласти договори оренди (використання чужих ділянок) по цінах, які на дату оцінки виявляться нижчими за ринковий рівень ціни залучення землі³¹.

Від'ємне значення права орендаря використовувати ділянку на визначених договором умовах може бути наслідком відмінності таких умов від кон'юнктури ринку оренди землі – наприклад, коли факторний внесок землі повністю вичерпується доходом власника, або (у відносно короткостроковій перспективі) плата за землю перевищує його чи ринкову орендну плату [243, с. 479-492]. Відповідно до п. 5.10. Міжнародного правила оцінки № 2, від'ємна ринкова вартість права оренди може бути результатом зобов'язань щодо виконання умов конкретного договору [237].

За інших рівних умов воно відобразатиме наявність у орендаря стимулів до зміни умов договору, пошуку альтернативних джерел землезабезпечення своєї діяльності на ринку, або максимізації дохідності ділянки шляхом постдоговірної опортунізму (наприклад, надмірною експлуатацією її природної родючості). Разом із тим, такий стимул відсутній у випадку, коли право оренди ділянки набуває для орендаря ознак специфічного активу, ві-

³¹ Наголос на даті оцінки зумовлений тим, що зазначений дохід (збиток) користувача має значення відносно залишкового строку дії договору. В момент укладання довгострокового договору визначена ним орендна плата цілком може відповідати ринковому рівню. Така ситуація здатна змінитися з огляду на кон'юнктуру ринку оренди (користування). Відтак, ризик зміни співвідношення ринкової та контрактної орендної плати зростає із зростанням строку відповідного договору.

дображаючи його нетиповий (з точки зору ринку) інтерес до її використання.

Отже, привабливість права оренди (користування) як активу орендаря є наслідком *додатного* значення його додаткового доходу від землі.

Вартість права орендаря (користувача) використовувати ділянку на передбачених договором умовах, визначається дисконтуванням щорічного грошового потоку, що представляє такий дохід, протягом залишкового строку дії договору:

$$V_{\text{цл}} = \sum_{t=1}^n \frac{EI}{(1+r_1)^t}, \quad (2.10)$$

де $V_{\text{цл}}$ – вартість права оренди (користування) для орендаря (користувача);

EI – додатковий дохід орендаря від землі;

r_1 – ставка капіталізації для землі;

n – залишковий (у роках) термін дії договору оренди (користування).

Додатковий дохід орендаря (користувача) від землі обчислюється як різниця між очікуваним (з огляду на стан ринку) рівнем умовного факторного доходу користувача від землі, або чистого операційного доходу власника від плати, визначеної договором оренди (користування):

$$1) EI_{\text{цл}} = R_1 - GR_{\text{oc}}; \quad (2.11)$$

$$2) EI_{\text{цл}} = NOI_{\text{om}} - NOI_{\text{oc}}, \quad (2.12)$$

де $EI_{\text{цл}}$ – додатковий дохід орендаря (користувача) від землі;

R_1 – очікуваний умовний дохід користувача від використання землі (земельна рента);

GR_{oc} – очікуваний валовий дохід власника від передачі ділянки в оренду (користування);

NOI_{om} – очікуваний чистий операційний дохід власника земельної ділянки на ринку;

NOI_{oc} – чистий операційний дохід власника ділянки від плати за неї згідно договору.

Вочевидь, два види додаткового доходу орендаря (користувача) мають різні відправні точки розрахунку, що зумовлює використання різних ставок капіталізації для землі. В першому випадку логічним є використання ставки капіталізації для землі (r_1), визначеної з метою реалізації методу зисків, в другому – для ре-

лізації інвестиційного методу [237]. За таких умов, визначена зіставленням всіх доходів від землі, вартість права орендаря (користувача) матиме однакове значення.

Стосовно права постійного користування, то воно передбачає надання необмежених у часі повноважень щодо володіння і користування земельною ділянкою, яка перебуває в державній або комунальній власності. При цьому держава, або місцеве самоврядування, зберігаючи за собою повноваження щодо розпорядження наданою ділянкою, стягує з користувача земельний податок, утримуючись від інших вимог щодо плати за землю. Отже, у фінансовому плані додатковий дохід постійного користувача дорівнює чистому операційному доходу власника землі. З огляду на його безстроковий характер, з кожним роком фінансова привабливість права держави (громади) на повернення ділянки вичерпуватиметься додатковим доходом користувача [119]. Відтак, поточна вартість права постійного користування визначається прямою капіталізацією додаткового доходу постійного користувача від землі.

Право сервітуту призводить до підвищення ринкової привабливості земельних ділянок, на користь яких воно встановлюється, а також до її зменшення для ділянок, право власності на які воно обмежує. Тому вплив сервітуту на вартість землі може бути визначений як умовна різниця між ринковою вартістю ділянок до і після його встановлення. Відтак, значення впливу сервітуту на вартість оцінюваної ділянки залежать від того, наскільки він впливає на можливість здійснення найбільш ефективного її використання.

2.5. Методичний підхід урахування витрат на земельні поліпшення

Зазначений підхід є механізмом безпосередньої реалізації принципу внеску (граничної продуктивності) при оцінці земельних ділянок сільськогосподарського використання з капітальними поліпшеннями землі:

$$V_1 = V_a - V_i, \quad (2.13)$$

де V_1 – ринкова вартість землі (ділянки);

V_a – ринкова вартість поліпшеної ділянки;

V_i – залишкова відновна вартість земельних поліпшень.

Реалізація залишкового підходу передбачає визначення ринкової вартості поліпшеної земельної ділянки з наступним відніманням поточної ринкової вартості земельних поліпшень. При цьому, поточна відновна вартість поліпшень визначається як повна ринкова вартість їх відтворення (або заміщення) з урахуванням всіх видів зносу [38, п.3; 39, пп. 9-11].

Отже, визначення вартості землі в межах оцінюваної ділянки являє собою порівняння очікуваних доходів від її передбаченого використання з витратами, пов'язаними з таким використанням, а також здійсненням та амортизацією відповідних поліпшень.

Визначення відновної вартості поліпшень має певні особливості у випадку багаторічних насаджень – мають бути враховані витрати коштів та часу до досягнення ними періоду активного плодоношення:

а) відновна вартість багаторічних насаджень визначається як необхідні витрати на їх створення та догляд до першого урожаю;

б) поточна відновна вартість визначається вирахуванням амортизації з часу отримання першого врожаю до дати оцінки;

в) вік багаторічних насаджень для потреб оцінки поділяється на три періоди: закладання (до початку плодоношення) – вартість насаджень визначається на рівні необхідних кошторисних витрат; плодоношення – вартість насаджень визначається як різниця між їх ринковою вартістю та ринковою вартістю землі; ліквідації насаджень – вартість насаджень визначається як необхідні витрати на їх ліквідацію [37, 287].

Усі методи оцінки землі в рамках реалізації цього підходу розрізняються як інструменти аналізу наявної на локальному ринку інформації стосовно дохідності поліпшених ділянок та необхідних витрат на здійснення ефективних поліпшень.

Зокрема, *економічний метод* є поєднанням порівняльного підходу до визначення ринкової вартості ефективно поліпшеної земельної ділянки з урахуванням необхідних витрат на відповідні поліпшення:

$$V_1 = (P_a + \sum_{j=1}^n \Delta P_{aj}) - V_i, \quad (2.14)$$

де V_1 – ринкова вартість землі (ділянки);

P_a – ціна здійсненого продажу подібної поліпшеної ділянки;

ΔP_{aj} – поправка ціни здійсненого продажу на відмінність порівнюваного фактора ціноутворення;

V_i – залишкова вартість заміщення (відтворення) земельних поліпшень.

Необхідними передумовами застосування економічного методу є наявність інформації про ціни продажів подібних поліпшених ділянок та інформації, що дає змогу встановити поточну ринкову вартість поліпшень.

Для цілей реалізації цього методу подібними слід вважати ділянки в межах локального ринку, порівнянні за типом використання землі і характером земельних поліпшень (багаторічних насаджень, будівель, споруд, гідроспоруд), фізичними характеристиками та родючістю ґрунтів. Відповідно, факторами порівняння можуть виступати: правовий режим їх використання; умови продажів та пов'язане з ними фінансування; дати продажів (різниця в часі між операціями з продажу); особливості місця розташування; фізичні характеристики земельних ділянок та стан поліпшень.

Метод залишку для землі передбачає визначення вартості поліпшеної ділянки на основі дохідного підходу з наступним вирахуванням ринкової вартості земельних поліпшень:

$$V_1 = \frac{R_{ap}}{r_{ap}} - V_i, \quad (2.15)$$

де V_1 – вартість землі (ділянки);

R_{ap} – дохід (факторний або чистий операційний) від поліпшеної землі;

r_{ap} – ставка капіталізації для поліпшеної землі;

V_i – залишкова вартість заміщення (відтворення) земельних поліпшень.

Головною передумовою застосування цього методу є наявність інформації про ринкові ставки щодо нормальної для оточення дохідності використання поліпшених ділянок сільськогосподарських угідь (садів, виноградників, хмільників тощо), або ринкового рівня орендної плати за них. Вочевидь, реалізація цього методу передбачає поєднання двох методів визначення варто-

сті поліпшених ділянок (методу зисків чи інвестиційного) з відніманням витрат на земельні поліпшення.

Очевидно, що визначення вартості поліпшеної землі (нерухомості) потребує застосування відповідних ставок капіталізації, які можуть визначатися на основі всіх прийнятних для даних умов методів [119].

Використання методу зисків для визначення вартості сільськогосподарської нерухомості (землі та її капітальних поліпшень) за певних умов можливе також для забудованих сільськогосподарських ділянок (зокрема, тваринницьких ферм). Якщо відносно таких об'єктів існує інтерес покупців до їх існуючого чи альтернативного використання на умовах оренди, то застосування методу зисків може виявитися зайвим.

Проте на локальних ринках не виключені випадки, коли він виявиться виключним методом визначення загальної вартості сільськогосподарської нерухомості при оцінці землі як її універсальної компоненти. Його реалізація знову ж таки вимагатиме визначення типових для оточення показників продуктивності та витрат передбаченого використання (починаючи від продуктивності стада і закінчуючи витратами на утримання поліпшеної ділянки).

Метод розподілення доходу. Як і на інших субринках нерухомості, на ринках земельних ділянок сільськогосподарського використання можливі випадки, коли витрати на здійснення поліпшень землі для цілей її подальшого виробничого використання бере на себе професійний інвестор (девелопер). Тоді визначення вартості землі може здійснюватися шляхом визначення внеску кожної з компонент нерухомості:

$$V_1 = \frac{\bar{R}_{li} - I_i}{r_1}, \quad (2.16)$$

де \bar{R}_{li} – дохід (факторний або чистий операційний) від поліпшеної землі;
 I_i – очікуваний дохід від поліпшень;
 r_1 – ставка капіталізації для землі.

Незалежно від того, хто буде орендарем розділених відносинами власності землі та поліпшень, реалізація методу дає змогу визначити вартість кожного з них. Якщо використання поліпшеної землі буде представлено інформацією про чистий операцій-

ний дохід її власника, її вартість може бути визначена відніманням від такого доходу частки, що припадає на поліпшення. При цьому очікуваний від поліпшень дохід визначається як добуток їх вартості та інтересу інвестора, який їх здійснює.

Проте для поліпшених сільськогосподарських угідь не виключений випадок, коли такий дохід визначатиметься як плата власникові переданих в оренду поліпшень (наприклад, меліоративних систем, протиерозійних споруд та насаджень, водозаборів тощо). Інвестор, який здійснює такі поліпшення, не обов'язково має бути власником всіх ділянок, використання яких має відповідні переваги. Будучи спеціалізованим постачальником відповідних послуг, він може надавати їх за плату, здійснивши відповідні поліпшення з огляду на наявні або передбачувані замовлення власників землі або землекористувачів³². Покупець земельної ділянки, який має потенційні переваги отримання таких послуг, купує землю, а не поліпшення, вигодами від яких він *може* скористатися при потребі та додатковій оплаті.

Далі визначений внесок землі капіталізується по ставках, зміст та величина яких знов таки залежить від виду визначеного доходу (факторного чи доходу власника землі від її передачі в оренду).

Необхідними передумовами застосування методу розподілення доходу є наявність інформації про ринкові ставки орендної плати для подібних поліпшених ділянок та даних щодо прибутковості їх використання у вигляді відповідних угідь (потенційної урожайності, витрат та прибутку виробника), показників інтересу інвестора до відповідного типу використання землі тощо.

Метод співвіднесення є інструментом визначення вартості землі на основі застосування відносно стійких показників її внеску у вартість поліпшених, розташованих у межах локального ринку, земельних ділянок сільськогосподарського використання. Він може застосовуватися також для класифікації поліпшених ділянок з метою їх подальшого порівняння:

³² При цьому, обслуговування таких поліпшень може вимагати встановлення відповідних сервітів у формі права доступу на чужі земельні ділянки для забезпечення дотримання технології їх експлуатації.

$$V_1 = V_{ap} \times q_1, \quad (2.17)$$

де V_1 – вартість землі (ділянки);

V_{ap} – вартість поліпшеної ділянки;

q_1 – внесок землі у вартість подібних поліпшених ділянок.

Необхідними передумовами застосування методу є наявність інформації про ціни залучення подібних поліпшених земельних ділянок у виробництво та даних щодо частки землі у їх загальній ринковій цінності. Для поліпшених сільськогосподарських ділянок діє загальне застереження до його використання – типові показники внеску землі у вартості нерухомості адекватні для ділянок з відносно новими поліпшеннями.

За певних умов методом співвіднесення може бути визначена також вартість передачі земельної ділянки в оренду. Достатньо надійні показники внеску землі можуть бути співвіднесені з ринковим рівнем орендної плати за поліпшені ділянки. Отриманий таким чином результат, уточнений на основі порівняльного підходу, свідчатиме про прийнятний рівень орендної плати за землю у відповідному використанні.

Метод розвитку передбачає використання всіх методичних підходів та методів, застосовуваних до земельної ділянки (її частин) в існуючих або уявних межах при припущенні про зміну її (їх) використання на таке, що забезпечує наявність доходу від землі. Практично це означає можливість умовного поділу (розширення) оцінюваної ділянки, або землекористування господарства. При цьому вартість землі розглядається як різниця поточної вартості доходів від умовно передбаченого використання та всіх витрат, пов'язаних з переходом до нього, тобто в цілому розглянутий метод також є формою реалізації техніки залишку.

Зазвичай він застосовується при оцінці землі спеціалізованих об'єктів та об'єктів з обмеженим ринком. Проте його складові можуть виявитися корисними інструментами аналізу найбільш ефективного використання землекористувань окремих господарств навіть в умовах їх активного позиціонування на ринку землі [37, п.39]. Цілком вірогідним є випадок, коли за умовного розподілу землекористування господарства, вартість останнього та вартість землі виявляться вищими порівняно з продажем цілісного об'єкта сільськогосподарської нерухомості на ринку.

Умовний поділ землекористування господарства й поелементне визначення його вартості може виявити більш ефективні варіанти використання та структуру угідь. Він має сенс у випадку інтересу ринку до уявного поглинання землекористування господарства по частинах. При цьому вартість землі являтиме собою різницю між дисконтованими доходами від її передбаченого використання та дисконтованими витратами, пов'язаними із його змінами. Рівень таких витрат, зумовлений інституційним середовищем, суттєво впливатиме на готовність учасників ринку землі до реагування на зміну її дохідності, пов'язану з кон'юктурою ринків продукції землеробства.

У випадку оцінки землі сімейного фермерського господарства, головною відмінністю між розрахунком очікуваного доходу на основі ринкових даних щодо використання землі як засобу виробництва (метод зисків) є урахування особливостей здійснюваного в них обліку виробничих витрат.

Зокрема, непрямі витрати праці членів фермерського господарства оцінюються за нормальною ціною робочої сили на місцевих ринках праці, що включає як тарифні розцінки, так і всі соціальні нарахування на заробітну плату. Таким же чином враховуються витрати управління, що відносяться на витрати виробництва продукції пропорційно до витрат праці [37, п.12].

Можливі також випадки, коли слід припустити зміну використання землі для забезпечення доходу від неї. За відсутності на локальному рівні обороту прав на землю (прикладом можуть бути депресивні сільські території), зазначене припущення не убезпечує від її від'ємної вартості. Щоб відчутти таку можливість, варто побачити порожній сільський населений пункт, витрати ліквідації садиб та залишків об'єктів загального користування якого, разом з витратами на рекультивацию та переведення землі у більш ефективне використання, перевищуватимуть всі можливі зиски в невизначеній перспективі.

Не виключено, що варіантом ефективного використання землі (з точки зору відсутності втрат учасників ринку та суспільства) є невикористання таких ділянок (вітчизняне законодавство передбачає для них здійснення процедури консервації). Як уже зазначалося, на міжнародному рівні можливість визначення тако-

го найменш втратного шляху варіантом ефективного використання землі передбачена FAO ще в 1976 році [400].

Техніка залишку може бути використана також для оцінки часткових прав на землю (зокрема, права оренди земельної ділянки). Умовою такого її застосування є визначення ринкової вартості відповідної ділянки, оскільки будь-яке часткове право формується відчуженням частини повноважень власника на користь інших осіб на основі договору або законодавчих вимог [6].

Відтак, ринкова вартість права оренди може бути визначена як різниця ринкової вартості ділянки та інтересу її власника. Разом із тим, можливі відмінності ринкових показників щодо оренди подібних ділянок та положень окремих договорів, зумовлюють застереження щодо недопустимості визначення ринкової вартості ділянки через додавання вартості всіх часткових прав на неї, оскільки за таких умов ринкова вартість землі може виводитися з неринкових (індивідуальних) показників її доходності [119, 237]:

$$V_{li} = V_{lm} - V_{oi} \quad (2.18)$$

$$V_{oi} = \sum_{t=1}^n \frac{NOI_o}{(1+r_1)^t} + V^n \quad (2.19)$$

$$V_{li} = V_{lm} - \left(\sum_{t=1}^n \frac{NOI_o}{(1+r_1)^t} + V^n \right) \quad (2.20)$$

де V_{li} – вартість права оренди (інтерес орендаря) у ринковій вартості земельної ділянки;

V_{oi} – інтерес власника (вартість його прав) у ринковій вартості ділянки, що передається в оренду³³;

V_{lm} – ринкова вартість земельної ділянки;

NOI_o – чистий операційний дохід власника від визначеної договором плати за землю;

r_1 – ставка капіталізації для землі;

V^n – поточна вартість реверсії (вартість грошей, що репрезентують ціну ділянки, приведену до часу її повернення власникові).

³³ Включає вартість права на отримання доходу від передачі ділянки в оренду та права її повернення після закінчення строку дії договору [349].

Вочевидь, крім додаткового доходу орендаря, можливим джерелом привабливості права оренди є позитивна різниця між поточною ринковою дохідністю землі та альтернативних галузей інвестування вільного капіталу.

Розглянутий метод визначення вартості права оренди земельної ділянки (її використання на умовах емфітевзису) відповідає положенням розділу VIII Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 р., та Міжнародному правилу оцінки № 2 «Оцінка вартості інтересів (прав) оренди» і являє собою доповнений технікою залишку дохідний підхід до визначення вартості часткових прав [37, 237].

Він прийнятний у випадку, коли для класичного методу (на основі дисконтування додаткового доходу орендаря) не вистачає ринкових даних – наприклад, коли певні сегменти локальних ринків сільськогосподарської нерухомості будуть представлені переважно договорами продажів, а не оренди. Тоді різниця ринкової вартості ділянки та вартості прав власника, при передачі її в оренду (користування) на заздалегідь визначених умовах, репрезентуватиме ринкову привабливість права орендаря на її використання.

2.6. Інституційні передумови розвитку ринкової оцінки землі

Концепція ринкової вартості виходить з того, що хоча кожна ділянка унікальна, така унікальність не безмежна – її фізична придатність включає досить широкий спектр можливого використання. Тому визначення ринкової вартості окремої ділянки як найбільш вірогідної ціни купівлі-продажу на ринку передбачає урахування та порівняння всіх грошових потоків, що забезпечують найбільш дохідні варіанти її можливого використання. З цієї точки зору оцінка, як складова економічного аналізу, являє собою маркетингове дослідження, змістом якого виступає порівняння доходів та витрат щодо різних видів використання землі.

Для переважної більшості учасників ринку землі його аналіз пов'язаний з визначенням дохідності передачі прав на доступ до

використання її ресурсів. Зазвичай він представлений *ринковою оцінкою* прав власності та часткових прав щодо земельних ділянок того чи іншого використання.

Як і в багатьох країнах, в Україні існують також інші види оцінки, суспільне значення яких зумовлене потребами наповнення бюджетів та організації державного регулювання економіки. Проте вони не є власне ринковими, хоча значною мірою можуть оперувати результатами аналізу ринків відповідних активів [20, 130, 133, 145, 379, 380, 397, 427].

Ринкова ж оцінка використовується сторонами відповідних угод як орієнтир в процесі торгу щодо їх цінних параметрів. Характер ринкового обміну зумовлює потреби щодо суджень аналітика, *незалежних* від інтересів будь-яких сторін. Відтак, адекватний маркетинг ринків є загальним видом діяльності, складовою якого виступає така оцінка.

Розглянуті вище принципи оцінки, методичні підходи їх реалізації та методи здійснення таких підходів свідчать на користь того, що оцінка виконується для прийняття учасниками ринку вільних рішень і базується на визначенні інтересу типових учасників ринку до об'єкта обміну [237].

Така її роль визначена Земельним кодексом України (ст. 201), Законом України «Про оцінку земель» та Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [3, 20, 21].

Оскільки використання результатів оцінки залежить від моделі державного регулювання земельних відносин, важливого значення набуває відповідність її статусу та умов функціонування ринків прав на землю.

Ринки є середовищем добровільного обміну активами й потребують їх оцінки учасниками, які здійснюють такий обмін. Залежно від домінуючих факторів попиту та пропозиції, ринок сприймає чи не сприймає їх суб'єктивні судження щодо цінності активів. Тому сторони угод часто потребують оцінки експертів, що базують свої судження на аналізі таких факторів. Це дає їм змогу попередньо привести свої очікування до нормального для даного стану ринків рівня цінних показників.

Таких оцінок потребують, зокрема, учасники ринку землі. Цьому сприяють особливості використання об'єктів земельної власності, правового регулювання їх використання та функціонування самих земельних ринків. Вони характеризуються низьким рівнем обізнаності учасників з стандартними умовами угод, оскільки більшість з них здійснює такі угоди порівняно рідко.

Проте це не означає, що метою аналізу домінуючих на ринку очікувань, має бути встановлення результату торгу сторін конкретної угоди (ціни). Сторони угоди залишаються повноважними та відповідальними суб'єктами прийняття спільного (в її рамках) рішення щодо максимізації зисків, очікуваних від обміну. Тому результати оцінки виступають для них консультацією щодо можливої ціни продажу даного об'єкта на ринку, інтерпретацією ринкових показників економічної привабливості прав на землю стосовно даного об'єкта оцінки.

Оцінювач не встановлює ціну, він пояснює її вірогідне значення. Він не може нести безпосередньої відповідальності за рішення сторін – залежно від мети оцінки він проводить більше чи менше детальний аналіз факторів ціноутворення.

Відповідно, інструменти оцінки, передбачені Методикою експертної грошової оцінки земельних ділянок, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2002 року №1531, Порядком проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок, затвердженим наказом Держкомзему України від 9 січня 2003 року №2, Національним стандартом №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 року №1440 та Національним стандартом №2 «Оцінка нерухомого майна», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2004 року №1442, забезпечують в цілому вимоги щодо аналізу фізичної придатності землі та привабливості прав на неї для учасників відповідних ринків [37-40].

Разом із тим, в Україні практичне застосування принципів експертної оцінки землі, методичних підходів та методів їх реалізації стосовно ділянок сільськогосподарських угідь ускла-

дне не обмеженістю ринку, яка є наслідком зовнішньо заданих інституційних умов його функціонування.

Зокрема, діючі досі норми перехідних положень Земельного кодексу в частині обмеження права власників відчужувати або вносити належні їм ділянки до статутних фондів господарських товариств, обмеження щодо відчуження земельних ділянок для ведення селянського (фермерського) господарства та іншого товарного сільськогосподарського виробництва, зумовили відсутність критично необхідної для оцінки інформації стосовно ринкових цін на перехід прав власності на землю.

Крім того, історично зумовлене насторожене відношення значної частини населення до ринкового обороту прав на землю, також відіграє негативну роль у вирішенні проблеми доступу до необхідної для оцінки інформації [264].

Додаткові труднощі з доступністю необхідної для якісної оцінки інформації створюють прояви монополізму та протекціонізму в сфері надання послуг щодо набуття та реалізації прав власності на землю. Це стосується, зокрема, не завжди вдалих механізмів державного регулювання ринку землі [148, 155].

Зазначені недоліки зумовлюють оцінку вітчизняного ринку землі як такого, що характеризується надмірно асиметричним інформуванням його учасників. Для того, щоб ціни договорів відображали реальний рівень домовленостей сторін угод, вони мають стати базою розрахунку компенсаційних та штрафних виплат у випадку недобросовісної поведінки сторін, пені за затримку виконання договірних умов, податків на добавлену капітальну вартість тощо. Чим більшою мірою відображена в договорі ціна продажу виступатиме реальним механізмом захисту прав сторін, тим повніше вона відповідатиме їх реальним домовленостям і тим обгрунтованіше будуть судження оцінювача, який аналізуватиме такі ціни з метою визначення вартості окремої ділянки.

Прикладом невідповідних уявлень про роль та місце оцінювачів у ринковому обміні є стягнення в Україні державного мита за здійснення угод з об'єктами земельної власності в залежності від визначеної експертом вартості. Практика приведення фіска-

льних платежів до судження оцінювача породжує й мультиплікує системну помилку оцінки, яка відштовхується від бюджетного процесу – оцінювач позбавляється стимулу до пошуку та аналізу реальних ринкових даних щодо дохідності оцінюваних об'єктів. У таких умовах взаємовідносини нотаріуса (визначеного податковим агентом) та оцінювача стають елементом спотворення результатів оцінки і залежності ринку від їх суб'єктивних, не завжди коректних суджень.

Слід зауважити, що ринкова оцінка в Україні з самого початку розвивалася під безпосереднім протекторатом держави. Як наслідок, інтереси щодо здійснення приватизації та наповнення бюджетів досі домінують у визначенні потреб щодо проведення експертної грошової оцінки землі.

Адекватною для ринкової економіки могла б бути послідовність розвитку подій, що включає сприйняття державою ринкових індикаторів (цінових показників) для формування бюджетної політики та програм приватизації. Натомість, визначення показників вартості для цілей оподаткування угод та приватизації в умовах України трансформується в логічний ланцюжок, що включає: апріорно встановлені надходження Держбюджету від приватизації; бюджетні пропозиції та програми приватизації, що можуть забезпечити такі потреби; підготовку продажів об'єктів, що включає оцінки, на які впливає необхідність виконання бюджетних показників. Відтак, показники вартості не можуть розглядатися як власне ринкові з огляду на зазначені передумови продажу.

Наслідки такого розвитку подій та відповідні їм показники впливають (як правило, негативно) на поведінкові установки оцінювача, який виконуючи замовлення державних органів у ринковому секторі економіки формує вимоги до власного професійного рівня. Потреби держави як головного провідника суспільно-економічних змін та замовника оцінки призвели до концентрування уваги оцінювачів на інтересах бюджетів та квазіринкових інструментах їх реалізації.

Розподіл державою повноважень щодо підготовки оцінювачів та їх сертифікації має об'єктивну передумову – в країні не створена адекватна до умов ринкової економіки державна система оцінки. При цьому дані, які покладалися в основу оцінок, названих пізніше «нормативними», не сприймаються потенційними покупцями земельної власності як об'єктивне відображення ціннісних суджень учасників ринку.

Практична відсутність державної системи податкової оцінки земельної власності зумовила наявність вільної ніші, яка мала заповнитися експертами-оцінювачами. Цей процес призвів до законодавчого визначення угод, що вимагають обов'язкової оцінки. Ринок послуг оцінювачів різко розширився – зріс попит на їх послуги, а разом з тим намагання державних органів врегулювати ситуацію з підготовкою оцінювачів та наданням ними відповідних послуг. Проте такий розвиток подій призвів до ряду негативних явищ, головним з яких є втрата оцінювачем статусу *незалежності* в цілому.

Як наслідок, існуюча модель державного регулювання ринку землі не в змозі запропонувати ефективний механізм заохочення учасників ринку до декларування реальних цін угод й використання ними ринкових показників цінності об'єктів земельної власності.

Наявна тенденція до ототожнення державного регулювання ринків з їх регламентацією і намаганням зберегти важелі безпосереднього управління діяльністю, яка за своєю природою є незалежною. Про це свідчать, зокрема, нещодавні законодавчі ініціативи стосовно реформи регулювання оцінювальної діяльності. З точки зору розглянутих причин слабкості вітчизняної ринкової оцінки, пропоновані ними механізми нічим не кращі за існуючу систему.

За таких умов, незалежно від відомчої приналежності органу, який здійснює регулювання, зберігається небезпека використання авторитету головного регулятора (держави) для впровадження механізмів, що носять протекціоністський характер, загрожують розвиткові ринкової конкуренції та нівелюють соціа-

льне значення приватної власності та ринкового обміну правами на землю.

Попит зумовлює якість оцінки та підготовки оцінювачів, яка здійснюється приватним коштом і зусиллями. Якщо оператори ринку змушені використовувати сурогатні показники цінності, оцінювачі несуть витрати часу й коштів, які забезпечують в критичному наближенні визначення таких показників.

Тому, реалізуючи принцип від протилежного, слід визнати, що покращення якості оцінки має бути результатом покращення функціонування ринків. Вивільнення ринкових мотивів учасників ринку призведе до зростання відповідності цінових показників суб'єктивним оцінкам їх учасників і до формування об'єктивних показників цінності, що виступають як їх загальний знаменник. Відповідно, зростання попиту на аналіз ринків забезпечуватиме якість оцінки, а зростання попиту на експертів, які здатні здійснювати такий аналіз, позитивно вплине на якість підготовки оцінювачів.

Це не означає необхідності збереження статус-кво оцінки та оцінювальної діяльності – дискусії щодо якості оцінки та підготовки оцінювачів відображають об'єктивні потреби ринку в якісному аналізі факторів ціноутворення. Проте це означає необхідність наповнення їх нормами, які базуючись на свободі вибору учасників ринку призведуть до необхідності якісного аналізу ринків землі. Діючі нормативно-правові акти з питань експертної оцінки в цілому легітимізували такий підхід, але вони не можуть бути якісно реалізовані в умовах існуючої моделі регулювання відносин власності та оцінювальної діяльності.

Якщо законодавчі ініціативи будуть виходити з потреб стимулювання прийняття учасниками ринку вільних відповідальних рішень, їх прийняття стане дієвим чинником відображення в ринкових договорах реальних цін обміну, формування адекватної моделі регулювання оцінювальної діяльності, відповідної ролі самоврядних організацій, доступу оцінювачів до необхідної інформації, створення та підтримки оцінювачами якісних баз вихідних даних, розвитку навчальними центрами конкурентоспро-

можних програм підготовки оцінювачів та формування відповідного викладацького складу, впровадження адекватної системи практикуму та рецензування звітів.

Висновки оцінювача щодо рівня вартості активу, який відображає домінуючі на ринку цінові очікування, не можуть означати обмежень прав учасників ринку щодо прийняття ними повноважних рішень про ціну об'єкта ринкового обміну.

Бажання покласти на незалежного оцінювача відповідальність за дії повноважних сторін угод не адекватне природі його діяльності. Відповідальність, яку має нести оцінювач як їх консультант – це ризик втрати репутації на ринку оцінювальних послуг. Оцінювач, який не проводить адекватний аналіз ринку змушений покинути ринок з огляду на невідповідність результатів його аналізу реаліям ринкового обміну. Тільки в таких умовах *оцінювач* може стати *експертом*.

У свою чергу, конкуренція як головний індикатор досконалості ринку, залежить від політики держави стосовно визначення його ємності (глибини приватизації) та передбачуваного режиму використання об'єктів в післяприватизаційний період (ідентифікації прав) [219].

Отже, спрямованість приватизації на ефективність використання її об'єктів після переходу у приватну власність, є запорукою конкурентного ринку, який максимізує наближеність цінних показників об'єктів земельної власності до їх реальної цінності для учасників ринку [49, 56].

З цієї точки зору *дух вітчизняного законодавства*, спрямованого на максимізацію доходів бюджету від приватизації, слід визнати не стільки ринковим, скільки таким, що відповідає очікуванням отримувачів бюджетних трансфертів. В умовах, коли частка працездатного населення скорочується, а пільги ряду категорій зростають, фіскальна спрямованість приватизаційного законодавства є чинником переходу державної власності до найбільш платоспроможного покупця. Проте така платоспроможність зумовлена економією на масштабі, яка часто є наслідком непрозорих механізмів доступу до ресурсів здійснення підпри-

емництва. Вочевидь, незалежно від країни походження капіталів потенційних покупців об'єктів приватизації, спостерігається переважна цінова недоступність виробничих ресурсів для вітчизняних діючих і потенційних середніх й малих підприємств та відповідні переваги монополістів. *Таким чином, фіскальна складова приватизації стає чинником посилення монополізації ринків.*

Наслідком перетворення приватизаційних органів у безпосередніх наповнювачів бюджетів стало активне розмивання принципів різниці між державним регулюванням та управлінням об'єктами державної власності й частками державного майна. Проявом такої тенденції є намагання приватизаційних органів поширити свої повноваження на виконання функції управління державною власністю та контролю за використанням власності взагалі. Прикладами можуть слугувати нескінченна епопея з узаконенням функцій Фонду державного майна України, періодичні зміни у функціях Держкомзему (Держмагентства) щодо контролю за використанням та охороною земель, ідея створення фонду земель державної власності та управління ними, практична невірність проблем з ефективним управлінням корпоративними правами держави, які підтверджують марність намагань примирити природу приватизації із завданнями виконання бюджету.

Оцінювач, який визначає *ринкову* вартість об'єкта приватизації постає перед об'єктивними причинами, що унеможливають коректне вирішення такого завдання – він змушений визначити справедливую ціну конкурентного обміну об'єктів при відсутності конкуренції, в умовах домінування фіскальних цілей приватизації, яка натомість мала б забезпечити становлення конкурентних ринків виробничих ресурсів.

Відтак, ринкова вартість, яку в більшості випадків намагається встановити оцінювач, не відповідає характеру вітчизняної приватизації, спрямованої на максимізацію надходжень бюджету. Неринкові за походженням показники оголошуються ринковою вартістю.

І приватизація як інструмент «емісії» приватних прав, і викуп таких прав у державну власність, мали б здійснюватися з ме-

тою нефіскального регулювання ринків виробничих ресурсів. Така «інтервенція» держави на ринку виробничої нерухомості могла б бути адекватною передумовою для використання в приватизаційній оцінці показників ринкової вартості.

Якщо ж з огляду на пануючі в суспільстві патерналістські настрої держава продовжуватиме політику використання приватизації з метою безпосереднього наповнення бюджету, то необхідним видається, принаймні, диференціація об'єктів приватизації не тільки по категоріях використання, а й по видах цінності, які виступають базою їх приватизаційної оцінки. Відтак, доцільним може виявитися визначення умов застосування неринкових баз оцінки для цілей приватизації.

Крім того, незалежність оцінки може бути забезпечена дієвими змінами щодо процедур приватизації. Наприклад, такий доступний для вітчизняної приватизації механізм як продаж об'єкта кваліфікованим покупцям за умови виконання ними певних інвестиційних зобов'язань, при дотриманні жорстких вимог до процедури проведення конкурсних торгів, здатен стимулювати використання учасниками якісних оцінок, що відобразять їх індивідуальні можливості на відповідних ринках.

Стосовно визначення вартості для цілей оподаткування, то державі не уникнути необхідності створення відповідної системи в складі фінансових органів – ніяка економія на витратах її створення та діяльності не здатна покрити втрати суспільства від відсутності дієвого інструмента проконкурентного регулювання ринків землі та капіталу [145].

Аналіз міжнародного досвіду та вітчизняних умов становлення й регулювання ринків землі та капіталу засвідчує принципову можливість досягнення ефективного розподілу фіскальної і регуляторної ролі фінансових та приватизаційних органів. На цій основі здатна постати незалежна оцінка як інструмент, використання якого різними учасниками ринку допомагає їм віднайти такі варіанти обміну правами на об'єкти власності, які забезпечують прийнятний рівень зисків як для їх покупців, так і для продавців [56, 227, 231].

Відсутність відкритого ринку продажу прав власності на земельні ділянки сільськогосподарських угідь не означає відсутності інтересу економічних агентів до їх використання та відсутності цінності землі, хоча з огляду на обмеження щодо передачі прав власності, ринкова вартість сільськогосподарських угідь в Україні не відповідає потенціалу їх родючості і тим паче настроям, які притаманні надто спрощеним уявленням про патріотизм. Такою є її природа, що зумовлює відображення ціннісними показниками фінансових можливостей учасників ринку [241, с. 595-604].

Навіть в умовах болісного становлення ринку землі, коректне застосування інструментів аналізу існуючої інформації щодо її використання та дохідності, здатне вірно відобразити поточну вартість прав власників та землекористувачів сільськогосподарських земельних ділянок. Це стосується як показників ринку оренди землі, так і показників її дохідності як засобу виробництва.

Звичайно, застосування у вітчизняних умовах загальновідомих методичних підходів та методів оцінки потребує додаткових зусиль щодо створення та насичення оцінювачами власної інформаційної бази. Інші очікування призводять до втрати системи оцінки суспільного визнання, основою якого є довіра та повага до фахових і моральних якостей оцінювачів, адже лібералізація економічних відносин рано чи пізно призведе до формування середовища, яке жорстко ставитиме вимогу доказовості їх висновків.

За таких умов формування оцінювачами якнайширшої та якомога достовірнішої інформаційної бази перетворюється з вимоги абстрактного характеру в необхідний чинник професійної діяльності. Тут йдеться не тільки про дотримання формальних вимог оформлення звіту, а насамперед – про коректність висновку, який не може обмежуватися посиланнями на відсутність ринку землі, недостовірність та відсутність інформації ринкового характеру тощо.

Ми знову змушені повторювати аргументи, які неодноразово наводилися на етапі становлення експертної оцінки несільськогосподарських земельних ділянок. Очевидно, що з точки зору оцінки як виду бізнесової діяльності, вони не завжди сприймаються, оскільки на думку керівників суб'єктів оцінювальної діяльності, детальні дослідження значно зменшують норму прибутку від неї. Це є свідченням того, що регуляторні норми щодо проведення оцінки землі виключно юридичними особами, далеко не бездоганні.

Значний обсяг даних, використання яких Методика експертної грошової оцінки передбачає для визначення вартості земельних ділянок сільгоспугідь, не означає нехтування незалежністю експерта. Навпаки – він дозволяє обґрунтувати висновок щодо цінності об'єкта земельної власності максимум наявної інформації та отриманих у процесі дослідження результатів.

РОЗДІЛ III

ІНСТИТУЦІЙНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РИНКОВОГО ОБОРОТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ

3.1. Об'єктний склад ринку сільськогосподарських земель

Структура об'єктного потенціалу вітчизняного ринку землі є наслідком історично зумовленого рівня сільськогосподарської освоєності території України – в цілому по країні на сільгосп-угіддя припадає 42791,8 тис. га, що становить 70,9% загальної площі земель. При цьому частка ріллі в їхньому складі досягає 78,1%. Використання угідь в сільгоспідприємствах характеризується ще більшою інтенсивністю (рис. 3.1).

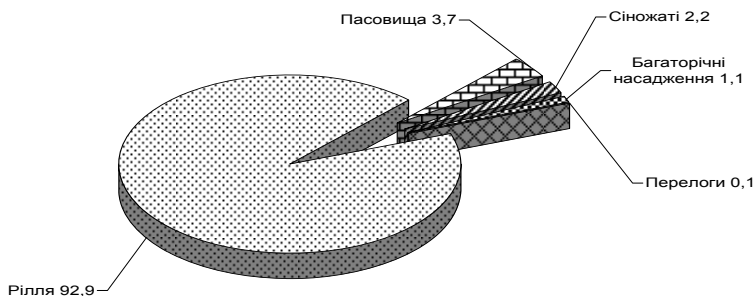


Рис. 3.1. Структура угідь сільськогосподарських підприємств, %
Джерело: Державний земельний кадастр України.

Така структура угідь стала наслідком привабливості природного ресурсного потенціалу українських земель. Зокрема, дерново-підзолисті ґрунти, характерні для зони Полісся, становлять близько 11% загальної площі суші, або майже 7% орних земель. Поширені в зоні Лісостепу опідзолені ґрунти займають 15% їх загальної площі та 12% орних земель. На різні типи чорноземів,

що домінують в ґрунтовому покриві Степу та Лісостепу України, припадає 55% його загальної площі, що становить близько 73% орних земель.

Дані VIII туру агрохімічної паспортизації земель, яке проводиться Державним технологічним центром охорони родючості ґрунтів Міністерства аграрної політики та продовольства України «Центрдержродючість», свідчать, що 83,6% вітчизняних сільгоспугідь характеризуються середнім та підвищеним вмістом гумусу (рис. 3.2).

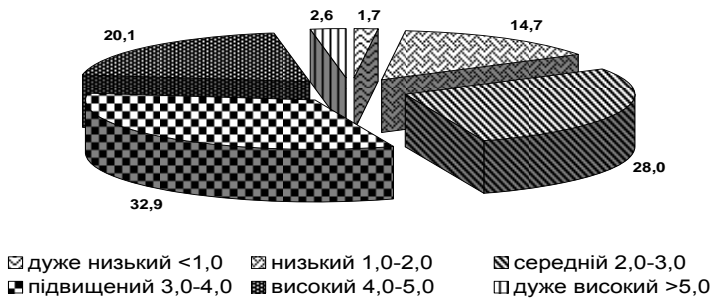


Рис. 3.2. Розподіл сільськогосподарських угідь за вмістом гумусу, %

Джерело: «Центрдержродючість» Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Цінність природного ресурсного потенціалу зумовлена цілком відчутним впливом на можливості сільськогосподарського виробництва – відповідно до висновків вітчизняних дослідників у сфері ґрунтознавства та землевпорядкування, високий рівень придатності для вирощування всіх традиційних для України зернових культур мають 29,5 млн га (93,8% загальної площі орних земель). Із них 27,1 млн га (86,1%) – це землі, придатні для вирощування озимої пшениці; 28,1 млн га (89,4%) – для вирощування всіх сортів ячменю; 17,6 млн. га (близько 55%) – кукурудзи; 14,3 млн га (45,5%) – сояшнику; 7,0 млн га (22,3%) – цукрових буряків тощо.

Наведена оцінка придатності земель, здійснена вітчизняними вченими Д.С. Добряком, О.П. Канашем, Д.І. Бабміндрою та І.А. Розумним (хоча вона охоплює не всі значимі для вітчизняного землеробства культури) дає змогу відчутти потенціал українського земельного ресурсу в національному та міжнародному розподілі факторів виробництва [113, 114]. Суттєвим чинником такої придатності є агрометеорологічні умови, які (при належному рівні культури землеробства) характеризуються прийнятними для більшості традиційних культур показниками рівня атмосферних опадів, суми ефективних температур, рівня інсоляції тощо [46].

Наслідком ресурсного потенціалу українських земель є високий рівень природної урожайності. Відповідні дослідні дані НААН узагальнили М.В. Лісовий, А.В. Комариста та Н.А. Солов'яненко (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Середня багаторічна природна урожайність зернових культур за деякими агро виробничими групами ґрунтів (фрагмент дослідних даних)

| Агровиробничі групи ґрунтів | Код групи | Природна урожайність зернових відповідно до гранулометричного складу ґрунтів, ц/га | | | | |
|---|-----------|--|------|------|------|------|
| | | Б | В | Г | Д | Е |
| Дерново-приховано-підзолисті і дернові слабозвинені ґрунти на перевиюваних пісках | 001 | 14,6 | 16,5 | 18,3 | 20,1 | - |
| Ясно-сірі та сірі опідзолені ґрунти | 029 | 16,8 | 18,9 | 21,0 | 23,1 | 25,2 |
| Темно-сірі опідзолені ґрунти і чорноземи опідзолені на лесах | 043 | 19,5 | 22,3 | 25,1 | 27,9 | 30,7 |
| Чорноземи типові середньогумусні | 054 | - | - | 28,4 | 31,5 | 34,7 |
| Чорноземи звичайні слабо-дефльовані | 068 | - | - | 22,7 | 25,6 | 28,4 |
| Чорноземи південні вторинно-осолонцьовані | 079 | - | 4,4 | 20,6 | 23,2 | 25,8 |

Джерело: наукова публікація М.В. Лісового, А.В. Комаристої, Н.А. Солов'яненко [208].

Наявність великих площ придатних для землеробства земель та інституційних передумов (включаючи схильність користувачів) до їх екстенсивного використання пояснює наведені вище показники сільськогосподарської освоєності та розораності тери-

торії України, надмірне зниження показника її лісистості за порівняно невисокого рівня урбанізації [273, 328].

Хоча протягом останніх років спостерігається негативна динаміка зазначених показників (станом на 01.01.2011 р. площа сільськогосподарських земель скоротилася порівняно з 2005 роком майже на 150,8 тис. га, з яких на сільськогосподарські угіддя припадало 146,2 тис. га), вони залишаються чи не найвищими в світі. Відтак, підприємства та громадяни, які використовують землю в сільськогосподарських цілях, зосередили 62,7% земельного фонду України й виступають головними групами її користувачів (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Розподіл земельного фонду між основними власниками землі та землекористувачами (станом на 01.01.2011 р.)

| Власники землі та землекористувачі | Загальна площа земель | | Сільськогосподарські землі | | | |
|---|-----------------------|-----------------------|----------------------------|--------------------------|--------------------|-------------------------|
| | тис. га | до загальної площі, % | всього | | з них с.-г. угіддя | |
| | | | тис. га | до площі с.-г. земель, % | тис. га | до площі с.-г. угідь, % |
| Недержавні с.-г. підприємства, в т.ч. фермерські господарства | 20159,9 | 33,4 | 19758,1 | 46,2 | 19565,7 | 47,1 |
| Державні с.-г. підприємства | 1205,8 | 2,0 | 1067,8 | 2,5 | 1022,0 | 2,5 |
| Громадяни | 16467,5 | 27,3 | 15919,9 | 37,2 | 15897,3 | 38,3 |
| Інші користувачі | 11783,4 | 19,6 | 756,5 | 1,8 | 643,2 | 1,6 |
| Усього | 60354,8 | 100 | 42791,8 | 100 | 41576,0 | 100 |

Джерело: Державний земельний кадастр України.

Вони використовують 36745,8 тис. га сільськогосподарських земель, з яких 36485 тис. га припадає на сільськогосподарські угіддя. При цьому 591,5 тис. га становлять угіддя, на яких розміщена виробнича інфраструктура (господарські двори, тракторні парки, тваринницькі ферми, складські приміщення тощо), і 435,5 тис. га – господарські шляхи та прогони.

Об'єктний склад ринку сільськогосподарських земель, визначений попитом зазначених груп і представлений ділянками, що перебувають у приватній власності, включає 30738,6 тис. га

сільгоспугідь, в тому числі 27062,4 тис. га ріллі. Такий його потенціал є наслідком земельної реформи, започаткованої в Україні постановою Верховної Ради УРСР від 18 грудня 1990 р. «Про земельну реформу» [7].

Кардинальні зміни структури власності на землю відбулися протягом 1996-2000 років. У цей період частка приватної власності зросла в десятки разів і досягла майже половини земельного фонду України. Ці роки характеризуються швидкою демонополізацією власності держави на землю. В цілому, її динаміка свідчить, що не зважаючи на всі недоліки, Україна пройшла шлях становлення моделі земельних відносин, основою якої є приватна власність на землю (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Структура земельного фонду України за формами власності в 1991–2011 рр.

| Рік | Загальна площа земель, тис. га | Землі, які перебувають у власності | | | | | | | |
|------|--------------------------------|------------------------------------|------|----------|------|---|------|------------|---|
| | | державна | | приватна | | колективна (згідно з державними актами) | | комунальна | |
| | | тис. га | % | тис. га | % | тис. га | % | тис. га | % |
| 1991 | 60354,8 | 60354,8 | 100 | - | - | - | - | - | - |
| 1996 | 60354,8 | 36310,5 | 60,2 | 1925,4 | 3,2 | 22118,9 | 36,6 | - | - |
| 2001 | 60354,8 | 30166,5 | 50,0 | 29109,2 | 48,2 | 1079,1 | 1,8 | - | - |
| 2005 | 60354,8 | 29671,4 | 49,2 | 30542,8 | 50,6 | 140,6 | 0,2 | - | - |
| 2010 | 60354,8 | 29246,5 | 48,5 | 31035,7 | 51,4 | 72,6 | 0,1 | - | - |
| 2011 | 60354,8 | 29151,2 | 48,3 | 1140,2 | 51,6 | 63,4 | 0,1 | - | - |

Джерело: Державний земельний кадастр України.

За будь-яких застережень, темпи вітчизняної земельної реформи свідчать про зміну вітчизняних інституційних основ землеволодіння, підтриману (активно та пасивно) переважною більшістю громадян України. Такі зрушення неможливі без докорінних змін у суспільному світосприйнятті [69, 227, 231, 249, 257].

Найбільша частка структурних змін припала на землі сільськогосподарського призначення. Саме вони протягом 1994-96 років були переведені в колективну власність членів колективних сільськогосподарських підприємств з наступним їх паюванням. Завдяки цьому до кінця 2000 року частка земель приватної власності досягла 48,2% і протягом наступних років поступово зросла до 51,6% (станом на 01.01.2011 року).

Висока сільськогосподарська освоєність території визначає домінування приватної власності на землю в південно-східних та центральних регіонах України. У західних областях, де наявна велика частка гірських земель, боліт та полісся, переважає державна власність на землю (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Приватизація землі як передумова ринкового обороту прав на неї

| Адміністративно-територіальна одиниця | Усього земель, тис. га | Землі, які перебувають у приватній власності | | | |
|---------------------------------------|------------------------|--|------------------------------|--------------------|-----------------------------------|
| | | усього | | у т.ч. с.-г. угідь | |
| | | тис. га | до загальної площі земель, % | тис. га | до загальної площі с.-г. угідь, % |
| АР Крим | 2608,1 | 1220,4 | 46,8 | 1210,4 | 67,3 |
| Вінницька | 2649,2 | 1458,6 | 55,1 | 1439,5 | 71,4 |
| Волинська | 2014,4 | 729,2 | 36,2 | 718,4 | 68,3 |
| Дніпропетровська | 3192,3 | 1858,4 | 58,2 | 1844,0 | 73,3 |
| Донецька | 2651,7 | 1527,4 | 57,6 | 1513,6 | 74,0 |
| Житомирська | 2982,7 | 1162,5 | 39,0 | 1152,6 | 75,4 |
| Закарпатська | 1275,3 | 279,4 | 21,9 | 266,7 | 58,9 |
| Запорізька | 2718,3 | 1800,1 | 66,2 | 1786,4 | 79,5 |
| Івано-Франківська | 1392,7 | 426,1 | 30,6 | 410,9 | 64,9 |
| Київська | 2812,1 | 1240,1 | 44,1 | 1215,7 | 72,8 |
| Кіровоградська | 2458,8 | 1461,4 | 59,5 | 1448,4 | 71,0 |
| Луганська | 2668,3 | 1533,9 | 57,5 | 1520,6 | 79,5 |
| Львівська | 2183,1 | 801,9 | 36,7 | 785,8 | 62,0 |
| Миколаївська | 2458,5 | 1488,3 | 60,5 | 1476,0 | 73,5 |
| Одеська | 3331,3 | 1946,2 | 58,4 | 1927,2 | 74,3 |
| Полтавська | 2875,0 | 1530,4 | 53,3 | 1510,7 | 69,4 |
| Рівненська | 2005,1 | 720,7 | 35,9 | 710,5 | 76,0 |
| Сумська | 2383,2 | 1218,3 | 51,1 | 1204,0 | 70,7 |
| Тернопільська | 1382,4 | 800,9 | 57,9 | 785,1 | 74,7 |
| Харківська | 3141,8 | 1827,3 | 58,2 | 1816,4 | 75,1 |
| Херсонська | 2846,1 | 1492,1 | 52,5 | 1481,3 | 75,2 |
| Хмельницька | 2062,9 | 1238,1 | 60,0 | 1221,6 | 77,9 |
| Черкаська | 2091,6 | 1100,0 | 52,6 | 1091,5 | 75,2 |
| Чернівецька | 809,6 | 355,4 | 43,9 | 347,6 | 73,6 |
| Чернігівська | 3190,3 | 1565,1 | 49,1 | 1554,1 | 74,5 |
| По Україні | 60354,8 | 30793,9 | 51,0 | 30449,2 | 73,1 |

Джерело: Державний земельний кадастр України.

У переважній більшості приватні землі представлені ділянками, які до 1999 року входили до складу землекористувань колективних сільськогосподарських підприємств і перейшли у вла-

сність громадян та приватних підприємств на основі реалізації Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки».

Приватизовані згідно з рядом законодавчих та нормативно-правових актів 30,6 млн га сільськогосподарських угідь (94,6 % від їх загальної площі) є найбільшою складовою ринкового потенціалу, який розподіляється між орендою та самостійним використанням землі її власниками. Такий його розподіл закріплений статтею 22 Земельного кодексу України, яка визначає зазначені землі як засіб товарного виробництва, здійснюваного громадянами та сільськогосподарськими підприємствами (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Розподіл приватної власності на землю
(станом на 01.01.2011 р.)**

| Основні групи власників землі | Землі, які перебувають у приватній власності | | | |
|---|--|--------------------------|-----------------------|----------------------|
| | тис. га | до загальної площі, % | у т.ч. сільгоспугіддя | |
| | | | тис. га | до площі угідь, % |
| Приватні сільгоспідприємства | 256,3 | 0,8 | 252,1 | 0,82 |
| у т.ч. фермерські господарства | 239,5 | х | 237,8 | х |
| Громадяни | 30848,6 | 99,1 | 30486,5 | 99,15 |
| Інші власники землі та землекористувачі | 35,3 | 0,1 | 8,8 | 0,03 |
| Всього земель | 31140,2 | 100 | 30747,4 | 100 |
| З них в населених пунктах | | | | |
| Приватні сільгоспідприємства | 2,6 | 0,1 | 2,0 | 0,07 |
| в т.ч. фермерські господарства | 1,9 | х | 1,8 | х |
| Громадяни | 3398,4 | 99,4 | 3071,7 | 99,9 |
| Інші власники землі та землекористувачі | 18,5 | 0,5 | 0,9 | 0,03 |
| Всього земель в населених пунктах | 3419,5 | 100 | 3074,6 | 100 |

Джерело: Державний земельний кадастр України.

Як свідчать дані таблиці 3.5, відповідні ділянки в переважній більшості випадків розташовані за межами населених пунктів – із 31140,2 тис. га земель, що перебувають у приватній власності громадян та юридичних осіб, в межах населених пунктів знаходяться 3419,5 тис. га (11%). Сільськогосподарські угіддя становлять 98,7% усіх земель права приватної власності та 90% тих із них, що знаходяться в населених пунктах.

Законодавча заборона реалізації права власності на ділянки сільськогосподарського використання шляхом їх відчуження та внесення до статутних фондів господарських товариств зумовила майже виключну реалізацію потенціалу ринку сільськогосподарських земель у формі їх оренди приватними підприємствами-виробниками продукції землеробства [3].

Напроти, земельні ділянки громадян, використовувані для індивідуального товарного виробництва, ділянки особистих селянських господарств та присадибні ділянки зазвичай не передаються приватними власниками в оренду (суборенду), а права на них набуваються переважно для особистого використання. Це альтернативні до підприємств організаційні форми землекористувань, що базуються на використанні власної (з переважанням ручної) праці землекористувачів. Як правило, вони розташовані в межах або в максимально можливій близькості до населених пунктів. У більшості випадків їх невід'ємною складовою є капітальні поліпшення у вигляді житлових та господарських приміщень і багаторічних насаджень, оскільки роздільне використання сільської садиби не має для користувачів економічного сенсу.

Останні роки характеризуються зростаючим залученням земель реформованих колективних сільськогосподарських підприємств для ведення індивідуального товарного виробництва, особистих селянських господарств. На противагу йому, загальне скорочення використовуваних підприємствами площ угідь (на 18,1 млн га порівняно з 1990 роком та на 9,3 млн га порівняно з 2000 роком) демонструє їх поступовий вимушений відхід від екстенсивного використання землі (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Динаміка розподілу сільгоспугідь між с.-г. підприємствами та громадянами, млн га

| Суб'єкти землекористування | Рік | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--|
| | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | |
| Сільськогосподарські підприємства | 38,7 | 35,2 | 29,9 | 22,1 | 21,1 | 21,0 | 21,0 | 20,9 | 20,6 | |
| Громадяни, які використовують угіддя: | 2,7 | 5,6 | 8,5 | 14,9 | 15,6 | 15,7 | 15,6 | 15,7 | 15,9 | |
| - для ведення товарного виробництва | - | - | 2,3 | 8,3 | 9,0 | 9,2 | 9,1 | 9,2 | 9,4 | |
| - для селянських господарств та садіб | 2,5 | 3,8 | 4,3 | 4,7 | 4,8 | 4,8 | 4,8 | 4,9 | 4,9 | |
| Загальна площа використовуваних угідь | 41,4 | 40,8 | 38,4 | 37,0 | 36,7 | 36,7 | 36,6 | 36,6 | 36,5 | |

Джерело: Державна служба статистики України.

Скорочення використання землі підприємствами стало наслідком шоків для економіки сільського господарства зрушень у структурі цін на виробничі фактори на початку 90-х років минулого століття (насамперед це стосується пально-мастильних матеріалів, мінеральних добрив та засобів захисту рослин), згорання дотаційної підтримки з боку держави, супроводжуваної уповільненою трансформацією інституцій, що визначають систему стимулів до здійснення підприємництва в галузі. Одним із спонукальних мотивів такого скорочення виступає також зростання плати за землю, вплив якого буде розглянутий нижче. В цілому, виведення об'єктного потенціалу ринку сільгоспугідь у натуралізований сектор особистих селянських господарств є наслідком довгострокової тенденції до зростання дефіциту підприємництва на селі [219, 289].

Розширення землекористувань особистих господарств селян не супроводжується адекватною їх роллю у зростанні продуктивності землі – починаючи з 2000 року, постійно скорочуючи площі використовуваних земель, підприємства поступово відновлюють втрачене в результаті кризових явищ 90-х років значення у виробництві валової сільськогосподарської продукції (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Структура виробництва сільгосппродукції за категоріями господарств

| Показники | Рік | | | | | | | | |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Валова продукція, вироблена підприємствами, % | 69,4 | 55,1 | 34,0 | 36,5 | 39,0 | 39,9 | 46,0 | 44,8 | 44,9 |
| у т.ч. в рослинництві | 75,0 | 55,2 | 40,9 | 40,3 | 42,3 | 41,5 | 49,5 | 46,3 | 45,1 |
| Валова продукція, вироблена господарствами населення, % | 30,6 | 44,9 | 66,0 | 63,5 | 61,0 | 60,1 | 54,0 | 55,2 | 55,1 |
| у т.ч. в рослинництві | 25,0 | 44,8 | 59,1 | 59,7 | 57,7 | 58,5 | 50,5 | 53,7 | 54,9 |

Джерело: Державна служба статистики України.

Про це свідчать також дані щодо продуктивності використання землі різними категоріями господарств – сільськогоспо-

дарські підприємства (включаючи фермерські) забезпечують порівняно вищу урожайність більшості сільськогосподарських культур [315].

Навряд чи можна очікувати іншого при випереджаючих темпах старіння українських селян та відсутності структурованих конкурентних ринків продукції землеробства й фінансових ресурсів, що обмежує впровадження високопродуктивних технологій на малих площах³⁴.

Скорочення сільськогосподарськими підприємствами використання землі є, крім всього, їх сучасною реакцією на характерне для адміністративної системи розширення землекористувань за рахунок малопридатних для ведення рослинництва еродованих, засолених, перезволожених, кам'янистих, глинистих та інших малородючих земель. Зокрема, за даними А.М. Третяка, перезволожені ґрунти досі складають 8,0%, засолені та солонцюваті – 9,0%, кам'янисті – 0,5% використовуваних підприємствами орних земель [328].

Тобто, на певному етапі розвитку вітчизняної сільськогосподарської економіки, основні засоби виробництва та технологічні параметри їх використання стали визначальним фактором розширення посівних площ за рахунок включення малопродуктивних ґрунтів. Це стосується також земель, що підпадають під дію водної ерозії. За даними Держземагентства, їх загальна площа становить близько 13 млн га (до 31% сільськогосподарських угідь).

Здійснювані протягом останніх двох десятиріч заходи земельної реформи не змогли забезпечити суттєвих змін у відношенні землекористувачів до збереження природної родючості ґрунтів. Продовжується спричинений традицією екстенсивного землекористування процес деградації їх ресурсного потенціалу. Згідно з

³⁴ Відтак, нарощування капіталу суб'єктами підприємництва видається адекватною відповіддю на старіння населення та розгортання процесів урбанізації. Проблемою є те, що без створення сприятливих умов для посилення конкуренції носіїв підприємницької ініціативи на селі така відповідь залишиться несистемною й слабко пов'язаною з розвитком внутрішнього ринку, який являє собою найбільш дієвий чинник становленням міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників.

даними «Центрдержродючість», він характеризується як негативною динамікою вмісту гумусу, так і погіршенням реакції ґрунтового розчину. Усе це призвело до зменшення площі найпридатніших для більшості культур нейтральних та близьких до нейтральних ґрунтів до 58% від загальної площі (на 10% порівняно з попередніми турами агрохімічної паспортизації у 1991-2000 роках). Наслідком скорочення внесення мінеральних і органічних добрив, засобів хімічної меліорації стало погіршення балансу рухомих форм поживних речовин у ґрунтах сільськогосподарських угідь.

Останні два десятиліття характеризувалися також спадною динамікою використання ділянок з капітальними поліпшеннями. Насамперед це стосується багаторічних насаджень та меліорованих земель. Загальна площа багаторічних насаджень у всіх власників землі та землекористувачів зменшилася протягом 2003-2010 років від 912,8 тис. га до 896,5 тис. га. У структурі угідь сільськогосподарських підприємств їхня частка скоротилася відповідно з 1,4% по 0,1%. Площа зрошуваних ділянок скоротилася з 2598 тис. га в 1990 році до 2175 тис. га у 2010 році. Частка сільськогосподарських підприємств (включаючи фермерські господарства) у використанні зазначених земель скоротилася відповідно від 100 до 72,4%. Деяке зростання осушених земель у складі сільськогосподарських угідь (від 2857 тис. га в 1990 році до 2956 тис. га в 2010) супроводжувалося зменшенням їх використання сільськогосподарськими підприємствами від 2826 тис. га в 1990 році до 930 тис. га у 2010 (з 99 по 31,5% відповідно).

Наведені дані відображають слабкість інституційних стимулів до здійснення власниками та землекористувачами різних видів меліорації сільськогосподарських земель. Зокрема, для власників ерозійно небезпечних ділянок проблемним є забезпечення прибуткової реалізації їх прав як через передачу в оренду, так і шляхом самостійного використання.

Вирішенню зазначеної проблеми могло б сприяти розгортання державних програм заліснення та підтримки екологічно спрямованих зусиль власників та користувачів, проте вони реалізуються вкрай неефективно. Наприклад, останні три роки факти-

чно виконаний обсяг робіт з охорони земель включав 1,4 км створених валів та валів-каналів, 3 км водоскидних споруд та залуження 289,4 га сильнодеградованої і забрудненої шкідливими речовинами ріллі, а загальні витрати на будівництво протиерозійних гідротехнічних споруд становили по Україні 2,02 млн грн (0,05 грн на 1 га сільгоспугідь).

Останніми роками практично не створювалися захисні лісові насадження, полезахисні лісові смуги, не проводилися інші заходи захисту земель. Причиною такого відношення землевласників та землекористувачів до протиерозійного заліснення ділянок права приватної власності є процедура зміни режиму використання, яка надмірно ускладнює здійснення поліпшень. Дієвим фактором є також зростання плати за землю, механізм визначення якої не забезпечує стимулювання зусиль та витрат користувача на відповідні заходи.

З точки зору стимулювання поліпшень землі, не завжди ефективними видаються і норми вітчизняного законодавства, що регулюють землекористування під водними об'єктами. Зокрема, визначений законодавством режим використання прибережних смуг часто ускладнює створення водних об'єктів як альтернативних варіантів ефективного використання деградованих та ерозійно небезпечних приватних ділянок. І це при тому, що Земельний та Водний кодекси декларують підтримку таких альтернатив за умови укріплення берегів шляхом заліснення, будівництва протиерозійних споруд тощо.

Причинами нехтування охороною земель виступають надмірна землеємність, яка призводить до невиправданого по відношенню до розмірів об'єктів господарського використання зростання витрат землекористувачів на плату за землю, а також відсутність суспільної традиції розрізнення понять власності на землю та режиму її використання [319].

Поширене сприйняття приватної власності як індульгенції власника на самовілья є сприятливим середовищем встановлення неефективних режимів використання землі. Прикладами можуть бути конфлікти щодо берегових ліній водних об'єктів, привабливих для літнього відпочинку. Їх передача в користування підпри-

емницьких структур подекуди викликає неабиякі пристрасті, оскільки рішення повноважних органів не завжди супроводжуються встановленням належного режиму використання землі, інформуванням та участю громадськості. Факти свідчать, що вільний доступ до таких ділянок пов'язаний з їх перетворенням у справжні смітники, а передача в оренду нерідко супроводжується встановленням неприйнятних ставок оплати за надання не існуючих послуг і використовується як попередній етап непередбаченої законом приватизації.

З іншого боку, вітчизняне законодавство неефективно захищає інвестиційний інтерес власника. Наприклад, ст. 7 Закону України «Про фермерське господарство» дозволяє фермерам заліснення приватних ділянок та створення на них замкнутих водних об'єктів, тоді як стаття 17, декларуючи права сторонніх осіб використовувати такі об'єкти для пересування на човнах та купання, містить потенційний конфлікт інтересів. Враховуючи готовність частини громадян до порушення прав власності, фермер може бути не в захваті від необхідності надавати доступ стороннім особам на став, створений з метою риборозведення.

Такі ситуації підтверджують думку, що суспільні проблем землекористування є наслідком не тільки суперечливих норм законодавства, а й рівня культури земельних відносин: «*Quid leges sine moribus vanae proficiunt?* – Чого варті закони без звичаїв?». Вони є додатковим свідченням того, що земельне законодавство має бути швидше інструментом погодження інтересів зацікавлених сторін, ніж примусу незгодних [65, 241, 329, 347].

Вочевидь історично зумовлений рівень сільськогосподарської освоєності території України визначив провідну роль аграрного сектору в приватизації землі, значимість змісту прав власності на сільськогосподарські землі в розвитку національної економіки в цілому. Досить низька (порівняно з природним потенціалом) ефективність використання сільськогосподарських земель є наслідком традиції їх екстенсивного використання, яке в умовах дефіциту виробничих факторів антропогенного походження (праці, капіталу та підприємницької ініціативи) призводить до скорочення основними групами користувачів (насамперед, сіль-

госпідприємствами) площ землекористування та, відповідно, ємності ринку землі.

Об'єктний склад ринку сільськогосподарських земель визначається не тільки загальними показниками їх приватизації, а й наявністю відповідних ділянок, сформованих як об'єкти власності, що можуть переходити від покупців до продавців прав на землю в результаті визначеної процедури ринкових трансакцій. На сьогодні, згідно з даними Держземагентства України, сертифікати на право на земельну частку (пай) отримали 6,8 млн громадян. Станом на 01.10.2011 року державні акти в обмін на зазначені сертифікати оформили 6,6 млн громадян (96,3%), з яких видано громадянам 6,3 млн (92,8%). Разом із тим, кількість потенціальних об'єктів ринкового обороту змінюється, оскільки частина з них ще перебуває в процесі приватизації, або має статус не витребуваної власності (нереалізоване в процесі паювання право вимоги), або розцінюються як потенціал відумерлої спадщини тощо. До того ж, певна частина сільськогосподарських земель є предметом інтересу землекористувачів інших галузей і має розцінюватися як потенціал відповідних субринків землі. Інтерес до зміни використання виступає додатковим фактором, що обмежує ємність галузевого ринку землі. Чинником обмеження потенціалу ринку сільськогосподарських земель є також ті види їх обороту, які забезпечують неконкурентний, а тому неринковий перехід прав власності.

Аналіз об'єктного складу вітчизняного ринку сільськогосподарських земель свідчить про тенденції, які визріли ще в колишні радянські часи. По-перше, це стрімке зростання у 90-х роках минулого століття потенціалу ринку землі за рахунок її приватизації, зумовленої невдоволеністю суспільства рівнем наповнення внутрішнього ринку продуктами харчування. По-друге, втрата якості такого потенціалу базувалася на відносинах власності, які не стимулювали підвищення ефективності та екологічних стандартів землекористування. Зміст прав власності на землю досі не забезпечує таких стимулів. Відтак, частина земель вибуває з ринку через непривабливі для виробників якісні характеристики.

По-третє, скорочення активного об'єктного складу ринку угідь за рахунок їх переходу у використання селянських господарств та в інші галузі. Докорінні зміни в основах землеволодіння відбулися не так давно, а трансформація змісту прав на землю ще тільки набуває глибини, необхідної для ефективного функціонування ринку. Їх розвиток має еволюційну природу й за визнанням більшості шкіл економічної теорії вимагає наполегливих зусиль цілих поколінь [227, 231, 249, 257].

3.2. Суб'єкти ринку сільськогосподарських земель в Україні

Інтереси суб'єктів землекористування, їх ресурсна база та організаційна структура визначають динаміку попиту на землю та реакцію суспільної системи щодо нього. Така реакція проявляється у формі визначення прав економічних одиниць на доступ до землі та умов їх ринкового обміну.

Найсуттєвішою характеристикою суб'єктного складу ринку землі є диференціація її користувачів за формою організації та розміром економічних одиниць, який економічна теорія визначає як ефективний обсяг продукції, виробництво якої зумовлює площу землекористувань. Тобто, рівень забезпечення ресурсами антропогенного походження визначає залучення відповідних площ землі.

Визначальним фактором класифікації економічних одиниць-користувачів сільськогосподарських земель є їх відношення до двох груп – товаровиробників сільгосппродукції та господарств, землекористування яких розглядаються як засіб самозабезпечення селянських сімей.

Товаровиробниками вітчизняне законодавство визнає фізичних або юридичних осіб, в яких валовий дохід, отриманий від операцій з реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва, перевищує 75 відсотків загальної суми валового доходу. Зазначений критерій може видатися занадто загальним для аналізу реальної сегментації ринку землі. Проте він є складовою інституцій, що визначають таку сегментацію, а відтак –

структуру земельного фонду, продуктивність його використання та динаміку якісних характеристик землі.

Економічними одиницями, що відносяться державними органами статистики до товаровиробників, є насамперед сільгосп-підприємства. У їх використанні перебуває близько 48,7% загальної площі сільгоспземель (у 2010 р. це було 20828,0 тис. га земель, з яких 20589,6 тис. га припадало на сільськогосподарські угіддя). Провідне значення згаданої групи у функціонуванні вітчизняного ринку земель визначається тим, що переважну її частину (99,4%) складають недержавні підприємства (включаючи фермерські господарства), які залучають землю на платній договірній основі [315].

Результатом є увага, яку приділяє вітчизняна аграрна економічна наука умовам господарювання сільгосп-підприємств та мотивації їх поведінки на ринку землі. Зокрема, це стосується робіт В.Г. Андрійчука, В.К. Збарського, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка, В.Я. Меселя-Веселяка та інших вчених, згідно з якими випереджаюче скорочення кількості підприємств порівняно з площею їх землекористування підтверджує тенденцію до концентрації сільськогосподарських земель [50, 51, 106, 109, 214, 219, 233, 234].

Зокрема, господарства з площею до 100 га становлять 58,9% загальної кількості сільгосп-підприємств, володіючи 4,6% використовуваних ними угідь. На підприємства площею від 100 до 2000 га припадає 22,1% їх загальної чисельності та 34,7% відповідного земельного фонду. Нарешті господарства, площа яких перевищує 2000 га, складають 5,4% їх кількості, використовуючи 60,7% угідь, якими володіють підприємства. Наведені дані підтверджують моносонізацію локальних ринків землі, яка перейшла сучасному українському селу в спадок від адміністративної системи. Головним її чинником є ускладнений доступ до засобів виробництва тих носіїв підприємницької ініціативи, які готові створювати нові господарства [102].

Такий висновок підтверджує динаміка розподілу угідь між підприємствами. Дані таблиці 3.8 свідчать, що концентрація землі стала незаперечним чинником економічного процесу у вітчизняному сільському господарстві. Це й зумовлює увагу до аналізу

її причин та впливу на поведінку різних груп виробників, які представляють попит на ринку землі.

Таблиця 3.8

Розподіл діючих сільгосп підприємств за площею угідь

| Підприємства з загальною площею угідь, га | 2006 р. | | 2007 р. | | 2008 р. | | 2009 р. | | 2010 р. | |
|---|-------------|--------------------|-------------|--------------------|-------------|--------------------|-------------|--------------------|-------------|-------------|
| | від к-ті, % | від площі угідь, % | від к-ті, % | від площі угідь, % | від к-ті, % | від площі угідь, % | від к-ті, % | від площі угідь, % | від к-ті, % | від к-ті, % |
| До 100,0 | 60,8 | 5,0 | 59,7 | 5,1 | 58,2 | 4,8 | 58,8 | 4,8 | 58,9 | 4,6 |
| 100,1 – 2000,0 | 23,9 | 41,7 | 23,3 | 39,9 | 22,4 | 37,6 | 22,6 | 36,1 | 22,1 | 34,7 |
| 2000,1 – > 10000 | 5,3 | 53,3 | 5,1 | 55,0 | 5,1 | 57,6 | 5,3 | 59,1 | 5,4 | 60,7 |

Джерело: Державна служба статистики України.

Фермерські господарства є найчисельнішою з цих груп. Особливістю правового режиму такої форми підприємств є наявність окремого закону, що регулює питання їх створення, функціонування та ліквідації. Він визначає статус фермерського господарства як юридичної особи з відповідним режимом організації управління, фінансових відносин, звітності та виконання зобов'язань перед власниками залучених виробничих ресурсів і контрагентами на ринках продукції й послуг [24].

Норми Закону (зокрема, ст. 8) передбачають залежність створення та діяльності господарств фермерів від забезпечення землею, призначеною для виробництва товарної сільськогосподарської продукції. Крім того, Закон визначив процедуру набуття фермерами землі (ст. 7), можливості диверсифікації джерел формування їх землекористувань (ст. 12) та шляхів забезпечення їх дохідності (ст. 14).

Тобто наявність землі є формальною передумовою існування фермерського господарства. Відтак, *воно є єдиною в Україні формою підприємства із законодавчо визначеними вимогами щодо спеціалізації на сільськогосподарському виробництві.*

Це не означає, що фермер не може займатися іншими формами діяльності. Стаття 24 Закону передбачає свободу вибору ним фінансових джерел існування, самостійність у визначенні напрямів діяльності, спеціалізації, організації виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки та реалізації, виборі економічних зв'язків у всіх сферах діяльності.

Водночас фермери більш залежні від норм, що регулюють земельні відносини та питання плати за землю, оскільки жорсткі вимоги до платного цільового використання землі обмежують можливості широкої диверсифікації діяльності поза сільськогосподарським виробництвом. Вони виступають вагомим чинником того, що головним видом діяльності фермерських господарств є виробництво сільгосппродукції – згідно з даними Державної служби статистики, частка фермерських господарств, які займаються додатковими видами діяльності, у 2010 році склала 8,3% від їх загальної кількості.

Разом із тим, фермерські господарства становлять найбільшу групу сільськогосподарських підприємств без угідь (56,1%). Це не тільки наслідок їх чисельної переваги, а й свідчення того, що вони вразливі до регуляторних норм, які обмежують підприємницьку ініціативу, зокрема на ринку землі.

Статус фермерських господарств використовується також для організації видів сільськогосподарської діяльності, що не потребують сільськогосподарських угідь. Такими можуть бути тваринницькі ферми та пташники, якщо вони не використовують корми власного виробництва, господарства, які надають послуги по виконанню окремих виробничих операцій, ремонту техніки, виробництва комбікормів, вирощування риби тощо.

Відсутність у ряду фермерських господарств використовуваних угідь може бути також наслідком того, що певна їх частка перманентно перебуває у стадії ліквідації, а деякі виступають «спеціалізованими» носіями боргових зобов'язань підприємств-посередників. Не можна виключати й того, що така форма організації підприємництва приваблює земельних спекулянтів.

Не зважаючи на подібні випадки, підприємницька діяльність у формі фермерського господарства в цілому обмежена сферою виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, чому сприяє також режим оподаткування сільгосппідприємств, який визнає їх платниками фіксованого сільськогосподарського податку.

Іншою особливістю фермерського господарства є те, що воно може бути створене громадянином України або кількома гро-

мадянами, які є родичами або членами сім'ї, тобто має ознаки класичної фірми, де власники специфічних ресурсів пов'язані родинними зв'язками. Рівень реалізації фермерськими господарствами статусу сімейних підприємств визначається впливом неоплачуваних працівників (власників та членів їхніх сімей) на використання прибутку. В загальній чисельності зайнятих у фермерських господарствах їх частка складає лише 41,4%. Статтею 3 Закону передбачене максимально можливе для чинного цивільного законодавства розширення складу потенційних членів фермерського господарства. Відповідна норма була прийнята законодавцем в 2005 році, який характеризувався очевидними тенденціями до скорочення членів фермерських господарств (майже на 40% порівняно з 2001 роком). Проте це не покращило ситуацію – до 2010 року чисельність співвласників фермерських господарств, готових інвестувати в їх розвиток своє майно та працю, скоротилася ще на 30% і склала 42% показника 2001 року.

Розвиток фермерства супроводжується певною підтримкою на рівні політики та бюджету. Як наслідок, її зміст та порядок надання був визначений статтями 9-11 Закону. Але вона непорівнянна з преференціями підприємствам інших організаційних форм: фермерські господарства складають близько 74% загальної кількості сільськогосподарських підприємств, а одержують до 15% бюджетних дотацій на виробництво продукції рослинництва, розвитку тваринництва та за іншими видами державної допомоги, що свідчить про світоглядні причини існуючих критеріїв її розподілу.

Тому справедливим видається висновок В.Я. Месея-Веселяка та І.В. Коновалова, що порівняно більшу державну підтримку фермери отримали у вигляді заходів (часто не послідовних) по забезпеченню їх господарств землею [296, с. 202-221]. Такий висновок підтверджується даними форми 2-зем, відповідно до якої із загальної площі сільгоспугідь, використовуваних фермерськими господарствами, 17,5% становлять землі державної власності, 5,6% – ділянки, що знаходяться у приватній власності членів фермерських господарств, близько 77% – землі, орендовані у приватних власників. Для недержавних підприємств інших форм такі

показники складають відповідно: 1,0%; 0,1% та 98,9%. Частка фермерів, які використовують власну землю, досягає 45%, тоді як для інших підприємств вона становить тільки 2,5%.

Результатом політики щодо землезабезпечення підприємницької ініціативи фермерів стала позитивна динаміка його загальних показників. Якщо в 1990 році на одне фермерське господарство припадало 24,3 га угідь, то 1995 – 22,6 га, в 2000 – 56,1 га, 2005 – 86,3 га, в 2010 – 115,3 га. Разом із тим, у 2010 році кількість фермерських господарств, які використовували угіддя, зменшилася порівняно з 2005 роком на 5,9%, що виявило підвладність фермерства загальній тенденції концентрації землі.

Ефективність використання землі фермерськими господарствами може бути оцінена шляхом порівняння даних щодо виробництва валової продукції з розрахунку на одного зайнятого та на 100 га використовуваних угідь. У 2010 році фермерські господарства виробили 116830 грн валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь, тоді як підприємства інших організаційних форм – 255830 грн, а господарства населення – 348300 грн. Разом із тим, валова продукція на одного зайнятого на 100 га використовуваних угідь, становить для фермерських господарств 58415 грн, для інших сільгосппідприємств 65597 грн, а для господарств населення – 18331 грн. Імпліцитним припущенням такого приведення виступає лінійна залежність між валовою продукцією з одиниці площі угідь та чисельністю зайнятих. Воно спрощує ситуацію, проте дає змогу більш критично оцінити продуктивність використання землі різними формами господарств (для розрахунку нами використані показники офіційної статистики, які часто оцінюються критично, насамперед з огляду на методику визначення валової продукції господарств населення).

Очевидно, що фермерам притаманна найвища інтенсивність використання праці в землеробстві, яка у вітчизняних умовах виступає найбільш дефіцитним виробничим фактором. Про це свідчить скорочення основних засобів виробництва (капіталу, який є її заміником) [315]. Такий висновок підтверджують показники землезабезпечення з розрахунку на одного зайнятого: у фермерських господарствах він складає 43,6 га; підприємствах інших

організаційних форм 26,1 га; сільських домогосподарствах – 1,2 га. Випереджаюче зростання частки фермерських господарств у використанні угідь порівняно із їх часткою у виробництві валової продукції є свідченням екстенсивного землекористування за рахунок інтенсифікації використання праці та капіталу.

Отже висновки, що фермери виявилися найменш ефективними приватними землекористувачами, відображають брак статистики для детального факторного аналізу господарських укладів та відповідних фінансових потоків [216]. Адже більшість фермерів забезпечені капіталом не набагато краще за особисті селянські господарства, проте несуть соціальні зобов'язання як підприємці (включаючи плату за фактори виробництва та оподаткування).

Це свідчить, що вітчизняні фермери найбільш ефективно використовують можливості екстенсивного землеробства.

Викладене дає підстави вважати, що фермерство в Україні є видом виробничого землекористування, який здатен підвищувати ефективність використання землі, якщо невинуваті преференції великим виробникам (прямі та опосередковані) не підірвуть його жагу до успіху та віру у власні сили.

Не зважаючи на певну інституційну та організаційну підтримку землезабезпечення фермерських господарств, їх можливості на ринку сільськогосподарських земель залишаються обмеженими. Згідно з даними Держземагентства, в 2010 році фермерські господарства уклали тільки 14,3% договорів про оренду приватних ділянок сільгоспугідь. Із їх загальної площі 17396,7 тис. га на ділянки, орендовані фермерами припадало 18,1%.

Разом із тим, відповідно до даних Державної служби статистики України, фермерські господарства становлять переважну частину сільгоспідприємств – 73,8% від їх загальної кількості. Це основний результат вітчизняної аграрної реформи, що засвідчив наявність зацікавлених носіїв підприємницької ініціативи й принципову можливість її розвитку в галузі – в 1990 році в Україні налічувалося тільки 82 таких господарства. За два десятиліття

їх кількість зросла у 511 разів, у цілому підтвердивши інтерес українського селянина до вільного господарювання.

У переважній більшості це малі господарства, що складають групу, в якій площа сільгоспугідь одного підприємства сягає 500 га. До неї входять близько 96,5% фермерів, які володіють угіддями. До того ж, фермерські господарства становлять близько 87% загальної чисельності всіх підприємств згаданої групи, використовуючи 71% віднесених до неї угідь. Їх частка значно менша серед підприємств, що мають більше 500 га угідь – вона складає 21,5% чисельності підприємств групи та 12,4% використуваних ними угідь. Такі показники концентрації угідь свідчать, що динаміка чисельності підприємств площею до 500 га відноситься в переважній більшості до фермерських господарств, репрезентуючи притаманні для них особливості процесу забезпечення землею.

В результаті аграрної реформи виділилися три групи фермерських господарств, особливості створення яких призвели до різного рівня їх капітало- та землезабезпечення. По-перше, це господарства, створені після 1990 року в процесі демонополізації державної власності на землю. Із становленням фермерства в Україні такі господарства, створювані як конкуренти існуючих великих сільгосппідприємств, були першим чинником демонополізації локальних ринків землі. Для них характерним було забезпечення угіддями за рахунок земель запасу та перехід до 100 га угідь (включаючи до 50 га ріллі) у власність з правом відчуження після 6 років незмінного їх використання (згідно зі ст. 6 Закону України «Про селянське (фермерське) господарство» від 20.12.1991 року № 2009-ХІІ). Такі господарства переважно представлені групою фермерів, які використовують від 10 до 100 га угідь і більше. Причому господарства з більшими площами представляють фермери, які зуміли розширити свої підприємства за межі класичного визначення ферми як фірми, що використовує працю членів сім'ї та родини її організатора. Вони виступили новаторами маловідомої на вітчизняних теренах форми організації сільськогосподарського виробництва й винесли на своїх плечах всі труднощі боротьби за суспільне визнання фермерства

[102]. Як правило, головами таких господарств ставали активні фахівці колективних підприємств, які відчували слабкості системи колективної форми господарювання, боролися за свободу прийняття господарських рішень та вірили у власну перспективу. Подекуди їх очолили фахівці інших галузей, які будучи вихідцями з села, вирішили реалізувати власну підприємницьку ініціативу в сільському господарстві.

Другою групою є господарства, створені працівниками колективних підприємств (підприємств- правонаступників) та членами їх родин у порядку виходу з них. Це найбільш чисельна група фермерів з найменшими площами сільськогосподарських угідь із розрахунку на одне господарство (переважно до 20 га). Мотивом їх масового створення стала порівняна економічна нестійкість КСП. Такі господарства стали формою зайнятості найбільш підприємливих селян. Головними проблемами їх діяльності є дефіцит капіталу, брак знань щодо технології виробництва, ринків продукції землеробства, організації та фінансів підприємств, що не дозволяє ефективніше використовувати працю членів родини. Як свідчать дані таблиці, зазначена група репрезентує больову точку вітчизняної аграрної реформи, оскільки найбільше потребує моральної, правової та фінансової підтримки суспільних інституцій.

Третя група фермерських господарств – правонаступники колишніх КСП, створені їх керівниками або спеціалістами. Вони стали головним чинником зростання чисельності фермерів, які використовують угіддя площею, більшою ніж 500 га. Це підтверджує позитивна динаміка їх чисельності та площ після 2000 року. Зазначена група представлена переважно господарствами, організація яких здійснювалася з огляду на переваги правового, організаційного та податкового режиму фермерства і в яких фермерами є колишні голови КСП. Намагаючись використати можливості ресурсозабезпечення, доступні в процесі реорганізації КСП, разом із формальними та неформальними зобов'язаннями перед працівниками трансформованих господарств вони доволі часто успадковували недоліки їх системи управління. В процесі реформування КСП створено 11,8 тис. таких господарств, що склада-

ють 34,4% загальної кількості нових агроформувань з площею 2,9 млн га (15,3% землекористування недержавних сільгосп підприємств). Їх частка в загальній кількості фермерських господарств складає 28%, а в загальній площі використовуваних ними угідь – близько 67,5%. З огляду на зазначені особливості, їх інтереси та мотиви на ринку землі здебільшого відповідають поведінці правонаступників КСП, або господарств, схильних до горизонтальної інтеграції.

Саме вони виявилися головною причиною привнесення в групу фермерських господарств ефекту масштабу – на тлі дефіциту приватної ініціативи, порівняно вища капіталоозброєність таких господарств стала додатковим чинником концентрації землеволодінь. Відтак, значна частка найманої праці та великі площі орендованої землі нерідко викликають застереження щодо правомірності надання горизонтально інтегрованим підприємствам статусу фермерських господарств.

Протилежною є ситуація з *приватними підприємствами*. В процесі аграрної реформи було створено 4,3 тис. таких підприємств (7,6% недержавних сільгосп підприємств) із загальною площею 160,8 тис. га (0,8% їх земельного фонду). З огляду на середній розмір землекористування, їх економічний статус відповідає малим підприємствам (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

**Динаміка землезабезпечення сільгосп підприємств
у 2003–2010 рр.**

| Форми с.-г. підприємств | 2004 р. | | 2005 р. | | 2006 р. | | 2007 р. | | 2008 р. | | 2009 р. | | 2010 р. | |
|-------------------------|---------|-----------------|---------|-----------------|---------|-----------------|---------|-----------------|---------|-----------------|---------|-----------------|---------|-----------------|
| | Площа | На одне госп-во | Площа | На одне госп-во | Площа | На одне госп-во | Площа | На одне госп-во | Площа | На одне госп-во | Площа | На одне госп-во | Площа | На одне госп-во |
| Фермерські господарства | 3416,9 | 80,3 | 3591,1 | 84,6 | 3738,7 | 87,1 | 3944,9 | 90,7 | 4016,3 | 91,5 | 4014,1 | 95,3 | 4012,4 | 96,2 |
| Господарські товариства | 11210,7 | 1371,8 | 10467,1 | 1325,0 | 10002,8 | 1325,7 | 10020,8 | 1349,1 | 10118,5 | 1284,2 | 10150,5 | 1298,2 | 10119,7 | 1302,6 |
| Приватні підприємства | 247,3 | 60,0 | 211,5 | 51,3 | 187,8 | 45,7 | 177,2 | 41,9 | 163,0 | 37,7 | 160,8 | 37,1 | 156,4 | 37,0 |
| Виробничі кооперативи | 2325,2 | 1346,4 | 1942,8 | 1277,3 | 1651,0 | 1202,5 | 1344,8 | 1065,6 | 1126,6 | 1023,3 | 1049,5 | 1048,5 | 957,5 | 1005,8 |
| Інші форми підприємств | 5013,6 | 2959,6 | 4674,0 | 3116,0 | 4441,8 | 2912,7 | 4453,7 | 2727,3 | 4530,0 | 3010,0 | 4441,5 | 2860,0 | 4321,6 | 2918,0 |
| Державні | 1288,7 | 3262,5 | 1230,2 | 3187,0 | 1177,0 | 3172,0 | 1105,6 | 3071,1 | 1064,9 | 3008,2 | 1048,0 | 3037,7 | 1022,0 | 3017,4 |
| Усього угідь | 23502,4 | x | 22116,7 | x | 21199,1 | x | 21047,0 | x | 21019,3 | x | 20864,4 | x | 20589,6 | x |

Джерело: розрахунок згідно з даними офіційної статистики.

Вочевидь, більшість з них створювалися в порядку виходу пайовиків з КСП, або як форми входження в галузь підприємців-посередників. Враховуючи найменшу ринкову силу цих підприємств, вірогідно, що їх інтереси на ринку землі порівнянні з інтересами малих фермерів.

Створення та діяльність сільгосп підприємств не завжди відповідає їх групуванню, здійснюваному офіційною статистикою. Причиною є те, що площа землекористування – результуючий показник усіх факторів виробництва, який відображає поєднання особистих якостей його організатора та зовнішніх соціально-економічних умов. Вивчення процесу концентрації землі вимагає співвіднесення показників забезпеченості робочою силою та виробничими фондами в розрізі господарств, згрупованих за правовим статусом та площами угідь, проте таких можливостей наявна офіційна статистична інформація не надає.

Тому нашою метою було виявлення головних передумов використання окремих груп господарств як у ролі «поглинутих», так і в ролі «поглиначів». Однією з цих передумов є те, що порівняно великі площі вдало сформованих землекористувань існуючих господарств представляють інтерес компаній-поглиначів з огляду на економію на витратах поглинання (зокрема, трансакційних витратах формування землекористувань).

Слід зауважити, що з огляду на визначений Законом «Про фермерське господарство» правовий режим створення та діяльності, виключною формою поглинань фермерських господарств є їх реорганізація. Вони «незручні» для поглинання як цілісні майнові комплекси з огляду на невідповідності правовому режиму більшості «поглиначів».

Низький рівень привабливості їх землекористувань як об'єктів поглинання шляхом «агресивного» ціноутворення зумовлений:

- малою площею землекористувань та їх непоодинокую просторовою розосередженістю. Наслідком є зростання трансакційних витрат на поглинання та об'єднання таких землекористувань;

- порівняно низькою родючістю земель, які використовуються фермерами. Активна протидія фермерам з боку керівників КСП та їх правонаступників призвела до виділення у землі запасу земель далеко не найкращої якості (еродованих, з низькою родючістю) [296, с. 202-221];

- позицією фермерів, які не бажають втрачати господарську самостійність через сьогочасні обставини [216]. Досить часто вони вже стикалися з холдингами, пересвідчилися в порівнянній нестійкості та ситуативній активності таких об'єднань й важких наслідках їх розпаду для сільгосппідприємств та селян-власників землі, тому активно використовують всі механізми захисту від експансії об'єднань.

Саме тому питання землезабезпечення та форми власності на землю відіграють для цих господарств ключову роль – доступність землі, що надає переваги економії на платі за землю, використання її факторного внеску для капіталізації господарств та відповідне підвищення їх рейтингу як споживачів кредитного ресурсу, є для них головними перевагами ринкової ліквідності прав на землю. Відтак, фермерські господарства мають більш системну, визначену довгостроковими установками, основу для концентрації використовуваних угідь, що проявляється в тенденції до її зростання в цілому та з розрахунку на одне господарство.

Викладене свідчить, що фермери представляють сегмент активних носіїв попиту на землю. Його форми залежатимуть від кон'юнктури локальних ринків. Якщо політики та холдинги зумовлять зростання мінімальної заробітної плати та орендної плати за землю, дієвим інструментом конкурентної стратегії фермера може виявитися збільшення частки землі, що належить господарству на праві власності (через купівлю чи розширення складеного капіталу за рахунок внесення до нього земельних ділянок). Звичайно, такі можливості можуть бути реалізовані тільки з наявністю відповідних законодавчих передумов, пов'язаних із зняттям відповідних обмежень на ринковий оборот прав на земельні ділянки с.-г. використання. Якщо ж холдинги орієнтуватимуться на ціну залучення землі, що відповідає граничному для

конкуруючих фермерів факторному доходу від неї, не виключена стабілізація окремих локальних ринків на існуючому рівні.

Очевидним є похідний характер питання щодо забезпечення фермерів землею – головними дефіцитними факторами для них залишаються у міру зростання значимості: наявність активної робочої сили членів сімей та родини, готових підтримати організатора підприємства, капіталу та тих інституційних умов, які підтримують впевненість у собі голови господарства як носія підприємницької ініціативи.

Фермерські господарства, як спеціалізовані сільськогосподарські підприємства, свою поведінку на ринку землі узгоджують з умовами ведення бізнесу. Тобто, в переважній більшості випадків, для окремих їх організаторів площі землекористувань є похідною від наявності інших виробничих ресурсів, насамперед капіталоозброєної праці.

Забезпечення капіталом – головна проблема носія підприємницької ініціативи, який вирішив проявити її у формі організації фермерського господарства. Про це свідчать порівняно малі площі використовуваних більшістю фермерських господарств угідь та рівень забезпечення капітальними засобами виробництва. Дані стосовно обсягів кредитування аграрного сектору слугують додатковим свідченням того, що «голод на капітал» виступає головним фактором господарської діяльності фермерів. Згідно з інформаційним бюлетнем Інституту розвитку аграрних ринків (№ 60 від 02.09.2011 р.), у 2010 р. позичальниками були тільки 2200 підприємств АПК. Навіть за припущення, що всі вони є сільгосппідприємствами, це складатиме 3,3% позичальників. Відтак, з достатньою долею вірогідності можна стверджувати, що серед фермерських господарств позичальниками кредитних коштів є лічені одиниці.

Дефіцитність робочої сили підтверджується даними про активне скорочення чисельності членів фермерських господарств та чисельності зайнятих працівників. Причому таку дефіцитність не варто сприймати як прямо відповідну фізичній відсутності пропозиції праці. Йдеться про те, що в існуючих інституційних та економічних умовах залучення додаткових працівників (будь

то члени сім'ї, чи найняті працівники) не виправдовується результатами господарювання. Як наслідок, ведення домашнього господарства та робота на міських будівельних майданчиках перетворюється в основну форму зайнятості працездатного сільського населення.

Наслідком умов доступу до виробничих ресурсів стали домінуючі мотиви поведінки фермерських господарств як носіїв попиту на землю та *конкуруючих аутсайдерів* на ринку землі.

Найпершим із них є економія на витратах на землю. Її інструментом може бути вдалий арбітраж на ринку землі, висока (порівняно з ринковою) продуктивність використання землі в окремих господарствах, комбінування форм доступу до земельних ресурсів та оплати прав на їх використання.

Враховуючи тенденції ринку землі, а також потенціал фермерів щодо підвищення дохідності її використання, найдоступнішими для них формами реалізації прав на землю як підприємницького активу видаються формування складених капіталів господарств за рахунок паїв членів сім'ї та родини, використання тимчасових «провалів» локального ринку для розширення землекористування з наступною передачею землі в суборенду або продажем права оренди, використання елементів здольщини при організації виробництва (залучення фірм, які надають послуги щодо вирощування урожаю в рахунок його частки).

Найбільш прийнятним для фермерських господарств інструментом захисту їх цілісності та незалежності вочевидь є купівля права власності з метою формування сталих землекористувань. Для цього вони мають ряд інституційних переваг – правовий режим їх створення та діяльності забезпечує привабливе (порівняно з іншими формами сільгосппідприємств) співвідношення прав на підприємство, його майно та прибуток.

Зокрема, права власності на землю кожного члена господарства відділяються від зобов'язань самого господарства, а набута спільними зусиллями земля може бути отримана у власність при виході з нього чи його ліквідації (ст. 19-20). Це забезпечує можливість маневру при формуванні власного земельного фонду гос-

подарства як з огляду на податковий режим придбання землі, так і на захищеність інтересів членів сім'ї.

Зростанню капіталізації фермерського господарства сприяє також можливість його відчуження як цілісного майнового комплексу за спільним рішенням членів господарства (ст. 22). Як цілісний майновий комплекс фермерське господарство є також об'єктом спадкування (ст. 23). Норма щодо обмеження подільності земельної ділянки у випадку, коли господарство успадковується кількома спадкоємцями, тільки підвищує його ринкову цінність – такі норми є перевагою внутрігосподарських відносин власності.

Проте широкому використанню зазначених переваг протидіє низький рейтинг фермерів на ринку іпотечних кредитів. Купівля ж землі за цінами, виправданими доступним для них рівнем дохідності її використання, найбільш вірогідна в трудонедостатніх районах з низькою діловою активністю домінуючих фірм та конкуруючих аутсайдерів.

Ще одним мотивом поведінки фермерських господарств на локальних ринках землі є залучення земель, які дозволяють економію на витратах виробництва за рахунок порівняно високої родючості. Такий шлях підвищення дохідності землі доступний конкуруючим фермерам у випадку, якщо законодавство обмежить інтерес домінуючих фірм до застосування «хижацького» ціноутворення на локальних ринках землі (насамперед, шляхом встановлення відповідного режиму оподаткування об'єктів земельної власності й ринкових операцій з ними).

Враховуючи порівняно короткий список переваг фермерів, що в більшості випадків зводяться до економії виробничих витрат та оперативного реагування на кон'юнктуру ринків сільськогосподарської продукції, реалізації ними такої стратегії можуть сприяти законодавче розширення переліку угод, доступних учасникам ринку землі, та наповненням їх умовами, які являють собою різні види розстрочки платежів (прикладом може бути врегулювання застосування договорів ренти).

Фермерські господарства – типові носії інтересу до захисту інвестицій через укладання довгострокових договорів оренди.

Реалізації такого мотиву можуть сприяти законодавчі норми, що дозволять реалізувати авансовий характер орендної плати за землю, зокрема зняття обмежень на мінімальний рівень орендної плати, що перешкоджають довгостроковим поліпшенням землі через індексацію нормативної грошової оцінки.

Фермери найбільша з існуючих група підприємств, об'єктивно зацікавлених у розвинутій конкуренції товаровиробників. Конкурентне середовище та відсутність прямих чи опосередкованих преференцій великим компаніям, дають їм змогу накопичувати потенціал розширення своїх сімейних фірм.

Наслідком історичних особливостей розвитку вітчизняної економіки стало домінування **корпоративних сільгоспідприємств** як користувачів ділянок, призначених для ведення товарного землеробства (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Відносні показники концентрації сільгоспугідь окремих групами підприємств

| Форми с.-г. підприємств | 2004 р. | | 2005 р. | | 2006 р. | | 2007 р. | | 2008 р. | | 2009 р. | | 2010 р. | |
|-------------------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|
| | Від заг. к-ті, % | У заг. пл., % | Від заг. к-ті, % | У заг. пл., % | Від заг. к-ті, % | У заг. пл., % | Від заг. к-ті, % | У заг. пл., % | Від заг. к-ті, % | У заг. пл., % | Від заг. к-ті, % | У заг. пл., % | Від заг. к-ті, % | У заг. пл., % |
| Фермерські господарства | 72,6 | 14,5 | 73,3 | 16,2 | 74,2 | 17,6 | 74,5 | 18,7 | 74,3 | 19,1 | 73,7 | 19,2 | 73,8 | 19,5 |
| Господарські товариства | 14,0 | 47,7 | 13,7 | 47,3 | 13,0 | 47,2 | 12,7 | 47,6 | 13,3 | 48,1 | 13,7 | 48,6 | 13,8 | 49,1 |
| Приватні підприємства | 6,9 | 1,0 | 7,1 | 1,0 | 7,1 | 0,9 | 7,2 | 0,8 | 7,3 | 0,8 | 7,6 | 0,8 | 7,5 | 0,8 |
| Виробничі кооперативи | 2,9 | 10,0 | 2,6 | 8,8 | 2,4 | 7,8 | 2,2 | 6,4 | 1,9 | 5,4 | 1,7 | 5,0 | 1,7 | 4,6 |
| Інші форми підприємств | 2,9 | 21,3 | 2,6 | 21,1 | 2,6 | 20,9 | 2,8 | 21,2 | 2,6 | 21,5 | 2,7 | 21,3 | 2,6 | 21,0 |
| Державні підприємства | 0,7 | 5,5 | 0,7 | 5,6 | 0,6 | 5,6 | 0,6 | 5,3 | 0,6 | 5,1 | 0,6 | 5,0 | 0,6 | 5,0 |
| Усього, тис./тис. га | 58575 | 23502 | 57877 | 22117 | 57858 | 21199 | 58387 | 21047 | 59059 | 21019 | 57152 | 20864 | 56494 | 20590 |

Джерело: розрахунок згідно з даними офіційної статистики.

Головною їх складовою є підприємницька діяльність у формі юридичних осіб, здійснювана відповідно до підрозділу 2 Цивільного кодексу, а також глав 4, 7, 9-11 Господарського кодексу України. Оскільки доступ державних та комунальних підприємств до землі має неринковий характер, ми не розглядаємо механізмів

регулювання їх діяльності, визначених главою 8 Господарського кодексу. В нашому випадку предметом аналізу правового режиму підприємств є господарства, які визначаються статтею 81 Цивільного кодексу як *юридичні особи приватного права* [6].

Такі суб'єкти господарювання визначаються кодексом як унітарні підприємства, господарські товариства та об'єднання підприємств, що здійснюють господарську комерційну діяльність. За виключенням приватних та фермерських господарств, віднесених нами до першої та другої груп більшість з них є правонаступниками колективних сільськогосподарських підприємств (КСП). Їх найбільше стосується скорочення площ використовуваних сільгоспугідь. Воно є свідченням тенденції до оптимізації виробничих фондів, прояви якої посилюються із зміною інституційних умов господарювання, а також зростанням дефіциту праці та підприємництва.

Отже скорочення використання землі не завжди є наслідком інтенсифікації, супроводжуваної підвищенням культури землеробства, що підтверджує динаміка середньої урожайності в підприємствах – з огляду на екстремальні відхилення, вона не надто перевищує природну урожайність придатних для землеробства ґрунтів [208].

Враховуючи значення правонаступників на вітчизняному ринку землі, надані їм в процесі реформування переваги щодо забезпечення капіталом та ресурсами КСП, а також те, що їх цілісні майнові комплекси й землекористування найбільшою мірою стали об'єктом інтересу фірм-поглиначів, актуальною є відповідь на питання про те, *чому* після десяти років реформування вони виявилися головним предметом такого інтересу.

Видимі економічні причини загроз господарській самостійності підприємств- правонаступників включають економію на витратах щодо концентрації виробництва, яка зумовлює інтерес власників інвестиційних портфельів до поглинання порівняно великих підприємств, цілісні майнові комплекси або землекористування яких характеризуються компактністю та вищою родючістю земель. Переваги правонаступників в отриманні кращих часток

майна та земель КСП, стали причиною порівняно високих ризиків щодо втрати ними господарської самостійності.

Такий фактор значимий для правонаступників, що не зуміли подолати недоліків внутрішньої організації, притаманних адміністративній системі. Насамперед, вони не набули керівників ринкового типу. Фактором обмеження підприємницької ініціативи в таких господарствах залишається режим власності, який часто містить елементи соціалістичних відносин.

Ще однією причиною викликів, драматичних для правонаступників та доленосних для всієї галузі, є соціальне навантаження, яке вони винесли, відіграючи роль «буфера» негативних екстерналій аграрної реформи. Це і регулювання цін на сільгосппродукцію, і «донорська» підтримка особистих господарств селян, і забезпечення переходу до платності використання землі та інших виробничих факторів.

Відтак, причиною інтересу до поглинання правонаступників КСП стали підтримані їх правовим статусом переваги та недоліки як домінуючих на локальних ринках землекористувачів. Вони сприяють зростаючій віддачі від масштабу землекористування фірм, що заходять в галузь з недосяжними для професійних організаторів сільгоспвиробництва обсягами капіталу й позбавлені проблем мотивації та соціальних зобов'язань, гіпертрофованих низькою продуктивністю виробництва.

Статистика свідчить, що такий інтерес стосується насамперед господарств, площа угідь яких складає понад 500 га. В переважній більшості вони представлені товариствами, виробничими кооперативами та іншими формами, частка яких в загальній кількості недержавних підприємств складає близько 18%, а в площі використовуваних ними угідь – 79%.

При вивченні впливу правонаступників на ринку землі ми порівнювали офіційні дані Держстату, статистичну звітність обліку земель та оперативну інформацію Держземагентства України щодо результатів реформування. Попри відсутність прямої відповідності офіційній статистиці (зокрема, формі 6-зем) та обмежену сферу застосування, вона є джерелом, що містить опосередковані свідчення про концентрацію землі.

Відповідно до зазначеної інформації Держземагентства в період з 2000 по 2012 роки в Україні реформовано 11930 сільгосп-підприємств (99,8%), внаслідок чого створено 34,7 тис. нових формувань, які використовують близько 19 млн га земель. Таке реформування не супроводжувалося надмірним членуванням землекористувань підприємств-попередників. Власне це й передбачала норма Указу Президента України про «збереження, по можливості, цілісності господарського використання майнових комплексів КСП» [26]. Основний перерозподіл землі відбувся не стільки за рахунок появи нових правонаступників КСП, скільки шляхом переведення землі у використання громадян та суб'єктів господарювання, створених поза процесом їх реформування. Попри видиму резонансність ряду застережень, цей процес став запобіжником розгортання соціальної напруги на селі. Він нейтралізував негативні наслідки скорочення зайнятості та забезпечив критичний рівень виробництва в умовах надвисоких ризиків діяльності сільгоспідприємств.

Як наслідок, за нашими розрахунками загальна чисельність підприємств- правонаступників КСП складає 19,1 тис., що практично співпадає з даними В.Я. Месея-Веселяка [211]. До *новостворених* правонаступників можна віднести тільки близько 7,2 тис. агроформувань. Ця кількість включає сільгоспідприємства, створені інвесторами, які зреагували на зростання привабливості галузі в результаті девальвації національної валюти, податкові пільги (фіксований податок) та дотації сільськогосподарським товаровиробникам. Такі господарства складають близько 22% новостворених підприємств, що використовують угіддя. В загальній площі землекористування недержавних підприємств їх частка складає більше 21% при найбільшій середній площі угідь, використовуваних одним господарством групи.

Експансія несільськогосподарського капіталу підтверджується даними Держземагентства про зростання впливу «інших» підприємств при розподілі використовуваних угідь. Вона практично збігається у часі з активізацією та зростанням ринкової влади вертикально-інтегрованих та диверсифікованих холдингів на ринку оренди сільськогосподарських земель (див. табл. 3.16).

Відтак, чисельність правонаступників, додатково створених поділом власного організаційного та підприємницького ресурсу й майнових комплексів КСП, досягає 5,6 тис. господарств (близько 32% усіх новостворених підприємств). Зазначена кількість включає також і господарства, створені на базі державних с.-г. підприємств (радгоспів) – близько 2% всіх правонаступників. Тобто, глибина подрібнення цілісних майнових комплексів КСП правонаступниками, що представляли вагомі частки їх власних колективів, сягає не більше 25-30%. Цей показник є кількісним відображенням реформування і підтверджує наявність преференцій, наданих управлінській системі КСП при здійсненні «жорсткого» етапу аграрної реформи, що часто призводило до недооцінки керівниками підприємств- правонаступників необхідності реорганізації виробництва, накопичення власного капіталу та пошуку механізмів залучення зовнішніх інвестицій.

Переважну частку (майже 41%) новостворених підприємств- правонаступників складають господарські товариства, які законодавство розглядає як форми об'єднання громадянами їх майна й зусиль для одержання прибутку (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Динаміка форм сільськогосподарських підприємств у 2003–2010 рр.

| Форми с.-г. підприємств | 2004 р. | | | 2005 р. | | | 2006 р. | | | 2007 р. | | | 2008 р. | | | 2009 р. | | | 2010 р. | | | | |
|-------------------------|------------|------|---|------------|------|---|------------|------|---|------------|------|---|------------|------|---|------------|------|---|------------|------|---|--|--|
| | Заг. к-сть | од. | % | Заг. к-сть | од. | % | Заг. к-сть | од. | % | Заг. к-сть | од. | % | Заг. к-сть | од. | % | Заг. к-сть | од. | % | Заг. к-сть | од. | % | | |
| Фермерські господарства | 42533 | 72,6 | | 42447 | 73,3 | | 42932 | 74,2 | | 43475 | 74,5 | | 43894 | 74,3 | | 42101 | 73,7 | | 41726 | 73,8 | | | |
| Господарські товариства | 8172 | 14,0 | | 7900 | 13,7 | | 7545 | 13,1 | | 7428 | 12,7 | | 7879 | 13,3 | | 7819 | 13,7 | | 7769 | 13,8 | | | |
| Приватні підприємства | 4054 | 6,9 | | 4123 | 7,1 | | 4112 | 7,1 | | 4229 | 7,2 | | 4326 | 7,3 | | 4333 | 7,6 | | 4243 | 7,5 | | | |
| Виробничі кооперативи | 1727 | 2,9 | | 1521 | 2,6 | | 1373 | 2,4 | | 1262 | 2,2 | | 1101 | 1,9 | | 1001 | 1,7 | | 952 | 1,7 | | | |
| Інші форми підприємств | 1694 | 2,9 | | 1500 | 2,6 | | 1525 | 2,6 | | 1633 | 2,8 | | 1505 | 2,6 | | 1553 | 2,7 | | 1481 | 2,6 | | | |
| Державні | 395 | 0,7 | | 386 | 0,7 | | 371 | 0,6 | | 360 | 0,6 | | 354 | 0,6 | | 345 | 0,6 | | 322 | 0,6 | | | |
| Усього | 58575 | 100 | | 57877 | 100 | | 57858 | 100 | | 58387 | 100 | | 59059 | 100 | | 57152 | 100 | | 56494 | 100 | | | |

Джерело: Державна служба статистики України.

Зазначені товариства є власниками переданих їм внесків засновників і учасників (переважно членів КСП), а також майна пайовиків (нині, переважно, викупленого) у вигляді будинків, споруд, техніки й обладнання. Активи господарських товариств представлені також правами користування землею (приватною,

на умовах оренди). Частка використовуваних товариствами угідь, що перебувають у володінні недержавних сільгоспідприємств складає 51%, а в групі підприємств- правонаступників – 57%.

Господарські товариства залишаються домінуючою серед сільгоспідприємств групою землекористувачів. Разом із тим, падіння привабливості зазначеної форми для організаторів сільськогосподарського виробництва підтверджується також скороченням (на 5% протягом зазначеного періоду) їх кількості. Площа використовуваних ними угідь протягом 2004-2010 рр. зменшилася майже на 10%. Наявне також скорочення площі угідь із розрахунку на одне господарство (див. табл. 3.9). Крім чинників зовнішнього негативного впливу, це свідчить також про складнощі залучення капіталу у визначених для товариств правових рамках (що стосується, насамперед, товариств з обмеженою відповідальністю).

На жаль, статистика щодо динаміки вартості та структури статутних фондів сільськогосподарських товариств практично відсутня. Разом із тим, дослідження складених капіталів окремих товариств свідчать про падіння їх вартості, головними чинниками якого виступають фізичне знецінення майна та переоцінка для викупу часток спадкоємців селян-засновників. Недостатня мотивація до збільшення статутних фондів, законодавча заборона купівлі та внесення до них земельних ділянок обмежує їх можливість як індикаторів фінансової стійкості товариств для ринкових контрагентів.

Згідно з офіційними даними, майже 92% діючих у галузі товариств станом на кінець 2010 року є *товариства з обмеженою відповідальністю*. Вони використовують 89% угідь, що зайняті зазначеною групою підприємств. Це 45,6% угідь, використовуваних всіма недержавними сільгоспідприємствами.

Висока їх частка вочевидь зумовлена нормами, що значною мірою були зрозумілі членам колективних сільськогосподарських підприємств – солідарна відповідальність учасників за результати господарювання та участь в управлінні ними. Прийняття доленосних для підприємства рішень загальними зборами, звітування перед ними органів управління, розподілення результа-

тів господарювання серед засновників та учасників – такі механізми відповідали очікуванням щодо збереження усталеного способу життя, відповідальності підприємств за соціальний захист своїх членів та працівників [296]. Крім того, юридичний статус товариств був визначений Законом України від 19.09.1991 р. «Про господарські товариства» задовго до початку «жорсткого» етапу аграрної реформи. Це дозволяло уникати ряду непорозумінь, характерних для створення невизначених законодавством форм господарювання.

Норми законодавства про те, що учасники товариств з обмеженою відповідальністю не відповідають за його зобов'язаннями і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах вартості своїх вкладів, загалом сприяли заохоченню селян-пайовиків до участі в них. Зрозумілий селянам корпоративний дух (закритість) такої форми господарювання забезпечувався також положеннями, які регулюють перехід частки учасника у статутному капіталі до іншої особи. Проте, згадані норми штовхають такі підприємства в пастку недоступності вільного капіталу – негативним наслідком закритості відносин власності є низька ліквідність активів та відповідні складнощі на ринках капіталу. Зокрема, це стосується положень про переважне право купівлі частки (її частини) учасника товариства іншими його співвласниками та зобов'язань щодо пропорційного її розподілу у разі придбання товариством, або зменшити свій статутний капітал у разі її продажу третім особам. Це ж стосується й норм щодо спадкування часток майна товариства, пропорційних внескам учасників до статутного капіталу, їх отримання у випадку виходу з товариства, звернення стягнення на них тощо. Вони зумовлюють залежність залучення капіталу від взаємної згоди учасників.

Найбільш відкритою формою господарств, заснованих на пайовій участі, є *акціонерні товариства*. Їх переваги полягають у можливостях обмеження впливу міноритарних власників на прийняття рішень про поділ майна підприємства та максимальній придатності до залучення вільного капіталу. Низький рівень прийнятності такої форми для організації сільгоспвиробництва пояс-

нуються впливом агентської проблеми, який у вітчизняних умовах посилюється неструктурованістю ринків капіталу. Співвласники акціонерного товариства мають обмежений вплив на результати його діяльності та на організацію виробничого процесу, оскільки доступним для них інструментом залишається рішення про продаж, купівлю, або утримування акцій товариства у власності. Враховуючи проблеми розвитку вітчизняного ринку капіталу, ліквідність цінних паперів на біржі має обмежене значення для контролю за добросовісністю менеджерів сільгоспвиробництва, найефективнішою формою контролю якого залишається фізична присутність власника.

Головною причиною низького рівня присутності акціонерних товариств в галузі є те, що в процесі реформи селяни погоджувалися передавати у використання землю та майнові паї, отримуючи за них орендну плату, а не папери, що могли знецінитися в результаті незрозумілих їм інсайдерських дій менеджерів тощо. Відповідні ризики були попереджені й на законодавчому рівні – практично ні одна форма підприємств, за виключенням фермерських господарств, не може формувати складені капітали за рахунок земельних ділянок. Збільшення ж складених капіталів товариств дозволене тільки шляхом внесення до них прав користування землею [2, 3]. Крім того, законодавчі вимоги щодо публічної відкритості акціонерних товариств виявилися неприйнятними для більшості керівників та спеціалістів КСП, які були головною силою, що забезпечувала їх реформування.

Як наслідок, акціонерні товариства складають близько 8% загальної кількості господарських товариств, використовуючи 11% угідь зазначеної групи. За оцінками Держземагентства, їх кількість складає близько 0,7 тис. (1,2% загальної кількості недержавних сільгосппідприємств). У більшості випадків вони є правонаступниками державних підприємств (радгоспів), корпоратизація яких була передумовою приватизації. Висока готовність акціонерних товариств до зміни власників робить їх ефективною формою участі сільгоспвиробників у виробничих об'єднаннях. Таке використання зазначеної форми організації виробництва підтверджується розрахунком індексу концентрації

землекористувань – згідно з даними Держземагентства акціонерні товариства складають 1,2% недержавних сільгоспідприємств, володіючи 5,6% використовуваних ними угідь (при середній площі землекористування близько 1600 га на одне господарство). Після групи «інших» це другий за величиною індекс концентрації землі серед недержавних сільгоспідприємств.

Статистичні дані про кількість та площі землекористування інших форм господарських товариств, в значимому для аналізу обсязі, відсутні. Такі форми включені Держстатом до загальної кількості господарських товариств, а Держземагентство не проводить їх додаткову диференціацію в інформації щодо реформування. Товариства, що емітують цінні папери віднесені ним до складу акціонерних, всі інші – до товариств з обмеженою відповідальністю.

Виробничі кооперативи (952 од., або 1,9% правонаступників) використовують 957,5 тис. га (4,6%) угідь, якими володіють сільгоспідприємства. З введенням в дію Указу Президента України від 3.12.1999 р. № 1529 вони були більш поширеною формою правонаступників КСП (див. табл. 3.10), оскільки їх правовий режим відповідав настроям тих селян та керівників, які сподівалися на збереження старого способу життя. Цьому сприяла законодавча визначеність виробничого кооперативу як добровільного об'єднання громадян, яке базується на їхній особистій трудовій участі та пайових внесках, участі в управлінні та розподілі доходу (ст. 163 Цивільного та ст. 95 Господарського кодексів України). Вона відповідала бажанню селян зберегти підприємство як форму спільної зайнятості й посилити вплив на рівень платежів за передані в оренду фактори виробництва.

Виробничий кооператив в цілому відповідає характеристикам колективного підприємства, які визначені нормами глави 10 Господарського кодексу України. Визначені ним принципи діяльності такої форми організації господарювання (ст. 96) формально відповідають характеристикам колгоспів. Це проявляється в регламентації роботи управлінських органів виробничого кооперативу – загальних зборів, правління, голови, виконавчого дирек-

тора, спостережної ради, ревізійної комісії (ст. 103-106). Ринкові реалії діяльності таких господарств враховані нормами щодо відповідальності за результатами господарювання та по зобов'язаннях перед контрагентами й державою.

Не зважаючи на те, що частина 2 ст. 100 дозволяє формувати майно кооперативу за рахунок передачі йому як пайового внеску права користування земельними ділянками, частина 4 цієї ж статті забороняє віднесення землі до неподільного фонду майна кооперативу. Отже, щодо використання прав на землю як активів, кооперативи знаходяться в однакових з іншими видами підприємств умовах. Їх перевагою (як правило, формальною) є тільки те, що орендна плата за ділянки, передані членами кооперативу у його використання, залежить від рішення зборів (тобто, за певних умов використання землі може бути безоплатним).

Статистичні дані свідчать, що виробничі сільськогосподарські кооперативи швидко втрачають свою привабливість як форма господарювання та контрагенти договірних відносин. Стійкою є тенденція до скорочення їх частки у площі використовуваних угідь та середнього її значення з розрахунку на одне господарство (див. табл. 3.9). Такий результат є наслідком консервації відносин власності, несумісних з ринковим середовищем. Вочевидь, виробничий кооператив може мати успіх тільки у випадку, якщо об'єднує носіїв підприємницької ініціативи, здатних погодити свої інтереси. Порівняно малу можливість реалізації цього припущення підтвердило впровадження «внутрігосподарської оренди», яка обростала не тільки претензіями інших колгоспників, а й неформальним розподілом результатів господарювання, що часто робили такі претензії цілком слухними.

Підприємства *інших форм господарювання* складають 7,7 тис. одиниць (22,3% загальної кількості), займаючи 1,9 млн га (10% загальної площі землекористування). На жаль, офіційна статистика не дозволяє проаналізувати суттєві чинники їх організації, що значно обмежує доказовість аналізу форм господарювання (адже це більше ніж п'ята частина підприємств). Вони відображаються як окрема категорія носіїв інтересу до викорис-

тання землі як у державній статистичній звітності, так і в обліку земель. Це найбільш динамічна по співвідношенню економічних одиниць, що входять та виходять з галузі, група підприємств. При відносно стійкій частці у загальній кількості підприємств, зазначені господарства мають найвищі показники концентрації землі – площа сільгоспугідь із розрахунку на одне підприємство групи є найбільша порівняно з іншими категоріями господарств і складає 2860 га. Вочевидь це є свідченням того, що до зазначеної категорії можуть належати й підрозділи інтегрованих структур.

Викладене в достатній мірі підтверджує висновок, що законодавчі норми та інституції, в рамках яких діють сільськогосподарські підприємства, відображають преференції, надані підприємствам- правонаступникам щодо забезпечення капіталом та землею. Інша справа, що з огляду на розбалансованість системи управління та фінансів, нездатність ряду керівників до організації виробництва та збуту продукції в умовах незрілих ринків, неефективну структуру активів (включаючи зміст прав на землю) та неадекватні соціальні зобов'язання, такі переваги значною частиною правонаступників КСП порівняно швидко втрачені.

Проте ті з підприємств- правонаступників, які зуміли швидкими і жорсткими заходами оздоровити систему внутрігосподарського управління, цілком скористалися з більшої доступності капітальних засобів виробництва, що належали КСП. Ті ж, в яких домінуючі позиції залишилися за управлінцями неринкової школи, опинилися перед загрозою втрати господарської самостійності. Нездатність їх керівників вирішити комплекс фінансових, організаційних та мотиваційних проблем спричинила розтягування матеріальної бази підприємств-попередників. Вони потрапили в залежність від груп впливу працівників, які відчуваючи слабкість системи управління, маніпулювали можливістю їх відсторонення від посад. Невизначеність прав власності призвела до кругової поруки в розтягуванні майна найбільш «активними» співвласниками таких господарств. Такі підприємства та місцеві громади, на території яких розміщені їх цілісні майнові комплекси, стали непривабливими як для професійних організаторів виробництва,

так і для інвесторів, зарекомендувавши себе як зони підвищених ризиків втрати капіталовкладень.

Концентрація землеволодінь є результатом формування інституційних умов, за яких ефект масштабу набуває позитивного значення. Чинником зростання віддачі від масштабу землекористування сільгосп підприємств є те, що їх діяльність підлягає нормам, які визначають можливість прямого регулювання цін на продукцію (глава 21 Господарського кодексу та Закон України «Про ціни і ціноутворення»). Сільськогосподарські підприємства залишаються об'єктами особливої уваги органів державної влади та самоврядування не тільки як наповнювачі бюджетів всіх рівнів і осередки зайнятості сільського населення, а й як організаційні елементи підтримки сільської інфраструктури. Така їх роль є наслідком обмежених можливостей місцевого самоврядування, проблем ресурсного та матеріального його забезпечення, що проявляються при формуванні та використанні місцевих бюджетів.

Невирішеність принципів бюджетних питань призводить до звуження конкурентного середовища в галузі – підприємств-виробників залишаються об'єктом адміністративного тиску щодо «забезпечення показників» зайнятості, сплачуваності заробітної та орендної плати, а інколи й нав'язування надмірних для них площ сільськогосподарських угідь. В гонитві за наповненням бюджету, служби місцевих адміністрацій нерідко вдаються до заборонених втручань в їх господарську діяльність, аж до контролю строків виконання польових робіт та інших рецидивів адміністративної системи. Цьому сприяє також політичний інтерес партій-переможців виборів, які намагаються закріпити політичні здобутки шляхом збільшення бюджетних витратків. Така практика призводить до ефекту «кривої Лафера», що все тісніше затягується на шії у «курки, яка несе золоті яйця». Вона посилює відсутність дієвих інституційних стимулів до накопичення сільгосп-виробниками власного капіталу та є чинником розкручування інфляції [348]. Хоча проблеми неефективності бюджетної полі-

тики стосуються всіх форм господарювання, найбільший негативний вплив вони мають на неінтегровані підприємства³⁵.

Для підприємств- правонаступників КСП пресинг бюджетних інтересів виявився дієвим чинником скорочення ними площ використовуваних угідь. Політика надання їм певних переваг не включала можливостей набуття права власності на землю. Відповідно до форми 2-зем державної статистичної звітності, із всіх підприємств- правонаступників тільки 476 (близько 2,8%) є власниками землі. У їх власності перебуває 16,8 тис. га., або 0,1% від 15,3 млн. га використовуваних земель. Низька частка власності підприємств на землю є чинником відповідного рівня інвестиційної привабливості галузі. В загальній структурі витрат на інвестиції частка сільського, лісового та рибного господарства складає 7,5%, що призводить до непропорційного позиціонування вітчизняних виробників на міжнародних ринках. Отже, кількість вітчизняних сільськогосподарських підприємств, використовуваних ними землі та їх родючість видаються ланками одного економіко-інституційного процесу. Реакція підприємців на зміну інституційних умов ведення сільського господарства представлена динамікою землезабезпечення господарств.

Викладене підтверджує висновок про історичну зумовленість проблем вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

³⁵ Може здатися, що «ефект масштабу» має виключно позитивні наслідки, оскільки розширює можливості орієнтованих на зовнішні ринки великих виробників, які сприяють позитивному значенню зовнішньоторговельного балансу та зростанню курсу гривні. Проте саме девальвація національної валюти є вагомим його чинником. Валютні резерви НБУ, якими б значимими вони не були, не замінять виробничих потужностей та енергійних зусиль оптимістично налаштованих економічних агентів, орієнтованих на більш доступний для них внутрішній ринок. Крім того, переваги поставок великих партій продукції на експорт не обов'язково мають бути пов'язані з концентрацією виробництва. Значимими факторами вітчизняного варіанта позитивної віддачі від масштабу виробництва виступає низький рівень розвитку ринків та їх інфраструктури, монополізація переробки, перевезень та посередництва. Це є свідченням не минушого значення інституцій, які забезпечують опору конкуренції на широкий спектр організаційних форм, зумовлюючи ринкову силу вітчизняних виробників на внутрішньому та зовнішніх ринках [280, 281].

Складені капітали більшості товариств відображають вплив формалізму при реформуванні попередників – реальна ринкова вартість останніх надзвичайно низька, а виплати залишкового прибутку співвласникам здійснюються в розмірах, що підтверджують формальність їх статусу. Юридичний статус переважної більшості підприємств- правонаступників КСП є формою прояву агентської проблеми – принципали (селяни-співвласники) реально не відчувають переваг своїх прав та не контролюють дії агентів (менеджерів-розпорядників) в тій мірі, яка б забезпечувала ефективність поєднання виробничих ресурсів. Другим варіантом прояву агентської проблеми є вимоги щодо збільшення витрат (на оплату праці працюючим співвласникам та орендних платежів власникам землі та майна). Вимоги компенсації частки співвласника підприємства (у випадку виходу з товариства, звернення стягнення, чи з боку спадкоємців) є стимулом до зменшення ринкової вартості складеного капіталу.

Проте такий шлях обмежує підприємство у можливостях залучення зовнішнього фінансування. Опосередкованою зовнішньою оцінкою їх платоспроможності залишаються умови кредитування. Але інституційна слабкість відносин власності зумовила використання банками механізмів кредитування сільгоспвиробників, не пов'язаних з вартістю статутних фондів – предметом застави зазвичай виступають оборотні кошти та право вимоги на частину виробленої продукції. Так чи інакше, домінуючі форми організації правонаступників не є конкурентоспроможними механізмами накопичення ними власного та залучення зовнішнього капіталу – формою забезпечення інтересів співвласників підприємств та управлінців стало збільшення витрат в тій частині, в якій воно дозволяє вивести виробничі фонди у споживання.

Отже, історично зумовлений низький рівень довіри між співвласниками та менеджментом сільгосптовариств залишається головною проблемою їх діяльності. Якщо керівник господарства управлінець з мінімумом підприємницької ініціативи, його не цікавить накопичення майна підприємства та збільшення складеного капіталу, оскільки воно обмежує ліквідність капітальних

фондів. Навпаки, якщо керівник є підприємцем за покликанням, його статус найманого менеджера та міноритарного співвласника виявляється недостатнім стимулом для прикладання зусиль у рамках такої форми підприємства. Відтак, негативний вплив дефіциту підприємницької ініціативи посилюється неефективними відносинами власності всередині товариств. Враховуючи тенденцію до підвищення державою їх соціальних зобов'язань, зрозумілою стає відносна непривабливість закритих корпоративних форм для носіїв підприємницької ініціативи щодо організації сільгоспвиробництва.

Невідповідність прав, на яких базується діяльність більшості підприємств- правонаступників, та режиму їх реалізації, є головною причиною загрози господарській самостійності. Без господарської свободи підприємця-організатора, такі права не можуть відкрити джерел накопичення капітального майна, передбачених статтею 140 Господарського кодексу – мінімізується інтерес засновників до його формування за рахунок особистих грошових та матеріальних внесків; доходи від реалізації продукції не співвідносяться з витратами їх виробництва у тій мірі, яка забезпечує таке накопичення (вони «проїдаються»); надходження від продажу (здачі в оренду) власних майнових комплексів, як і кредити, не діють як джерела фінансових ресурсів через незахищеність прав власності. Це в повній (якщо не в найбільшій) мірі стосується прав на землю.

Відтак, інституційні умови організації правонаступників характеризуються тим, що права власності на підприємство, на засоби виробництва та на результати господарювання невідрізнано розподілені рядом положень законодавства, що були покликані забезпечити «громадський» статус підприємств. Визначені законодавством можливості їх поєднання не забезпечують адекватних стимулів до підвищення продуктивності виробництва – тому неефективними видаються й форми господарювання. Як наслідок, набуло поширення приховування реальних виробничих та фінансово-економічних показників господарювання, використуваних площ землі, цілий ряд схем, що негативно впливають на

імідж підприємств як форми реалізації приватної підприємницької ініціативи в галузі. Очевидно, що такі чинники неефективного попиту на землю не можуть бути подолані заходами земельної реформи. Вони вимагають її вдалої імплементації в загальну канву економічних перетворень [142].

Викладене в достатній мірі пояснює мотиви поведінки підприємств- правонаступників КСП на ринку землі. Залишаючись домінуючою групою, яка представляє попит на землі, використовувани для ведення товарного виробництва, вони намагатимуться зберегти свої позиції на локальних ринках та можливості впливу на їх кон'юнктуру. Предметом інтересу цих господарств залишатиметься низька плата за землю та можливість неповної сплати її факторного внеску. Закритість ринку землі, яка дає змогу доступу до її екстенсивного використання, максимально використовуватиметься правонаступниками КСП. Для цього вони любуватимуться заходи щодо зниження рівня трансакційних витрат на ринку землі, підтримуватимуть зростання кількості аутсайдерів на контрольованих ними локальних ринках (насамперед, це стосується ОСГ та малих фермерів, яким по можливості надаватимуться послуги щодо виконання польових робіт). Хоч створення «фіктивних» конкурентів пов'язане з рядом ризиків (наприклад, набуттям ними амбіцій реальних конкурентів), в окремих випадках воно може виявитися найкращою тактикою захисту. Вона дає можливість також скоротити ряд платежів (включаючи й орендну плату за землю). Отже, при загрозі їх господарській самостійності, правонаступники цілком можуть солідаризуватися з тими місцевими землекористувачами, які довгі роки були об'єктом їх тиску. Фактично це означає зацікавленість правонаступників в існуванні високих нецінових бар'єрів входу конкурентів на локальні галузеві ринки землі. Відтак вірогідною є максимальна підтримка ними схильності власників землі до надання переваги місцевим орендарям на противагу «вахтовикам».

Інструментом самозахисту правонаступників від проникнення конкурентів-поглиначів є також їх вплив на позицію місцевої та районної влади, представники якої призначаються не без під-

тримки керівників підприємств. Звичайно, на підтримку влади можуть розраховувати відносно сильні підприємства, що не створюють їй додаткових проблем у вигляді боргів перед бюджетами й громадянами-власниками землі та майна.

Організатори виробництва, які представляють типові підприємства- правонаступники, зацікавлені в можливості оперативного маневру щодо продажу прав на використання землі та власних послуг як фахівців. З цією метою найпривабливішим для них механізмом збереження впливу на локальних ринках землі є довгострокова оренда з можливістю передачі землі в короткострокову суборенду. Використання права оренди як предмета застави видається більш віддаленою перспективою з огляду на відносини власності, рівень володіння підприємцями-сільгоспвиробниками фінансовими інструментами, а також неготовність банків розглядати такий дериватив як серйозну гарантію. Купівля права власності на землю також не головна мета підприємств- правонаступників КСП, адже за будь-яких умов таке придбання можливе тільки за рахунок прибутку.

Привабливо для них виглядала б легітимізація набуття підприємствами права власності на землю через внесення ділянок до складених капіталів. Найвигіднішою в такому випадку є максимальна чисельність власників землі, площа та вартість якої забезпечує їх міноритарний статус як співвласників підприємства. За відповідної легітимізації привабливими для правонаступників можуть бути також договори довічної ренти, які характеризуються негайним набуттям права власності та можливостями його використання як активу (стаття 32 Цивільного кодексу).

До інструментів протидії входженню на місцевий ринок конкурентів-поглиначів професійні організатори виробництва можуть віднести також юридичну чіткість оформлення й рестрації договорів оренди, а також їх максимальну виконуваність. Вона дає змогу апелювати до відсутності підстав для розірвання діючих договорів, множачи витрати часу конкурента на подолання перешкод, а також процедурні та компенсаційні платежі. Зазначені механізми самозахисту підприємств- правонаступників

ефективніші у складі об'єднань, зокрема асоціацій (прикладом тут може бути асоціація «Злагода агропідприємств», що об'єднала незалежних виробників Шаргородського району Вінницької області). В цілому, не зважаючи на всі недоліки, правонаступники здатні ефективно протидіяти посяганню на їх господарську самостійність та вплив на локальних ринках землі.

Нарешті, збільшення статутних фондів залишається дієвим механізмом захисту від недружніх поглинань (після набуття підприємцем-виробником статусу власника господарства). Практично це означає реорганізацію підприємства. Вона пов'язана з переходом до більш формальних взаємин з селянами-власниками землі. Прямо чи опосередковано це призводить до оптимізації обсягу виробництва, чисельності працівників та площі землекористувань господарських товариств.

Оренда залишиться основною формою інтересу підприємств- правонаступників на ринку землі. Тільки ті з них, які забезпечать реальність свого приватного статусу, з розвитком конкуренції та привабливості землі як активу проявлятимуть інтерес до придбання її у власність. Це стосуватиметься як купівлі землі громадянами-власниками підприємств (коли вони захищатимуть свій контроль над підприємством, відділяючи його зобов'язання від особистих), так і до придбання землі підприємством (для підвищення ринкової вартості цілісного майнового комплексу).

Вертикально-інтегровані структури, що діють у сільському господарстві, постаючи перед необхідністю забезпечення землею, яка не є власністю їх головних чи підлеглих компаній, намагаються обмежити ризики її залучення на ринку [106]. Інструменти подолання таких ризиків та наслідки їх застосування для галузі вимагають окремого аналізу.

Законодавчими рамками концентрації виробництва та виробничих ресурсів в Україні виступають відповідні норми Господарського та Цивільного кодексів, Закону України «Про господарські товариства», Закону України «Про холдингові компанії в Україні», а також положення законодавства, що стосуються формування й реалізації корпоративних прав, використання цінних

паперів, дотримання норм конкурентної поведінки суб'єктів господарювання на ринку тощо.

Стаття 119 Господарського кодексу визначає, що господарські об'єднання утворюються за ініціативою підприємств на *добровільних* засадах. Тобто, підприємства, що входять до складу об'єднань, залишаються *самостійними* при прийнятті ними господарських та майнових рішень. Хоча можливості такої форми об'єднань в Україні вивчені мало, проте вже зараз існують приклади її використання як інструмента самозахисту незалежних виробників (насамперед, правонаступників КСП) від недружніх поглинань.

На відміну від об'єднань підприємств, холдинги, які ст. 126 Господарського кодексу визначає асоційованими підприємствами, є групами юридичних осіб, пов'язаних відносинами економічної та організаційної залежності (у формі участі в складеному капіталі та управлінні) та субсидіарною відповідальністю холдингу за їх зобов'язаннями.

У проведеному дослідженні аналіз мотивів концентрації ми обмежимо вертикально-інтегрованими холдинговими компаніями – це зумовлено не тільки фактом їх переважного поширення в галузі, а й механізмами реалізації прав власності, які підтримують таке поширення³⁶.

Разом із тим, концентрація здійснюється на рівні підприємств, які можуть бути або не бути об'єктами інтеграції. Про це

³⁶ Вертикально-інтегрована структура (ВІС) – кілька підприємств, що здійснюють окремі стадії виробництва й збуту продукції на основі замкнутих товарно-грошових потоків. Крім холдингів, визначених Господарським кодексом України як асоційовані підприємства (статті 126, 127, ВІС представлені також об'єднаннями підприємств (статті 80, 118 – 124) [1]. У рамках усіх форм ВІС підприємства постачають вироблену продукцію (її частину) як давальницьку сировину, що поєднується з внутрішнім забезпеченням засобами виробництва. Обмін здійснюється на основі неринкових (трансфертних) цін. На відкритому ринку (outsourcing) придбаваються тільки продукція або засоби виробництва, яких не вистачає для реалізації виробничо-фінансового циклу. Управління виробництвом і грошовими потоками здійснює материнська (головна) компанія або об'єднання, що створюється як юридична особа.

свідчить тенденція до розширення землекористування незалежними сільгосппідприємствами. Насамперед вона стосується підприємств, що використовують понад 3000 га угідь (див. табл. 3.19). Розширення ними використовуваних площ може відображати процеси не тільки вертикальної, а й *горизонтальної інтеграції* (консолідації землі підприємством в складі єдиного земельного масиву).

Економічною базою розширення землекористувань таких господарств є їх моносонізм, спричинений дефіцитом підприємництва, наслідком якого стали низькі (порівняно з досяжними для них показниками факторного внеску землі) ціни її залучення у виробництво. У свою чергу, такий дефіцит має своєю причиною не тільки прямі та опосередковані преференції великим виробникам, що «виштовхують» з галузі малих та середніх підприємців, а й об'єктивні історичні фактори, які задовго до 1990 року призвели до наростання демографічної кризи на селі. Наслідком цього стало скорочення «людського капіталу» темпами, що обмежили фізичні можливості розвитку конкуренції організаторів виробництва.

Стосовно холдингових підприємств, то їхня ринкова сила живиться фінансовими джерелами, зовнішніми по відношенню до галузі. Вони проявляють інтерес до концентрації земельних ресурсів безвідносно до їх формування у єдиний масив і, вочевидь, представлені групою підприємств з площею використовуваних угідь понад 10 тис. га.

У 2005 – 2010 роках зазначена група розширила площу землекористувань майже у 5 разів, довівши частку у загальній площі угідь підприємств від 2,5 до 11,4%. При цьому частка групи в загальній кількості підприємств, що мають угіддя, становить тільки 0,27%. Разом із тим, дані Державної статистичної служби свідчать, що такі фірми здатні як швидко розпадатися (–30% у 2008 р.), так і швидко створюватися (+17% у 2010 р.).

Така динаміка підтверджує, що холдинги значною мірою спрямовані на диверсифікацію, пов'язану із реалізацією порівняно короткострокових інтересів в галузі. У свою чергу, вона вима-

гає землезабезпечення обсягів виробництва, що визначаються кон'юнктурою внутрішніх та зовнішніх ринків продуктів споживання. Це дає підстави характеризувати холдинги як форму організації капіталу, що може перебувати у галузі «транзитом», тобто значною мірою представлений мотивами поведінки, характерними для портфельних інвесторів [232].

Це одна з причин настороженого відношення до їх діяльності – вони є формою тиску фінансових капіталів на незалежних сільгоспвиробників та чинником порушення конкурентного балансу локальних ринків землі. Що найгірше, таке порушення пов'язане з можливою втратою інтересу до галузі й загрозами «обвалів» зазначених ринків³⁷.

Існуюча статистика не дає можливості провести детальний аналіз землекористування власне холдингових підприємств. По-перше, очевидно, що далеко не всі великі сільгосппідприємства є холдинговими. Наприклад, ТОВ віднесені до окремої групи обліку, а аналіз даних самих холдингів свідчить, що їх сільгосппідприємства значною мірою представлені саме такою формою організації виробництва (зокрема, у холдингах «Приватагро», «Кернел», «Укрземпром» та ін.).

Холдингові господарства, віднесені статистикою до групи «інших», представлені агрофірмами (як-то в холдингу «Астарт-Київ»), філіями (наприклад, у холдингах «Нібулон», «Продексім», «Лотуре»), дочірніми підприємствами (зокрема, в «Київ-Атлантик Україна»), закритими акціонерними товариствами («Миронівський хлібопродукт», «Авангард») тощо.

³⁷ Спеціалізовані в аграрній сфері вертикально-інтегровані структури – не тільки результат дефіциту підприємництва, а й реакція переробної галузі на проблеми взаємовідносин з сільгоспвиробниками, що є ще одним проявом недосконалості аграрних ринків. Об'єктом вітчизняної приватизації розглядається переробне підприємство, ототожене з майновим комплексом. Наслідком стала поява на вторинному ринку значної кількості здешевлених всіма видами зносу та традиційним менеджментом переробних підприємств, що гостро потребували інвестицій. Їх придбання фінансово-виробничими групами та «традиція» протистояння з сільгоспвиробниками зумовили інтеграцію останніх в загальний виробничо-реалізаційний ланцюг.

Отже, за будь-яких умов, коректний статистичний аналіз динаміки земельних ресурсів у вертикально та горизонтально інтегрованих структурах ускладнюється. Найбільш бажаним з цієї точки зору було б відображення статистикою землекористування холдингових підприємств як окремої групи.

Існуючі статистичні дані здатні призвести до викривлення реальних показників концентрації землі. Враховуючи проблеми обліку землі, висновки про її концентрацію агрохолдингами часто мають не виправдано емоційну окраску, що межує з демонізацією такої форми організації сільгоспвиробництва і є додатковим свідченням необхідності розвитку реєстраційно-кадастрової системи та публічного характеру її даних.

Використовувані в таких оцінках дані часто ґрунтуються на заявах самих холдингів та декларації ними розширення «земельних банків», яке дає змогу залучити додаткові кошти на фінансових ринках. Наприклад, керівництво агрохолдингу «Мрія» влітку 2008 р. заявляло про намір розширити до 2011 р. землекористування компанії до 500 тис. га. Разом із тим, зважаючи на різні оцінки, зростання «земельного банку» компанії в цей період було значно скромнішим і досягло за нашими останніми даними 170 тис. га. Подібні заяви характерні для агрохолдингів, що мають намір розмістити свої зобов'язання серед закордонних інвесторів.

За різними даними, у 2010 р. землекористування майже 60 найбільших холдингів площею від 10 до 370 тис. га становило близько 4 млн га, тобто майже 25% використовуваних сільгосппідприємствами земель. Проте правовий режим таких землекористувань досить широкий, що обмежує ринкову владу холдингів і зумовлює припущення про можливий тимчасовий характер їх домінування в галузі [94].

Нерівномірність розвитку підтверджує, що інтеграція сільгоспвиробників холдингами зумовлена інтересами розвитку експорту. Вертикально-інтегровані компанії активно долучилися до експансії на міжнародні ринки сільськогосподарської продукції. Незважаючи на те, яким шляхом холдинги набували свого значення (чи трейдери інтегрували переробні та виробничі потужно-

сті, чи переробники інтегрували сільгоспвиробництво та поступово виходили на міжнародні ринки), беззаперечно їх позитивна роль у розширенні присутності України на світових аграрних ринках. Як наслідок, ведення зернового господарства як основний вид діяльності холдингових підприємств характерне для 2/3 агрохолдингів. Основними каналами реалізації продукції є постачання на зовнішні ринки та власні переробні підприємства олієжирової промисловості, які виступають на них впливовими гравцями³⁸. Холдингові сільгоспідприємства, які спеціалізуються на веденні зернового господарства та виробництві цукру, зазвичай забезпечують виробництво холдингами хлібопродуктів та кондитерської продукції.

Виробництво продукції тваринницького походження є головним видом діяльності для 15% холдингів. Проте найчастіше тваринництво розвивається для підвищення прибутковості зернового господарства на внутрішньому ринку – такий прийом використовують майже 46% холдингів. Тобто, холдинги першими заповнили ніші, що потребують інтенсифікації виробництва та відповідної капіталоозброєності³⁹. Як наслідок, ряд із них представлений площами використовуваних угідь, що не перевищують

³⁸ Деякі агрохолдинги є безпосередніми експортерами зерна. Зокрема, в 2009-2010 маркетинговому році частка холдингу «Нібулон» в загальному обсязі вітчизняного експорту пшениці становила 17%, ячменю – 18%, кукурудзи – 15%. Агрохолдинг «Кернел» експортував відповідно 8% пшениці, 7% ячменю та 10% кукурудзи, а «Райз» – 2% пшениці, 1% ячменю та 8% кукурудзи.

³⁹ Тенденція до заповнення ніші тваринництва (спочатку птахівництва, а згодом відгодівлі свиней та виробництва молока) призводить до активного витіснення з них господарств населення. Це є додатковим свідченням того, що уявлення про високу ефективність та конкурентоспроможність останніх не відповідають дійсності – скорочення частки працездатного сільського населення та надважка фізична праця, неозброєна капітальними засобами, зумовлюють підвищення ринкових цін, яке одразу ж приваблює холдинги у підгалузі, традиційно зайняті селянськими господарствами. Інша справа, що проблеми, які є «прокляттям» холдингів (як-от агентська проблема та нестійкість їх фінансових основ) не менш болючі й навряд чи дозволять їм повністю поглинути зазначені ніші – найвірогідніше, що з часом, із зростанням капіталоозброєності, головними конкурентами селянських господарств на цьому ринку стануть не інтегровані підприємства-товаровиробники (насамперед, фермерські господарства).

розмірів домінуючих на локальних ринках незалежних сільськогосподарських підприємств і не враховуються в дослідженнях як серйозні гравці аграрного та земельного ринку. При цьому, їх діяльність характеризується високим рівнем капіталоозброєності та продуктивністю, яка репрезентує тенденцію до *інтенсифікації* використання землі. Це насамперед виробники деяких видів сирів, томатних соусів, картоплі, насіння зернових та овочевих культур, консервацій, джемів тощо, які не вимагають інтеграції великих площ, проте їх організація має холдингову структуру.

Концентрація ж землі холдингами, мнемонічною межею входження яких в галузь стала площа 10 тис. га сільгоспугідь, має ознаки посилення моносонізації ринку землі – 35% загальної кількості холдингів використовують 70% загальної площі контрольованих ними угідь (група з площами більш ніж 70 тис. га). Група холдингів з площами від 30 до 70 тис. га (до 40% їх чисельності) контролює 25% використовуваних ними угідь, а група з площами до 30 тис. га (25% їх чисельності) володіє 5% угідь. Найбільш тривожним супутником такої моносонізації є ознаки та прояви монополізації виробництва деяких видів продукції (наприклад, молока й м'яса – незадоволений попит міського населення та обмежена в можливостях ринкової реалізації пропозиція селянських господарств сприяють підвищенню рівня прибутковості холдингів, які монополізують переробку й інтегрують виробництво). Такі процеси можуть розглядатися як відображення розвитку в галузі ознак монополістичної конкуренції – обмежений рівень конкуренції в галузі надає власникам капіталу несільськогосподарського походження відчутні переваги.

Причиною суспільної настороженості до вертикально-інтегрованих структур є ще й те, що за ними часто стоїть іноземний капітал. Причому, його походження не впливає на її значимість – не важливо чи є цей капітал власне іноземним, чи це трансформована форма вивезеного різними шляхами вітчизняного капіталу. Такі настрої відображають нерозуміння того, що виробники експортованої сільгосппродукції, незалежно від того, які країни вони представляють, прямо чи опосередковано виступають учасниками міжнародного перерозподілу виробничих ресурсів

(включаючи земельні). Він здійснюється шляхом переходу прав на продукцію, прибутки та активи підприємств-виробників [308]⁴⁰.

Зазвичай структури, створені та контрольовані іноземцями, використовують легітимні форми доступу до сільськогосподарських земель в Україні, передбачені ст. 116-117 Господарського кодексу, що включають підприємства з іноземними інвестиціями та іноземні приватні підприємства. Крім того, активно використовується механізм спільних підприємств. Суттєвим моментом регулювання діяльності суб'єктів господарювання, в яких наявний інтерес іноземців, є визначення галузей господарювання та/або території, в яких встановлюється розмір участі іноземних інвесторів, а також території, на яких їх діяльність обмежується або забороняється. У свою чергу, земельне законодавство встановлює режим власності іноземців на землю. Зокрема, ст. 22 Земельного кодексу однозначно забороняє можливість передачі земель сільськогосподарського призначення у власність іноземних громадян та юридичних осіб. Тому виключним інструментом їх доступу до землі в Україні залишається оренда, дозволена ст. 5 Закону України «Про оренду землі»). Разом із тим, переважні права орендаря, визначені ст. 289 Господарського кодексу та ст. 9 зазначеного Закону щодо набуття права власності на землі сільськогосподарського призначення на іноземців не поширюються.

Інтереси іноземців у вітчизняних аграрних компаніях представлені їх власністю на корпоративні права, що придбаваються на фондових біржах. Це пов'язано з тим, що українські агрохолдинги, відчуваючи потребу в коштах для купівлі сільськогосподарських та інших активів, виходять на міжнародний ринок капіталу. Зростання цін на продовольство, в поєднанні з реорганізацією ряду українських холдингів у відкриті для зовнішнього капіталу структури, активізувало прихід іноземців у галузь.

⁴⁰ З огляду на нестримність такого процесу, безпосередню участь в них України (включаючи входження до глобальних торгових організацій та значну частку в експортних поставках сільгосппродукції), нерозвинуті права на землю є чинником до втрат українського суспільства в процесі міжнародного обміну, оскільки підтримують незбалансованість зовнішньої торгівлі, національної фінансової системи та національних прав власності економічних одиниць на виробничі активи (включаючи землю).

За різними оцінками, агрохолдинги України в 2006-2010 рр. провели первинні та вторинні розміщення своїх зобов'язань на 1112,5 млн дол. США. Акції котирувалися на Лондонській, Франкфуртській та Варшавській фондових біржах. Проте вторинне розміщення провели тільки три холдинги, а деякі з них реструктуризували свої зобов'язання під вищі відсотки. Не варто забувати, що залучений у виробництво капітал означає також боргові зобов'язання вітчизняних компаній. Хоча темпи залучення можуть здаватися втішними, проте вони свідчать про надмірну слабкість внутрішнього інвестора – у 2010 році іноземні інвестиції становили 68,7% загальних інвестицій у галузь. Причому, інтерес до інвестування в українські аграрні компанії проявляють насамперед фінансові спекулянти⁴¹.

Обережна поведінка стратегічних інвесторів пояснюється можливостями захисту в Україні прав на капітал та прибуток. У цілому, на міжнародних фондових ринках для українських агрохолдингів характерними є рейтинги групи В, що означають наявність певних кредитних ризиків за обмеженого запасу міцності. Вважається, що фінансові зобов'язання за таких умов виконуються, однак здатність продовження виплат вразлива через можливе погіршення економічної ситуації і бізнес-середовища. Вочевидь, як інструменти залучення інвестицій у галузь вітчизняні агрохолдинги також не всемогутні. Тому безапеляційні заяви про те, що за ними майбутнє вітчизняного сільського господарства дещо поспішні. Швидше, таке майбутнє залежить від усіх гравців аграрного ринку.

Ще однією складовою критичної оцінки вертикально-інтегрованих структур є те, що ефективність використання ними землі та інших ресурсів не завжди доказова. Інтеграція постійно пов'язана з чинниками, які протидіють зростанню її економічної ефективності.

⁴¹ Наприклад, на початку 2011 р. агрохолдинг «Мрія» через Франкфуртську біржу розмістив облігацій на суму 280 млн дол. Серед 88 інвесторів найактивнішими покупцями виявилися інвестиційні фонди (62%), хедж-фонди (17%) та приватні банки (15%), тобто переважно інституційні інвестори.

Стимулом для розвитку процесів вертикальної інтеграції продовжує залишатися можливість отримання інвестором додаткового доходу через набуття підлеглими підприємствами доступу до державної підтримки, пільг у формі єдиного податку, відшкодування ставок кредитів тощо. Операції, які на відкритому ринку оподатковуються як джерело прибутків, в умовах давальницьких схем постачання сировини по трансфертних цінах оподатковуються як один з етапів виробництва кінцевої продукції. Це призводить до вкрай програшної позиції незалежних виробників, змушених нести відносно вищі податкові навантаження з більшої частини операцій продажу продукції та купівлі засобів виробництва на відкритому ринку. Разом із тим, це свідчить про залежність прибутковості холдингів від податкової політики – якщо оподаткування поставок всередині холдингу здійснюватиметься з огляду на ринковий рівень цін, то значна частина холдингів позбуватиметься своїх сільськогосподарських підрозділів, шукаючи прийнятні ринкові джерела постачання сільгоспсировини.

Очевидно, що з цієї точки зору темпи експансії агрохолдингів свідчать не стільки про їх внутрішню ефективність, скільки про переваги розпорядження великими обсягами капіталу. За існуючих інституційних умов це забезпечує високу поточну прибутковість сільськогосподарської продукції.

Переважаюча технологічна озброєність холдингових підприємств та продуктивність використання ними землі також часто невідповідні – в більшості випадків холдингові господарства демонструють продуктивність на рівні сильних незалежних виробників. Це підтверджує слушність припущень, що загальна позитивна динаміка прибутковості вітчизняних агрохолдингів має своїм джерелом передовсім монопольні переваги на ринках продукції та засобів виробництва [190].

Для незалежних виробників, через обмеження стимулів до накопичення власного капіталу та відносин власності, що ускладнюють його залучення, зростання прибутковості виробництва (насамперед зернових) виявилось менш відчутним. Тому вони програють у темпах інвестицій, що спрямовуються на закупівлю

модернізованих капітальних засобів та впровадження передових технологій.

Як наслідок, економія холдингами факторного внеску землі (з огляду на порівняно низький рівень ринкової орендної плати за землю) дає їм змогу активно розширювати свої землекористування. Проте таку стратегію ніяк не варто ототожнювати з інтенсифікацією використання землі, яка означає зростання продуктивності за рахунок насиченої капіталоємності *фіксованих* площ сільгоспугідь.

Це ж стосується показників рентабельності виробництва – дані наших власних досліджень свідчать, що в цілому прибутковість *холдингових сільгосппідприємств* близька до нормальних показників неінтегрованих прибуткових господарств. Тобто, на противагу прибутковості розпорядження *управляючими компаніями* вирощеною продукцією, *галузевий рівень* їх дохідності близький до нормального. До цього спонукають декілька причин. По-перше, фабричний технократизм часто призводить до неефективного застосування інтенсивних технологій, оскільки холдингові господарства використовуються тільки як носії офіційного статусу сільгоспвиробника, орендарі землі та безпосередні виконавці вимог управляючої компанії. Тобто, створюється жорстка технологічна модель, яка щонайменше не враховує змінність природних умов. Наслідком стає невиправдане зростання виробничих витрат сільськогосподарських підрозділів холдингів.

Крім того, вертикальна інтеграція, в основу якої покладено фінансові механізми перетоку ресурсів до більш дохідного використання, в землеробстві невідривна від додаткових ризиків, пов'язаних з волатильністю аграрних ринків. У зв'язку з цим, націлена на залучення великих сум позичкового капіталу, інтегрована структура надмірно чутлива до коливань внутрішньої дохідності залежних сільгосппідприємств, що призводить до швидкого виведення капіталу з галузі. За приклад можуть слугувати невдалі інвестиції кількох інтегрованих структур, здійснені кілька років тому в цукрову галузь Вінницької, Хмельницької та Тернопільської областей – зміна політики Уряду на ринку цукру

привела до прискороного розпродажу ними спеціалізованих засобів виробництва [63].

Обмеженням ефективності залежних сільгосппідприємств виступає також агентська проблема, представлена дефіцитом висококваліфікованих, лояльних до інтересів холдингу управлінців і технологів. Ефективність управління в таких структурах значно нижча, ніж можна було б очікувати з огляду на їх технологічну озброєність. Конфлікт фінансових та технологічних інтересів виражений значно гостріше, ніж у незалежних сільгосппідприємствах – менеджери вищого рівня зазвичай значно краще розуміються у тонкощах фінансових ринків, ніж у технологічному процесі перетворення виробничих ресурсів у грошові потоки. Як наслідок, витрати управління та контролю значно вищі, ніж у незалежних виробників.

Опортунізм сучасних українських управляючих сільськогосподарськими підрозділами холдингів свідчать про глибину агентської проблеми, яка є постійним «прокляттям» вертикально-інтегрованих структур. Їх головна слабкість в тому, що непрофесійні інвестори вимагають гарантованих прибутків, які для сільського господарства часто неможливі. Ризики землеробства перекладаються на інвесторів, які здатні вивести капітал навіть тоді, коли для цього не має підстав, – фінансова піраміда стає вельми нестійкою [63, 232].

Розширення площ землекористування зазвичай здійснюється за рахунок культур, які не пов'язані з додатковими ризиками специфікації землі. Культури (зокрема картопля, овочі, фрукти тощо), які потребують спеціалізації капіталу (потужностей, які б мінімізували ризики їх зберігання та транспортування) «залишаються» господарствам селян та малим підприємствам доти, поки ринкові ціни не зростуть до рівня, що забезпечить віддачу, вищу порівняно з альтернативними галузями (підгалузями) інвестування. Це фінансова гра розпорядників монополю великих партій капіталу.

Відтак, сприйняття інтегрованих структур на місцях як відносно короткострокових контрагентів характерне як для селян-власників землі, так і для місцевої влади та місцевих підприєм-

ців. Вони часто не виправдовують надії селян на те, що підтримуватимуть розвиток сільської інфраструктури – цьому сприяє не тільки низький рівень податку на землю та періодичне його спрямування до державного бюджету, а й проблеми, пов'язані з місцем реєстрації холдингів. Більша частина податкових платежів, сплачуваних холдингами, надходять не до місцевих бюджетів територіальних громад, де їх сільськогосподарські підрозділи здійснюють свою діяльність, а за місцем реєстрації управляючих компаній, яке обирається з огляду на цілий комплекс факторів та економію відповідних витрат [109].

Болісно реагують місцеві жителі й на екологічні наслідки концентрації виробництва – нерідко вона пов'язана з одночасним застосуванням засобів хімічного захисту на надмірно великих площах, відсутністю ефективних очисних технологій на надвеликих відгодівельних комплексах, нехтуванням заходами захисту ґрунтів, що призводять до недопустимої концентрації шкідливих речовин у повітрі, підвищеної небезпеки забруднення ними водонесних шарів тощо. Тобто, з точки зору інституційної економіки (за наявності відповідних даних і методик розрахунку) негативні соціальні екстерналиї господарювання агрохолдингів можуть виявитися непропорційно великими по відношенню до декларованих виробничих показників.

Не менш критично сприймається впровадження холдингами елементів монокультури (беззмінного вирощування культур на найбільш придатних ділянках), що призводить до виснаження природної родючості ґрунтів. Такі проблеми є наслідком несформованих (деформованих за радянських часів) відносин власності як щодо землі, так і стосовно результатів її використання. Технологічно ж монокультура не є ноу-хау холдингів. За радянських (та й дорадянських) часів існували господарства, що займалися вирощуванням окремих культур (насамперед, у степових районах). Тому вимоги щодо дотримання традиційних сівозмін за нових економічних умов не завжди виправдані, адже такі сівозміни були наслідком надмірної універсалізації типових радянських сільгосп підприємств, зумовленої нестачею спеціалізованого капіталу та ринків, що забезпечували б його окупність.

Порівняння з країнами «розвинутого капіталізму» зрештою приводить до небезпідставного висновку, що всі складові економічної привабливості вертикальної інтеграції мають спільне походження – недосконалість ринків та відповідну економію на витратах постачання сільськогосподарської продукції [48, 82, 230, 300, 306, 376, 404]. Більшість дослідників пояснюють розширення земельних володінь агрохолдингів ефектом масштабу, визнаючи головними його складовими зростання цін на зовнішніх ринках продовольства та відповідні стимули валютних ринків [50, 101, 107, 190, 300, 306].

Проте такі фактори мали б підтримати здатність *всіх* виробників до конкуренції за засоби виробництва. Дані ж, що відображають концентрацію на вітчизняному ринку землі, свідчать про протилежне (див. табл. 3.8, 3.10).

Це зумовлює висновок, що ефект масштабу та концентрація земельних ресурсів у вітчизняних умовах має більш системні причини. Насамперед це стосується історії розвитку вітчизняного сільського господарства та пов'язаного з нею дефіциту підприємницького ресурсу. Розвиток інституцій, сприятливих для накопичення підприємцями-сільгоспвиробниками власного капіталу – альтернатива неефективній концентрації виробництва та капітальних виробничих засобів. За принципом від зворотного, брак підприємницької конкуренції є причиною посилення монетарних стимулів вертикальної інтеграції [348, с. 127].

Розширення землекористувань, що досягається економією факторного внеску землі – наслідок дефіциту підприємництва в галузі. Його історичні (урбанізація та трагедії минулого) та інституційні (фіскальні та соціальні) чинники призводять до того, що джерелом прибутку підприємців, які залишаються в галузі, значною мірою є підтриманий інституціями монополізм на ринку засобів виробництва, а не зростання продуктивності передових комбінацій факторів (синергетичний ефект).

Економічні успіхи вертикально-інтегрованих структур у галузі сільського господарства зумовлені їхньою здатністю швидко трансформувати консолідований прибуток залежних сільгосппідприємств у прибуткові активи інших галузей. Звичайно, за та-

ких умов страждає капіталізація сільського господарства. Але це якраз те, що дає можливість холдингу отримувати додаткові прибутки за рахунок порівняно дешевої сільськогосподарської нерухомості – тому він націлений на переваги тимчасового використання землі та її поліпшень на умовах оренди.

Деякі дослідники висловлюють думку, що за існуючого рівня розвитку вітчизняних ринків сільськогосподарської продукції та засобів виробництва альтернативою холдингам, які інтегрують повністю залежні корпоративні господарства закритого типу, є угоди про спільну діяльність. Проте і такі форми є відповіддю на обмежені ринки. Вони не можуть замінити інституцій, що стимулюють підприємницьку ініціативу, оскільки саме вона виступає запорукою сталого розвитку галузі та сільських територій. Принаймні, перспективи такого розвитку не можуть обмежуватися однією формою організації виробництва, а мають підтримувати той напрям, який протягом століть забезпечував диверсифікацію суспільних ризиків – багатокладність сільськогосподарської економіки [296].

Подолання монополізму є чи не головним суспільно значимим результатом розвитку ринку землі. Відразу ж зауважимо, що монополія власності на землю не рівнозначна монополії попиту на неї (монопсонії). Монополія земельної власності – це монополія на пропозицію землі, яка дає змогу встановлювати монополярно високі ціни за передачу прав доступу до використання її ресурсів. Така монополія щодо сільськогосподарських земель в Україні ліквідована в процесі земельної реформи, розпочатої 1990 року.

Недовіру українського суспільства (цілком виправдану з огляду на викладені вище положення) викликають ті прояви обмеженої конкуренції, які стосуються монополізації попиту на землю (монопсонії). В Україні досі домінує пересторога щодо можливої трансформації монополярного попиту на землю в її монополярну пропозицію (завдяки здійсненню купівлі-продажу об'єктів земельної власності на первинному ринку). Припускається можливість концентрації земельної власності через її скуповування за монополярно низькими цінами попиту та перепро-

дажу за монополю високими цінами пропозиції (або набуття переваг на ринках сільгосппродукції за рахунок володіння скупленою землею).

Поява та зростання впливу вертикально-інтегрованих структур на вітчизняному ринку оренди сільськогосподарських земель загострила дискусії про те, чи має бути дозволений ринковий обіг повного права на земельні ділянки за участю підприємств, чи інструменти їх доступу до землі мають бути обмежені механізмом оренди. Від вдалого вирішення зазначених питань залежить як суспільне сприйняття заходів земельної реформи, так і можливості набуття вітчизняними товаровиробниками конкурентоспроможності на внутрішньому та міжнародних ринках сільськогосподарської продукції⁴².

Строковість, захищеність та ліквідність прав доступу до земельних ресурсів – головний інтерес управляючих компаній агрохолдингів на ринку землі. Вибір ними між купівлею повного права на землю чи її залученням на умовах оренди визначається тими ж факторами, що впливають на рішення самостійних підприємств-виробників. Проте кінцеві рішення будуть залежати від індивідуальних можливостей кожного холдингу, пов'язаних з його *інтегрованими* ресурсами й діяльністю на вітчизняних та міжнародних ринках продукції та капіталу, а також від його інформованості про спеціалізацію та ресурсний потенціал конкурентів. Стратегія холдингу щодо прав на землю визначається наявністю у підпорядкованих йому сільгоспідприємств можливостей домінування на окремих локальних ринках землі, залишко-

⁴² Недосконалі інституції є головною причиною гіпертрофованого ефекту масштабу. Те, що такий ефект підтримують певні групи політичного впливу, свідчить не стільки про переваги їх економічного світогляду, скільки про надмірну самовпевненість у здатності перманентно забезпечувати його законодавчу підтримку. Як наслідок, противники ринку землі, які вважають, що отримали начне свідчення його монополізації, вимагають заборони ринкового обороту прав на землю до настання умов, які фактично відповідають моделі досконалої конкуренції. Проте досконала конкуренція як гіпотетичний наслідок розвитку ринку не може виступати критерієм «готовності» економіки до легітимізації відчуження прав власності на землю. В основі таких вимог лежить підміна причин і наслідків економічного розвитку.

вим для таких ринків попитом конкуруючих аутсайдерів, а також потребами землезабезпечення власного зростання. Залежність від кон'юнктури та власних можливостей на ринках продукції й засобів виробництва, стану транспортної та соціальної інфраструктури в районі розміщення сільськогосподарських підрозділів – головні чинники використання прав на землю як складової активів холдингів.

Мотиви поведінки холдингів на вітчизняному ринку землі можуть бути проаналізовані на основі припущення про те, що вони є носіями інтересу до максимізації прибутку. Резонність такого припущення пов'язана з корпоративним характером власності та часткою окремих холдингів на ринку – носії підприємницьких здібностей, позбавлені мотиву максимізації прибутку, навряд чи набудуть ресурси для розширення до розмірів, що перевищуватимуть ринкову частку конкуруючих аутсайдерів.

Це не означає, звісно, що інші мотиви поведінки економічних агентів не повинні розглядатися (зокрема, при підготовці нормативно-правових актів щодо ринку землі). Разом із тим, для переважної більшості корпорацій класичний мотив максимізації прибутку видається найбільш вірогідним, хоча кожен окремий вітчизняний «олігарх» може бути носієм нераціональної оцінки значимості концентрації земельної власності. Якщо суспільство, протягом десятиліть відлучене від розвитку відносин власності, здатне переоцінювати економічне значення контролю над земельними ресурсами, то і його найбільш могутні економічні суб'єкти не завжди позбавлені подібних інстинктів. Якщо суспільний світогляд допускає сваволю власника землі, то в окремих економічних агентів можуть виникнути мотиви набуття та збереження відповідних можливостей. І все ж ринкова сила холдингів значною мірою визначається відносинами власності, зв'язками та зобов'язаннями (в тому числі міжнародними), що об'єктивно сприятимуть обмеженню впливу таких чинників [63, 78, 80, 82, 325, 358].

Раціональне прагнення холдингів до максимізації прибутку зумовлює їх об'єктивну зацікавленість у максимально економічних механізмах як входження, так і виходу з галузі. Вочевидь, не-

від'ємною складовою таких механізмів є максимальна ліквідність прав власності на землю. Крім того, оскільки холдинги виступають інструментами інвестування через передачу корпоративних прав, суттєве значення для їх прибутковості має як вартість вдало збалансованих активів, так і дохідність дочірніх підприємств. Тобто, зацікавленість холдингу в потенційно високій ринковій вартості та ліквідності кожного підлеглого сільгоспідприємства, мала б спонукати його до формування розмірів землекористування, адекватних вимозі ринкової мобільності. Але такі мотиви сприяють можливостям конкурентів, навіть якщо вважати холдинги аналогом «залізної п'яти».

Оскільки доходи від функціонування підлеглих підприємств отримує агрохолдинг, довгострокові фінансові вкладення у формі інвестицій у дочірні й залежні підприємства набувають статусу активів, до яких пред'являється вимога щодо забезпечення грошових потоків у формі чистих прибутків. З цієї точки зору, фінансування холдингами купівлі права власності на землю може бути виправдане у випадку, якщо ставки орендної плати за землю вичерпуватимуть її факторний внесок, досяжний для холдингових підприємств (при припущенні, що він є найвищим для відповідних локальних ринків). Проте такі умови зазвичай відповідають стану ринків продукції та виробничих факторів, за яких вертикальна інтеграція в сільському господарстві втрачає економічний сенс.

Стосовно холдингів, які являють собою інструмент фінансової диверсифікації, то їх інтерес до купівлі права власності на землю за наявного стану ринку землі та найбільш вірогідних обмежень попиту на доступ до земельних ресурсів, виглядає раціональним тільки у випадку набуття вагомих преференцій. Купівлю землі у власність вони можуть вважати вдалою інвестицією за умов її дохідності та ліквідності. Проте це якраз умови розвинутої конкуренції, що вичерпує можливості отримання монопольного доходу від перепродажу прав на землю.

Намагаючись досягти економії витрат придбання прав власності на землю шляхом обмеження конкурентів, які представля-

ють попит, моносоніст обмежує свої майбутні можливості як монополіста-власника, посилюючи майбутнього покупця.

Тобто, права на доступ до використання ресурсів землі можуть вважатися ключовим прибутковим активом тільки для тих вертикально-інтегрованих компаній, у технологічному циклі яких земля виступає вихідним ресурсом. Але тоді це конкуруючі (хай і на монопольно високому рівні) професійні виробники, для яких галузь є середовищем реалізації постійних інтересів.

Надмірно великі площі землекористувань холдингових підприємств (порівняно з розмірами землекористувань типових для оточення господарств) є додатковим свідченням екстенсивного використання землі та економічної вмотивованості переваг, які холдинги надають залученню землі на умовах оренди (на противагу купівлі прав власності на неї).

При цьому ризиками інвестицій у купівлю права власності на землю виступають не тільки динаміка попиту і пропозиції на локальних ринках, а й витрати управління нею, що включають необхідність залучення підприємливого організатора виробництва. Дефіцит підприємництва, як першопричина концентрації земельних ресурсів холдингами, одночасно виступає системною причиною їх обмеженої ефективності.

Професійний організатор сільськогосподарського виробництва може не мати відношення до ринків капіталу, доступних холдингам. Проте його перевагами є вміння управляти безпосереднім використанням земельної власності, за яке непрофесійний (портфельний) інвестор має сплатити надвисоку (за умов дефіциту підприємництва) ринкову ціну. Така ціна може бути представлена як зростаючими вимогами менеджерів підлеглих сільгосп-підприємств до оплати їх зусиль (у формі заробітної плати чи участі в прибутках), так і втратами від їх опортуністичної поведінки.

Тому за наявності позитивних зовнішніх умов ведення підприємницької діяльності в галузі прямі договірні відносини з незалежними виробниками (організованими ними кооперативами по збуту сільськогосподарської продукції) міститимуть менші

ризиками для інвестицій в переробку, ніж сучасна інтеграція сільгоспвиробника у холдинги.

Міжнародний досвід підтверджує, що інтеграція холдингів у галузь є результатом періодичної зміни зовнішніх для організатора сільгоспвиробництва умов. Вона є наслідком циклічності розвитку економіки, а також інституцій, що сприяють зменшенню чисельності фермерів та складнощам зростання розмірів їх господарств на основі накопичення власного капіталу. Недоступність вільного капіталу для незалежних сільгоспвиробників зумовлена ще й тим, що ліквідність корпоративних прав на фінансових ринках не відповідає умовам окупності інвестицій у поліпшення сільгоспугідь – вирішальну роль тут відіграє дискретність грошових потоків, що репрезентують таку окупність та порівняна складність їх постійного моніторингу. Тому незалежні відкриті корпоративні сільгоспідприємства є рідкістю – бар'єр їх існуванню ставлять умови залучення капіталу, а не заборони на купівлю землі.

Холдинги ж відчувають системні ризики інтеграції у сільгоспвиробництво. Це одна з основних причин того, що вони надають переваги оренді сільськогосподарських земель. Зазначена тенденція підтверджується, зокрема, досвідом США та Росії. За даними російських дослідників, не більше 30% агрохолдингів купують землю у власність підлеглих сільгоспідприємств. Враховуючи залежність інвестицій у купівлю права власності на землю від місцевих умов, частка угідь, що знаходиться у власності таких підприємств, є мізерною порівняно з орендованими землями (продаж прав власності на сільськогосподарські ділянки здійснюється в Росії з прийняттям федерального закону «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» від 24.06.2002 № 101) [230, 300, 306, 395, 404, 432]. Тобто, оренда сільгоспугідь холдингами це не стільки наслідок рухів, подібних вікопомній «ініціативі 300» в США, скільки результат оцінки ними ризиків виходу з галузі, що пов'язані з купівлею землі. Ще однією причиною є режим оподаткування корпоративних доходів, рівень якого (разом з оподаткуванням земельної власності) за певних умов здатен

перевищити альтернативний дохід незалежного виробника від землі [63, 358].

Разом із тим, зростання конкуренції в специфічних підгалузях сільгоспвиробництва (таких як садівництво, виноградарство, тваринництво тощо) на тлі більшої доступності капіталу та спеціальних якостей землі може виявитися спонукальним мотивом купівлі холдингом права власності на землю. Її специфікація здатна переважити значимість права власності як додаткового бар'єра для виведення капіталу з галузі – в таких випадках підлегле сільгосппідприємство як власник землі може бути продане значно швидше й за вищою ціною, ніж підприємство (бізнес) та земля окремо. Прикладом є земля, придатна для вирощування певних сортів винограду. Жерар Депард'є не даремно наполягав на придбанні кримських виноградників у власність разом із землею – в даному випадку вона розглядалася як спеціалізований матеріальний актив для виробника вин та коньяків.

Тобто, оскільки виробничий потенціал і ефективність роботи підлеглого підприємства впливають на ринкову вартість довгострокових фінансових активів і грошові потоки холдингу, за певних умов виправданим для нього може виявитися придбання права власності на землю. Проте таке придбання пов'язане з гарантіями повернення довгострокових інвестицій у землю, а не із спекуляцією правами на неї – хоча залежні сільгосппідприємства є закритими корпораціями, що перебувають у власності холдингів, акції холдингу не можуть легко конвертуватися у права інвесторів на землю. Те, що власники корпоративних прав виступають співвласниками цілісного майнового комплексу підприємства, не означає, що вони автоматично можуть претендувати на належні йому матеріальні активи (включаючи землю). Корпоративне законодавство надає таке право акціонерам тільки після задоволення всіх фінансових вимог.

Що стосується іноземних співвласників корпоративних сільськогосподарських підприємств (громадян, або юридичних осіб), то незалежно від значимості їх часток, вони змушені задовольняти свої вимоги виключно у вигляді грошових компенсацій.

Немає значення, чи права на землю передаватимуться по ланцюжку новостворюваним підприємствам холдингу, чи сільгоспідприємства холдингу будуть продані ним іншим об'єднанням, або менеджменту самих цих підприємств і набудуть господарської самостійності – акціонери не отримають грошову компенсацію більшу, ніж внесок землі в ринкову вартість консолідованих активів. Таким чином, акціонер купить (продасть) не право на землю, а його внесок (доволі змінний) у вартість належних йому корпоративних прав.

З цієї точки зору можна було б вважати, що права на українські сільськогосподарські землі вже продаються на фондових біржах Лондона, Франкфурта та Варшави, а вимоги не продавати корпораціям право власності на землю, обмеживши їх доступ орендою, щонайменше наївні (в дійсності вони призводять до експлуатації фактора «земля» шляхом неадекватної сплати власнику її факторного внеску та виснаження природної родючості ґрунтів).

Механізмами ускладнення маніпуляцій корпоративними правами на ринку землі є норми, що забезпечують прозорість діяльності холдингових компаній – це стандартні вимоги фінансових ринків до емітентів цінних паперів, що посвідчують такі права. Вони забезпечують прозорість концентрації сільськогосподарських ринків і мають бути доповнені адаптованими базами даних реєстраційно-кадастрової системи.

Правовим інструментом запобігання маніпуляціям корпоративними правами з метою передачі земельної власності здатні виступити також норми статті 5 Закону України «Про холдингові компанії в Україні», яка визначає умови відчуження будь-яких пакетів акцій (часток, паїв) та обмежує частку активів, які передаються для забезпечення діяльності самого холдингу (материнської компанії) [25].

Тобто, правові процедури самі по собі значно ускладнюють можливості концентрації холдингами земельної власності з метою спекуляції, яка вимагає прийняття оперативних рішень щодо притримування чи позиціонування ділянок на ринку. В такому випадку продається пакет акцій, що посвідчує грошове або інше

майнове право, правомочність на участь в управлінні та отримання певної частки прибутку холдингу. Право на землю, що перебуває у власності підлеглого підприємства, *вітчизняний власник* корпоративного пакета може набути у разі ліквідації *холдингу*. Тому спекуляцію землею не варто розглядати як приховану мету створення та діяльності агрохолдингів.

Звичайно, в кожному конкретному випадку продаж корпоративного пакета виключає отримання зисків від права власності на землю. Наприклад, викуп корпоративного підприємства за рахунок кредиту (*leveraged buy-out*) може бути здійснений також і для прибуткового продажу землі, що перебуває у його власності. Такі *випадки* є наслідком падіння внутрішньої для холдингу норми дохідності землі порівняно з її ринковим рівнем – це механізм переходу земельної власності підприємств до більш ефективних власників поза процедурою банкрутства, а не мета створення корпоративних сільгоспідприємств (їх поглинання).

Проте головними факторами, що протидіють спекуляції землею через холдинги є залежність їх ринкової капіталізації від зовнішніх макроекономічних та галузевих чинників. Вони найбільшою мірою впливають на вартість корпоративних прав та прав власності на будь-які активи – це динаміка ВВП, сальдо торговельного балансу, бюджетні надходження та витрати, ставки рефінансування, рівень інфляції та курс національної валюти. Значені показники залежать від чинників, можливий негативний вплив яких не може бути компенсований навіть найвищою родючістю землі. Отже, вартість корпоративним правам надає не сама земля, а зумовлена переліченими чинниками здатність корпорації-емітента до її ефективного (з точки зору ринків продукції та виробничих ресурсів) використання [241]. Тобто, привабливість українських агрокорпорацій для іноземних інвесторів зростатиме за умов, які забезпечують таку привабливість для інвестора вітчизняного.

Рівень конкуренції на ринках сільськогосподарської продукції також впливає на рівень попиту, пропозиції й, відповідно, цін на землю. Якщо, наприклад, той же ринок вина на локальному, національному та міжнародному рівнях являє собою стандарти-

зовану олігополію, то зміна ринкових цін стосується всіх виробників підгалузі. За таких умов ринкова привабливість прав на землю, яка є похідною від співвідношення цін на продукцію та засоби її виробництва, не може бути задовільно прогнозована, як і попит та граничний дохід від землі. Оскільки без таких даних олігополісти не можуть визначити ціну й обсяг виробництва, що забезпечать зростання ринкового рівня доходності землі, побоювання, що агрохолдинги виявляться інструментом *масової спекуляції* землею, є перебільшеними.

Нарешті, загальний стан і кон'юнктура фондових ринків впливають на ціни акцій агрохолдингів та наявність у них фінансових ресурсів розвитку. Тенденція до постійного зростання цін на сільськогосподарську продукцію, що проявляється останні кілька років, може виявитися не надто стійкою.

До чинників, що здатні обмежити глобальне зростання цін на сільськогосподарську продукцію, відносять: розвиток потенціалу місцевого сільськогосподарського виробництва (це стосується насамперед країн Африки, Індокитаю та Південної Америки); технологічні інновації, що сприяють зростанню продуктивності сільськогосподарського виробництва; чинники, що обмежують зростання населення; фактори обмеження економічної ефективності переробки продукції землеробства в продукти, субститутами яких виступають результати переробки мінералів.

Права на використання землі, які є одним з основних активів агрохолдингу, набуваються переважно в процесі договірних орендних відносин його сільськогосподарських підрозділів з власниками землі. Вони є важливою складовою корпоративної вартості вертикально-інтегрованої компанії. Тому ризики ринку оренди визначають відносну привабливість покупки землі.

Тобто, інвестиції материнської компанії в купівлю дочірніми сільськогосподарськими підприємствами землі та в її капітальні поліпшення обмежують додаткові доходи і розглядаються як доцільні за умови очікуваного зростання майбутніх доходів холдингу, позитивного впливу на ринкову ціну його акцій та з огляду на високий (з точки зору виробничих показників дочірніх сільгоспідприємств) ринковий рівень орендної плати за землю.

Незважаючи на те, що власниками прав оренди стосовно землі є холдингові сільгоспідприємства, вони розглядаються як один з головних активів управляючої компанії. Оскільки основний дохід від користування землею переходить до неї, рішення щодо реалізації таких активів вона прийматиме з огляду на характер взаємозв'язку зі своїми виробничими сільськогосподарськими підрозділами, їх позицію на локальних ринках та потреби забезпечення потужностей холдингу земельними ресурсами.

Тому вартість права оренди конкретних ділянок аналізується з огляду на прогнозовані доходи. Наслідком є те, що *великі площі* орендованих угідь (так звані земельні банки) часто розглядаються як важлива складова корпоративної вартості агрохолдингів. Вони виступають як більш доступні та менш ризиковані (порівняно з правом власності на землю) активи холдингів.

Разом із тим, побоювання, що корпорації можуть стати інструментом спекуляції великими площами угідь, цілком виправдані стосовно *довірчих фондів та їх аналогів*, які є організаційними формами фінансових спекуляцій. Такі форми (або будь-які їх елементи) мали б бути обмежені, оскільки вони здатні стимулювати неадекватно широке виштовхування граничних виробників з галузі. В Україні вони легітимізовані як інститути спільного інвестування (ІСІ), законодавче регулювання створення та діяльності яких здійснюється на основі відповідного закону.

Фінансові спекуляції цінними паперами, дохідність яких підтримана правами власності на землю, можуть негативно вплинути на розвиток конкуренції в галузі та активність інвестування в земельні поліпшення. При цьому діє та ж логіка нагнітання «цінової бульбашки», що й у випадку із не підтвердженим реальною дохідністю землі зростанням обсягів іпотечного кредитування. Тому політика держави мала б сприяти поєднанню переваг забезпеченого корпораціями притоку капіталу в галузь з обмеженнями, які б запобігали «обвальному» його виведенню.

Обмеження ж на доступ іноземців до української землі мають сенс тільки тоді, коли вони сприяють розвитку конкуренції національних виробників. Якщо ж такі обмеження посилюють монополізацію внутрішніх ринків, то вітчизняний споживач пла-

тять надвисокі ціни за патріотизм, як власне він може сплачувати непомірну ціну за надмірно лібералізований доступ іноземців на внутрішній ринок – у формі безробіття, девальвації національної валюти та інших ознак «втечі капіталу» з галузі та країни.

У результаті земельної реформи найчисельнішою групою суб'єктів ринку сільськогосподарських земель стали **господарства громадян**. Підгрунтям їх впливу на ринку землі є наявність у власності 22,5 млн громадян 73,7% всіх сільгоспугідь. Площа угідь у складі ділянок, наданих громадянам для ведення товарного сільгоспвиробництва, особистого селянського господарства, будівництва та обслуговування житлових будинків та господарських будівель, а також для сінокошіння та випасання худоби, становить понад 15,3 млн га, або 42,3% земель. На кон'юнктуру ринку використовуваних у товарному виробництві угідь здатні вплинути ті з господарств громадян, які мають статус *особистих селянських господарств*. Офіційна статистика відносить до них 4540,4 тис. економічних одиниць, які володіють ділянками площею понад 6650 тис. га.

Згідно з формою 6-зем в процесі земельної реформи ділянки для ведення товарного сільськогосподарського виробництва у користування отримали понад 2,4 млн громадян загальною площею близько 9,5 млн га, в тому числі 4,7 млн га на земельних частках (паях). Якщо врахувати, що державні органи статистики визначають як використовувані особистими селянськими господарствами тільки 2,8 млн га таких угідь, постає питання про різницю площею понад 6,3 млн га.

Причиною неузгодженості статистичних даних є ситуація, за якої такі ділянки у разі неможливості передати їх в оренду, оформлюються не на особисті селянські господарства, а на окремих їх членів, які є власниками земельних паїв. Вони можуть не використовуватися, або використовуватися як об'єкти тіньової оренди. Виходячи з таких критеріїв обліку землі, в межах одного селянського господарства може виявитися кілька товаровиробників. Стаття 22 Земельного кодексу дійсно визначає можливість передачі громадянам у власність та/або надання у користування земель сільськогосподарського призначення для ведення товар-

ного сільгоспвиробництва. Але використання земель сільськогосподарського призначення можуть здійснювати підприємства (ст. 28), фермерські господарства (ст. 31), а також громадян, які використовують такі землі для ведення особистих селянських господарств (ст. 33), сінокосіння і випасання худоби (ст. 34), садівництва (ст. 35), городництва (ст. 36).

Тобто, Земельний кодекс не передбачає ведення громадянами товарного сільгоспвиробництва поза підприємницькими структурами (юридичними особами), а зазначена норма ст. 22 (пункт а) має наслідком неявне зобов'язання громадян, які набули землю у власність і користування площею, більшою за норми безоплатної передачі (ст. 121 Кодексу) та норму, визначену ст. 5 Закону України «Про особисте селянське господарство», створити сільгоспідприємство (фермерське господарство).

Щоправда, норма цієї ж ст. 5 про можливість розширення землекористування особистого селянського господарства за рахунок приєднання земельних паїв, призвела до того, що площа землі, наданої для ведення особистого селянського господарства часто перевищує 10 га (для 30,1% від загальної кількості таких господарств згідно з табл. 3.13). Як наслідок, громадяни та малі сільгоспідприємства, які можуть використовувати порівнянні площі земель, опиняються в різних (з точки зору податкових та соціальних зобов'язань) умовах.

Крім того, потраплянню ділянок пайового фонду в невизначений в організаційно-правовому відношенні статус «наданих громадянам для ведення товарного сільгоспвиробництва» сприяють недосконалі процедури оформлення переходу прав власності спадкоємцями, випадки невизначеності подальшої долі відмерлої спадщини тощо.

Непослідовна (з огляду на об'єктивні та суб'єктивні чинники) підтримка державою ініціативи щодо створення активними селянами власних малих сільгоспідприємств, призвела до того, що крім відтоку на будівельні майданчики далекого та ближнього зарубіжжя, а також міграції в міста, українські селяни обмежилися самозайнятістю в особистих господарствах. Фермерське господарство, що могло розвиватися поза рамками статусу юри-

дичної особи, не знайшло підтримки законодавця (Закон України «Про селянське (фермерське) господарство» втратив чинність з введенням в дію Закону «Про фермерське господарство»), а малі сільгоспідприємства не витримують конкуренції через невідповідність соціальних (насамперед, фіскальних) вимог їх реальним економічним можливостям. Це один із системних чинників зростання ефекту масштабу та наростання негативних соціальних наслідків, що його супроводжують. Так, селянські господарства нездатні до формування економічних джерел розвитку сільських територій, вирішення питань соціального та пенсійного забезпечення тощо, тоді як підприємства під тиском тенденції до концентрації намагаються позбутися невласливих для виробничого бізнесу зобов'язань щодо розвитку соціальної інфраструктури.

Як наслідок, цілком актуальна спроба легітимізації діяльності ОСГ шляхом прийняття Закону України від 15.05.2003 р. № 742-IV «Про особисте селянське господарство» виявилася декларативним паліативом державної підтримки сільгоспвиробника, що покладається на ручну працю. Адже фінансовою перевагою особистого селянського господарства, яке визначене ст. 1 Закону як непідприємницька форма господарювання, є відсутність статусу платника податків, пов'язаних з господарською діяльністю. Разом із тим, це призводить до проблеми взаємодії особистих селянських господарств з контрагентами на ринках.

По-перше, закупівля продукції в особистих селянських господарствах хоча й дозволяє малим посередникам виграти на закупівельних цінах, проте ставить питання легітимізації грошових потоків перед торговими мережами, які з огляду на власні масштаби могли б вдало використати переваги логістики на ринках продукції сільськогосподарського виробництва. Тому в більшості випадків плани розширення посередницької мережі на місцевий рівень залишаються нереалізованими – маклер не може повною мірою легітимізувати власні витрати на закупівлю продукції тощо. Передбачене ж Законом право особистих селянських господарств створювати кооперативи із збуту сільгосппродукції має низький рівень реалізації через відсутність належної інституційної підтримки. Для селян, які надають перевагу власним підсоб-

ним господарствам, організаційні процедури занадто обтяжливі, а для тих, хто здатен організувати неприбуткову мережу збуту, поєднання статусу підприємця та керівника кооперативу часто є занадто обтяжливим.

По-друге, визначені Законом можливості особистих селянських господарств стосовно отримання кредитів зазвичай не можуть бути підтримані фінансовими посередниками. Грошові потоки таких господарств не підлягають достовірній оцінці, не відображаються офіційним фінансовим обліком, наявність якого є вимогою оцінки платоспроможності позичальника. До того ж, власність членів особистих селянських господарств не адекватно ідентифікована в правовому та просторовому відношенні, має невисоку ринкову вартість, а витрати її реалізації як предмета застави зазвичай перевищують зиски від кредитування.

Відтак, особисті селянські господарства (навіть ті, які могли б оптимістично оцінювати свої можливості на ринку кредитів) у питанні ресурсного забезпечення можуть покладатися виключно на власні фінансові можливості та неофіційні позики. Ситуація підтримується ставленням українських селян до кредитування як такого. Адже вони звикли виживати за рахунок власного аскетизму, а кредити в їх свідомості асоціюються більше з додатковими зовнішніми труднощами, а не з можливістю розширення власних господарств (пам'ять про повоєнні обов'язкові державні позики жива ще й досі).

Тому представлені ст. 7 Закону можливості особистих селянських господарств як активних учасників ринків не відповідають економічним реаліям. Вони є активними учасники тіньового ринку і саме така їх позиція втратна як з огляду на пропоновані ринковою інфраструктурою ціни за вирощену ними продукцію, так і при доступі до кредитних ресурсів. Адже будь-яке заготівельне, переробне підприємство та організація, будучи податковими агентами, утримають з селянина, який не має статусу підприємця, щонайменше 35% ціни закупівлі, відображеної ними у фінансовій звітності. Щоб операція для закупівельника була дохідною ще й після оподаткування прибутку, він намагатиметься розширити діапазон між ціною закупівлі та ринковою ціною

реалізації. Якщо враховувати постійне зростання вартості перевезень, низький рівень розвитку транспортної та складської інфраструктури, ризику недотримання зобов'язань, то в наростанні ефекту масштабу не залишиться нічого незбагненого.

Не менш декларативними виявилися норми статей 8 та 9 Закону про зайнятість, соціальне страхування та пенсійне забезпечення членів особистих селянських господарств. Відмінена постановою Уряду щодо визначення розрахункового місячного доходу на одного члена особистого селянського господарства (від 26 грудня 2003 р. № 2031) так і не була замінена дієвим механізмом визнання соціальної значимості соmozайнятості селян. Як наслідок, процес нарахування пенсій зайнятому в цих господарствах сільському населенню не тільки не поліпшився, а практично зайшов у безвихідь. Навряд чи інакше можна кваліфікувати норми, що посилаються на Закони України «Про пенсійне забезпечення» та «Про загальнообов'язкове пенсійне страхування», зміст яких, у свою чергу, зводиться до декларації добровільної участі членів особистих селянських господарств у загальнообов'язковому державному соціальному страхуванні.

В цих умовах норми статті 10 про державну підтримку особистих селянських господарств також виявляються декларацією, незабезпеченою відповідними заходами та ресурсами. Зокрема, показовою є не вирішена досі проблема дотацій за утримання сільськими домогосподарствами поголів'я худоби – можливість суспільної підтримки таких зусиль селян зведена до того, що реально дотаціями розпоряджаються закупівельники молока.

Стосовно сприяння органами виконавчої влади та місцевого самоврядування особистим селянським господарствам у виділенні земельних ділянок єдиним масивом, то воно також є не завжди здійсненне. Найбільшою мірою це стосується розширення землекористувань особистих селянських господарств за рахунок земельних паїв. Розосередженість ділянок таких господарств зазвичай зростає із перевищенням площі використовуваних угідь законодавчо встановленого обмеження (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

**Компактність розташування земельних ділянок
сільських домогосподарств**

| Показники | Домогосподарства, ділянки яких знаходять- ся в різних масивах | У т.ч. домогосподарства площею | | |
|--|---|--------------------------------|---------------|----------|
| | | до 0,5 га | 0,5–1,0 га | > 1,0 га |
| Частка від загальної кіль- кості, % | 45,4 | 16,7 | 59,4 | 94,6 |
| у т.ч. з віддаленістю ділянок, км: | | | | |
| 0,5 і менше | 26,0 | 49,2 | 29,7 | 13,5 |
| 0,51 – 1,0 | 29,5 | 28,2 | 36,0 | 24,9 |
| 1,01 – 2,0 | 27,5 | 16,1 | 24,5 | 34,6 |
| 2,01 – 10 і більше | 17,0 | 6,5 | 9,8 | 27,0 |
| Середня віддаленість діля- нок, км | 1,5 | 1,0 | 1,2 | 2,0 |

Джерело: Державна служба статистики України [235, 280].

Найнижчою компактністю розміщення ділянок характеризуються землекористувачі, площа яких становить від 1 до 5 га. Розширення площі використовуваних угідь понад цей показник є вірогідним свідченням наявності зростаючих бізнес-інтересів організаторів господарств, що призводить до більш активного використання ними всіх можливостей (законодавчих та неформальних) компактної концентрації земельної власності. Зазначені процеси досить нестійкі й мають суттєві відмінності по регіонах та окремих районах. Там, де виведення паїв у землекористування особистих селянських господарств пов'язане з тіньовою орендою, компактність розміщення не завжди обмежує їх розширення. Все це свідчить про слабкість існуючої моделі статистичного обліку землекористувань та про необхідність його приведення до критеріїв, які б враховували як правовий статус об'єктів земельної власності, так і їх використання у складі різних економічних одиниць.

Отже, незважаючи на те, що з точки зору історичної ретроспективи визначені Законом обов'язки членів особистих селянських господарств не несуть для них нових обтяжень, вигоди їх статусу мінімізуються розвитком ринків, операторами яких визначені особи, які здійснюють підприємницьку (посередницьку)

діяльність. Зіткнення статусів втрагне для селян не тільки з огляду на їх порівняно обмежену інформованість про кон'юнктуру ринків, а й на інституції, що не дозволяють адекватно поєднувати їх економічні інтереси з соціальними зобов'язаннями контрагентів, які є підприємцями.

Аналіз офіційних статистичних даних свідчить, що особисті селянські господарства, як і всі інші економічні одиниці, у користуванні яких перебувають землі сільськогосподарського використання, підпадають під вплив загальної тенденції до концентрації землекористувань. І хоча відповідно до статті 5 згаданого Закону для ведення особистого селянського господарства мають використовуватися земельні ділянки розміром не більше 2,0 га, селяни активно застосовують наступну норму цієї ж статті про можливість збільшення зазначеного розміру за рахунок приєднання та спадкування земельних паїв. Відповідно до статистичних даних, частка земельних паїв у загальній площі домогосподарств становить близько 42%.

Це призводить також до прояву повільної, але стійкої тенденції до зростання капіталоозброєності особистих селянських господарств. Згідно з даними офіційної статистики, за три останні роки, кількість селянських господарств, що мають у приватній власності сільськогосподарську техніку, зросла на 11%. Враховуючи зменшення загальної кількості особистих селянських господарств (-3% за той же період), незаперечним фактом є зростання частки тих із них, що намагаються вирішити проблему дефіциту робочої сили шляхом придбання основних засобів (хоча значною мірою й примітивних).

Як наслідок, диференціація розмірів землекористувань особистих селянських господарств набула (у відносному виразі) темпів, порівнянних з концентрацією землекористувань сільськогосподарських підприємств. Це свідчить про використання частиною підприємливих селян статусу особистих селянських господарств як легітимної форми землекористування, що позбавляє необхідності нести витрати, які підривають перспективи економічного зростання на основі нагромадження власного капіталу (табл. 3.13).

Групування сільських домогосподарств за площею землекористувань

| Групи домогосподарств з площею землі, га: | Частка в загальній кількості, % | Частка в загальній площі, % |
|--|------------------------------------|--------------------------------|
| 0,50 і менше, з них: | 50,9 | 11,5 |
| до 0,25 | 25,2 | 3,3 |
| 0,26 – 0,50 | 25,7 | 8,2 |
| 0,51 – 1,00 | 27,3 | 16,2 |
| 1,01 і більше, з них: | 21,8 | 72,3 |
| 1,01 – 5,00 | 18,5 | 30,4 |
| 5,01 – 10,00 | 2,0 | 11,8 |
| 10,01 і більше | 1,3 | 30,1 |

Джерело: Державна служба статистики України [235, 280].

Разом із тим, економічне значення інтересів такої групи селян не варто перебільшувати – порівняння статистичних даних щодо структури сільгоспугідь і посівів, а також утримання сільськими домогосподарствами худоби і птиці, свідчить, що концентрація ними використовуваної землі спрямована переважно на організацію власної кормової бази.

За нашими оцінками, потенціал поповнення кількості фермерських та приватних господарств за рахунок їх створення найбільш підприємливими селянами з числа тих, хто здійснює виробництво у формі селянських домогосподарств, становить у середньому не більше 0,5% від їх загальної кількості. Тобто, при створенні найсприятливіших для розвитку сільськогосподарського підприємництва умов, в галузі за рахунок власного потенціалу села сьогодні могло б з'явитися до 22 тисяч малих підприємницьких структур.

Така оцінка включала урахування забезпеченості селянських господарств технікою (насамперед тракторами), демографічної ситуації та готовності переходити в статус підприємців (підтвердженої співвідношенням кількості фермерських та особистих селянських господарств й часткою приєднаних ними паїв). На час оцінки, найкращими з точки зору загального показника їх ресурсозабезпеченості виглядали можливості Миколаївської, Дніпро-

петровської, Луганської, Одеської областей та Автономної Республіки Крим.

Це ще раз підтверджує дефіцит підприємницької ініціативи не тільки в галузі, а й в Україні в цілому, що зумовлює висновок про недоречність обмеження землеволодінь вітчизняних сільгосппідприємств площами, порівнянними з європейськими фермерськими господарствами [102]. Якщо прийняти середній розмір землекористування європейської ферми за 35 га (з урахуванням новоприйнятих до ЄС країн), про що свідчать дані про диференціацію фермерських господарств в країнах-членах Євросоюзу [392, 406, 407, 432], то Україні для такого рівня конкуренції на ринку сільгоспугідь необхідні не менше ніж 600 тис. самостійних підприємницьких структур та організаторів виробництва, готових нести за його результати економічну й соціальну відповідальність. Це на порядок перевищує наявну кількість вітчизняних сільгосппідприємств та, відповідно, їх легітимних організаторів (56,5 тис. у 2010 році). До того ж, вона стосується тільки площі земель, що знаходяться у їх використанні сільгосппідприємств (включаючи фермерські господарства).

Враховуючи підтвержену статистикою тенденцію до концентрації землі особистими селянськими господарствами, середня площа яких протягом трьох останніх років зросла на 5%, головною проблемою, що протидіятиме розвитку конкуренції на вітчизняному ринку землі, залишиться демографічна криза (навіть якщо на законодавчому та владному рівні будуть вжиті вдалі заходи щодо економічного стимулювання осілості підприємливих українських селян) [315].

Тобто, актуальним залишається висновок, що за існуючого стану ресурсного потенціалу галузі ситуацію на краще можуть забезпечити зміни інституцій, які сприятимуть беззастережній активізації фактора особистої заінтересованості носія підприємницької ініціативи в результатах сільськогосподарського виробництва [127].

У зв'язку з цим адекватною видається оприлюднена в свій час позиція Держкомпідприємництва щодо визнання розширених селянських господарств формою сільськогосподарського

підприємництва, здійснюваного без створення юридичної особи (лист від 24.02.2006 р. № 1430). Така правова диференціація селянських господарств відобразила б їх реальний економічний статус і дозволила б підтримати активність підприємливих селян.

Посилаючись на обмеження площі ділянок для ведення ОСГ, встановлене ст. 5 Закону, а також на положення Господарського кодексу щодо визначення підприємництва (ст. 42, 45, 48), Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва вважав, що використання громадянами України (на праві власності або оренди) земельних ділянок розміром понад 2 гектари з систематичною реалізацією виробленої продукції та продуктів її переробки на ринках чи іншим юридичним і фізичним особам, містить ознаки підприємницької діяльності. Таким громадянам рекомендувалося створювати фермерські господарства, або реєструватися як фізичним особам-підприємцям.

Вочевидь, підприємницький статус голови селянського господарства, розширеного понад 2 га, відповідав би статтям 46, 49 та 58 Господарського кодексу та забезпечив би легітимізацію грошових потоків, яка виступає важливою передумовою участі розширених особистих селянських господарств у функціонуванні товарних та фінансових ринків. Разом із тим, він має сенс за умови законодавчо визначених критеріїв переходу особистих селянських господарств у статус фермерських господарств чи приватних підприємств. Тоді диференціація площ землі, використовуваної різними типами землекористувачів, може бути поєднана з їх здатністю нести ту чи іншу міру соціальних зобов'язань (зокрема, бюджетних).

З огляду на викладене, ми пропонували обмеження розміру землекористувань фізичних осіб-підприємців, які здійснюють сільськогосподарське виробництво, площею, яка дорівнювала б граничній площі особистого селянського господарства з приданими власними та успадкованими земельними частками (паями) одного подружжя [135].

Захист малих сільгоспвиробників через формалізацію їх статусу необхідний не тому, що вони апріорно ефективні, а тому, що така формалізація є невід'ємним чинником та запорукою зрос-

тання їх господарств від малих до більших, інституційною формою суспільного визнання значимості самообмежень та старанності на противагу поглинанню результатів чужих зусиль. Для переходу до статусу офіційних товаровиробників більшості сільських домогосподарств потрібні захищеність накопичуваного капіталу, технологічні знання та знання ринкового середовища.

Усі заходи, що протидіють капіталізації господарств, обмежують перспективи підприємливих селян-товаровиробників, їх бажання відкрито виходити на ринки продукції та засобів виробництва. Відтак вони є дієвим чинником обмеження ринкової конкуренції як ендогенного економічного інструмента рівномірного та ефективного розподілення ресурсів сільськогосподарського виробництва (включаючи землю).

Наполягання ж, що в існуючій правовій формі домогосподарства мають перспективу як провідна група ефективних землекористувачів, не враховують не тільки проблеми обліку виробленої ними валової продукції, а й динаміку демографічних процесів – економічно сильне сільське домогосподарство існує доти, доки існує чисельна сім'я. Віру в його абсолютну ефективність зумовлює неявне припущення, що всі члени сім'ї єдині у своїх прагненнях, підтримують спільний план господарювання і сприймають домінуючий вплив голови сімейного господарства [355]. Проте, цей засновок втрачає свою значимість – розвиток виробництва все більше пов'язується із суспільними інституціями, що максимізують прагнення людини до особистісної свободи [200, 254].

Ще одним неявним апріорним припущенням прихильників домінування селянської власності на землю є те, що глава сімейного господарства – більш ефективний господар, ніж власник та управлінець фірми. Тільки конкурентне середовище, підтримане відповідними інституційними, демографічними та природними чинниками (як-то притаманні ХІХ ст. умови розвитку селянської власності в Швейцарії та деяких землях Німеччини, що викликали захоплення Сісмонді й англійських дослідників) могли призвести до таких висновків, які втрачають своє значення із зменшенням частки сільського населення, зростанням свободи переміщень та зняттям обмежень на ринку праці [243, 307].

Якщо організатор виробництва ефективний (в найбільш широкому сенсі), то виконання договорів стає для нього способом забезпечення існування господарства у будь-якій організаційній формі. Але ринки надають перевагу формалізації його підприємницького статусу – з огляду на логіку їх функціонування та на вимоги бюджетів усіх рівнів, він гарантує більшу захищеність ринкових контрагентів та самого селянина. Тому набуття селянином статусу малого підприємця має бути для нього мінімально обтяжливим – як тільки він відчує, що виконання формальних договорів більш ефективне порівняно із замкнутою системою солідарної відповідальності натуралізованого сімейного господарства, він вийде за його рамки на рівень бізнесу, розмір якого залежатиме від спільних можливостей та здібностей членів сім'ї.

Взаємозв'язок селянських господарств та сільськогосподарських підприємств полягає не в тому, що перші мають існувати за рахунок надання їм певних послуг підприємствами, а підприємства – за рахунок індивідуалізованої власності на трудові та земельні ресурси селян. Він полягає радше у забезпеченні умов самостійного використання селянами власних ресурсів як в домогосподарствах, так і в малих, середніх та великих сімейних сільгоспідприємствах (фермерських господарствах). Градація умов такого переходу має співвідносити можливості накопичення власного капіталу з готовністю організатора виробництва нести ті чи інші соціальні зобов'язання.

Таким чином, диференціація оподаткування відповідно до розмірів землекористувань, прийнятних для певних категорій організаторів виробництва – необхідний чинник розвитку ефективної багатокладності сільськогосподарського сектору національної економіки. За таких умов, інтереси громадян, які представляють селянські господарства на ринку земельних ділянок для ведення товарного сільгоспвиробництва, зводяться до перспектив їх позиціонування як покупців, так і як продавців права власності на них.

З огляду на існуючі економічні реалії такі господарства представляють і будуть представляти в майбутньому попит на *безоплатне* набуття землі. Пред'являти платоспроможний попит

на землю окремі з них можуть тільки у випадку, коли їх вдале ведення призведе до зростання підприємницьких амбіцій голови та членів господарства. В більшості випадків, будучи власниками ділянок, отриманих у власність у результаті паювання, члени особистих селянських господарств виступали й виступатимуть на ринку землі як суб'єкти пропозиції (продавці) прав щодо неї.

3.3. Угоди на ринку сільськогосподарських земель України

Предметом економічного аналізу ринку землі є також здійснювані на ньому угоди щодо переходу повних (часткових) прав на земельні ділянки. Кількість таких угод, умови їх укладання та параметри охоплених ними об'єктів власності є індикаторами ринку землі, що відображають суттєві чинники попиту та пропозиції щодо неї. Відтак, їх статистичний аналіз відображає кількісні співвідношення інтересу власників та користувачів щодо об'єктів земельної власності, вплив інституцій та заходів державної політики на економічну привабливість їх використання.

Ринок оренди досі залишається в Україні майже виключним легітимним сектором платної реалізації прав на ділянки сільськогосподарських земель. Правила його функціонування встановлює Закон України «Про оренду землі», який розвиває відповідні базові положення Земельного та Цивільного кодексів України. Як форма платного договірного доступу до ресурсів землі, на законодавчому рівні оренда в Україні відновлена Земельним кодексом України від 18 грудня 1990 року № 561-ХІІ (статті 8, 24 та 36). Зазначеними нормами була денонсована ст. 169 попереднього Земельного кодексу Української РСР 1970 року, яка визначала недійсними угоди щодо купівлі-продажу, застави, заповіту, дарування, оренди, обміну земельними ділянками, як такі, що порушують право державної власності на землю [4].

Оренда ділянок, що перебувають у комунальній або державній власності, розглядається нами як сектор неринкового обороту землі. Враховуючи, що вони передаються в оренду приватним виробникам сільськогосподарської продукції на основі положень Земельного кодексу (ст. 93, 124, 127) та статей 3–5 Закону, за пе-

вних умов цей сектор може мати вплив на кон'юнктуру ринку приватних ділянок. Для локальних ринків такий вплив є тим більшим, чим більш приваблива оренда державної землі порівняно з приватною. Передача в оренду угідь на більш вигідних (порівняно з ринковими) умовах може використовуватися державою як механізм підтримки виробників, які представляють сектори виробництва продукції, що уособлює «соціальні товари». Проте для сучасних вітчизняних умов така модель є радше теоретичною – ділянки державної власності становлять тільки до 5% орендованих недержавними товаровиробниками сільгоспугідь, що є наслідком намагання органів влади та місцевого самоврядування максимізувати доходи бюджетів від землі незалежно від рівня ділової активності.

Наявна інформація, представлена даними Державної служби статистики, Держкомзему та Міністерства аграрної політики та продовольства, а також вибіркові дослідження умов укладання договорів, дозволяють проаналізувати тенденції провідного для національної економіки сектору обороту прав на земельні ділянки сільськогосподарського використання.

Порівняння даних щодо використання землі з показниками виробництва та законодавчими рамками здійснення різних видів підприємництва свідчить, що вивільнений в процесі аграрної реформи потенціал приватної ініціативи виробника шукає можливостей реалізації через ринок оренди сільгоспугідь. Результати такого пошуку не завжди однозначні, тому їх об'єктивна оцінка є необхідним засобом запобігання надмірно частих змін економічної політики, наслідком яких можуть бути втрати ресурсів та часу набуття вітчизняними виробниками конкурентних переваг на внутрішньому та міжнародних ринках.

Насамперед це стосується орендної плати за землю. Беззаперечна орієнтація вітчизняного цивільного та земельного законодавства на варіант оренди, що характеризується фіксованими, заздалегідь визначеними ставками орендної плати, обмежує економічну активність граничного товаровиробника. Вона звужує можливості нагромадження ним власного капіталу за рахунок використання договорів здольщини та інших форм оренди, а та-

кож підвищує для власника ризик не знайти орендаря земельної ділянки (насамперед це стосується деяких районів західних областей України та депресивних зон).

Як наслідок, кореляційний аналіз ринку оренди сільгосп-угідь свідчить про низьку залежність орендної плати від продуктивності використання землі (зокрема, урожайності та валового збору зернових, які є основною групою культур, вирощуваних на орендованих землях).

Разом із тим, обернена залежність між часткою грошової форми орендної плати, загальною площею орендованих угідь та кількістю укладених договорів ($-0,8303$ та $-0,7708$ відповідно) свідчить, що для орендарів з малим рівнем забезпеченості капіталом оренда на умовах здольщини могла б стати додатковим шансом на поступове зміцнення господарств. Це дозволило б підвищити рівень конкуренції в галузі за рахунок малих та середніх товаровиробників, які могли б оптимізувати на цій основі витрати на оренду землі. Звичайно, законодавчий дозвіл на здольщину означає можливість солідарної відповідальності власника землі за результати господарювання. Упередження ж щодо неї не виправдані з огляду на суттєву диференціацію здатності виробників забезпечити плату за землю на локальних ринках України.

Низький рівень залежності між урожайністю та площею орендованих земель (коефіцієнт кореляції становить $-0,3914$) означає, що попит виробника на ринку оренди угідь залежить від оцінки урожайності тільки на 15,3% і на 84,7% – від інших факторів. Такі показники підтверджують, що скорочення попиту на землю – не стільки ознака інтенсифікації її використання, скільки показник неготовності більшості підприємств до зростання орендної плати в результаті рішень держави. Про це свідчить значима кореляція сплачуваності орендної плати з урожайністю і валовим збором зернових ($0,6843$ та $0,7287$ відповідно). Вона відображає надмірну залежність типового вітчизняного виробника від погодних умов та часткове перекладання відповідних ризиків на власників землі.

На користь такого висновку свідчить також залежність між сплачуваністю орендної плати та площею угідь, орендованих у

2000–2010 рр. (–0,7314). Тобто, площа орендованих угідь на 53,5% залежить від сплачуваності орендної плати, що є свідченням неготовності більшості виробників забезпечувати підвищення державою мінімальної ціни залучення землі. Порівняно більша позитивна залежність спостерігається між продуктивністю (урожайністю) використання землі і мінімальним рівнем орендної плати (0,5833). Це свідчить, що безпосереднім чинником її підвищення є очікування політиків щодо економічного зростання, спричинені урожайністю в сприятливі роки.

Мінімальна відмінність показників продуктивності відносно часток договорів, укладених на ринку оренди угідь правонаступниками КСП, фермерськими господарствами та «іншими» підприємствами підтверджує, що ринковий вплив основних груп сільгоспідприємств майже не залежить від їх здатності підвищити виробничу цінність землі. Зокрема, коефіцієнти залежності між часткою укладених договорів, урожайністю та валовим збором зернових, для групи «інших» підприємств, що значною мірою представляють агрохолдинги, перевищують відповідні показники для фермерських господарств та правонаступників КСП тільки на 2–3%. Отже, зростання валових зборів зерна та впливу України на міжнародних ринках продукції землеробства залежить від сприятливих погодних умов, вдало використовуваних всіма формами вітчизняних сільгоспідприємств. Групою, для якої така залежність виявилася оберненою, є правонаступники КСП. Їх порівняно низьку конкурентоспроможність на ринку землі відображає від'ємне значення коефіцієнта кореляції між часткою укладених договорів та сплачуваністю орендної плати.

Визначені ст. 22 Закону «Про оренду землі» можливості вибору форм орендної плати (грошова, натуральна та відробіткова) дає можливість багатьом орендарям пом'якшувати вплив низької платоспроможності на ринку угідь. В таких умовах норма цієї ж статті про те, що орендна плата за землю встановлюється, як правило, у грошовій формі, залишається механізмом визначення натуральних платежів, переважно використовуваних на ринку (тобто, орендар продає зерно в рахунок орендної плати, нарахованої у грошах).

Як свідчать дані Держземагентства, структура орендної плати розвивається в напрямі зростання частки грошових виплат – з 2000 р. вона зросла вдвічі. Об’єктивною причиною такої тенденції виступають демографічні процеси – зростає чисельність власників-спадкоємців, які проживають у містах. Крім того, дають результати застереження, що сплата орендної плати збіжжям пов’язана з недобросовісною поведінкою орендарів (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Динаміка форм орендної плати за сільськогосподарські угіддя у 2000–2010 рр.

| Рік | Форма сплати орендної плати | | |
|------|-----------------------------|------------|--------------|
| | Грошова | Натуральна | Відробіткова |
| 2000 | 13,9 | 77,4 | 8,7 |
| 2001 | 10,4 | 81,8 | 7,8 |
| 2002 | 8,4 | 83,4 | 8,2 |
| 2003 | 11,5 | 81,1 | 7,4 |
| 2004 | 12,7 | 81,3 | 6,0 |
| 2005 | 14,0 | 81,0 | 5,0 |
| 2006 | 16,6 | 78,8 | 4,6 |
| 2007 | 18,8 | 76,6 | 4,6 |
| 2008 | 22,2 | 74,0 | 3,8 |
| 2009 | 24,6 | 71,6 | 3,8 |
| 2010 | 27,9 | 68,7 | 3,4 |

Джерело: дані Держземагентства України.

Проте залежність частки грошової форми орендної плати від курсу національної валюти свідчить, що позитивні зрушення в цій частині не варто вважати результатом розвитку системних основ договірних відносин. Значима кореляція між видами орендної плати і курсом гривні (0,8365 для грошової та –0,8625 для натуральної форм) свідчить, що позитивна динаміка частки грошових виплат зумовлена не стільки інституційною захищеністю власника землі, скільки зростанням ринкового впливу виробників, орієнтованих на експорт продукції – для них сплата орендної плати девальвованою гривнею значно привабливіша (рис. 3.3).

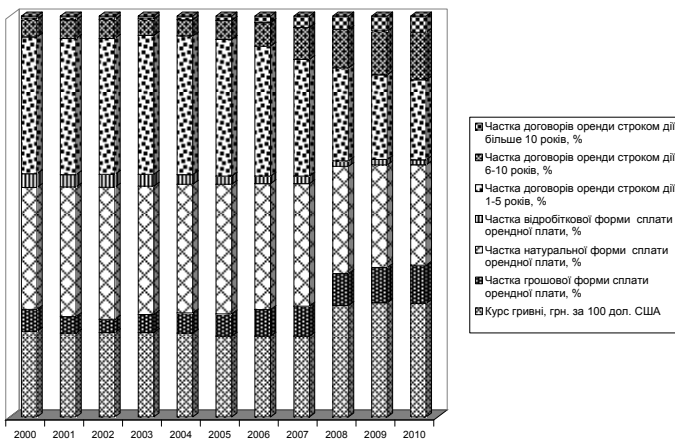


Рис. 3.3. Вплив девальвації гривні на показники ринку оренди сільгоспугідь

Джерело: дослідження автора.

Відповідно до ст. 792 Цивільного кодексу, ст. 93 Земельного кодексу та ст. 21 Закону її розмір, форма і строки внесення орендної плати встановлюються за згодою сторін у договорі оренди. Разом із тим, зазначене положення суттєво коригується Указами Президента України в частині встановлення мінімальної орендної плати – чинна нині норма, встановлена Указом від 19.08.2008 р. № 725, обмежує нижній рівень орендної плати 3% вартості ділянки, визначеної відповідно до законодавства⁴³.

Реальні договори оренди землі часто відображають відповідну реакцію виробників на фактичну неспроможність власників здійснювати земельні поліпшення. Тобто, ототожнення орендної плати та соціальних платежів, викликає пасивний спротив орен-

⁴³ З огляду на положення ст. 201 Земельного кодексу таке формулювання мало б означати, що базою нарахування орендної плати є дані експертної, а не нормативної оцінки, оскільки саме вона використовується при здійсненні цивільно-правових угод. Проте експертна оцінка сама базується на аналізі ринкових ставок орендної плати. Для виконання неринкових норм більш прийнятні неринкові бази розрахунку – це забезпечує адекватні висновки як стосовно коригування державної політики, так і щодо якості оцінки.

даря. На ринку землі політика протекціонізму на користь власників виробничих факторів (хоча вона й має цілком зрозумілі історичні передумови) призводить до втрат самих власників, для яких зростає ризик не знайти покупців (орендарів) їх власності. Тому підтримані інституціями ділова активність та конкуренція – притаманні економіці системні стимули для зростання цін попиту на виробничі фактори (та відповідних зисків держави й місцевих громад у вигляді бюджетних надходжень).

Високий рівень залежності між мінімальним та ринковим рівнем орендної плати відображає вплив встановлюваного державою цінового обмеження на більшість показників ринку оренди угідь. Навпаки, мінімальна залежність показників ринку оренди землі та індексу цін реалізації продукції землеробства зумовлена домінуючим впливом ринкового ціноутворення на продовольство. Такі показники відображають непослідовність вітчизняних ринкових реформ – якщо держава в цілому відмовилася від регулювання цін на сільгосппродукцію, то визначення мінімальних показників плати за виробничі ресурси (включаючи орендну плату за землю), неминуче призводитиме до скорочення їх використання та монополізації ринків окремими групами виробників.

Відповідний коефіцієнт відображає тісний зв'язок зазначених показників (0,9651) і свідчить, що змінність ринкової орендної плати на 93,14% залежить від регулятивних норм і тільки на 6,86% від інших факторів (у т.ч. ринкових). В таких умовах надмірні очікування щодо «чудодейного» впливу ринку землі на майбутні темпи економічного розвитку не тільки не виправдані – вони можуть мати наслідком намагання поліпшити економічні результати вузькоспрямованим регулюванням умов залучення найбільш пасивного фактора виробництва. Може здатися, що згаданий вплив послаблюється в короткостроковій перспективі (зокрема, в 2005–2010 рр.). Проте мінімальне значення відповідного розриву виявляється при представленні орендної плати у доларах США (рис. 3.4).

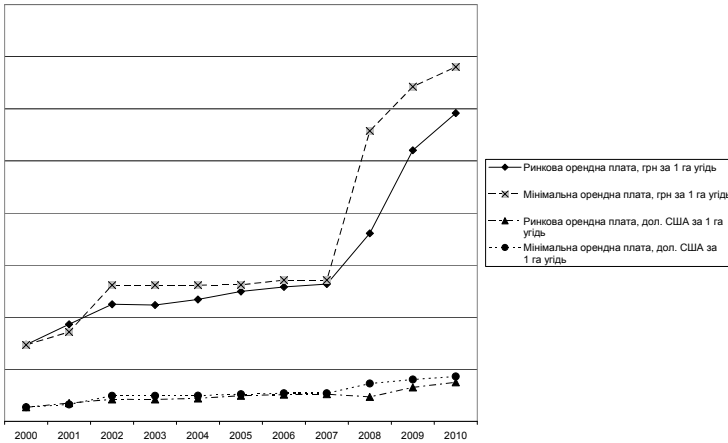


Рис. 3.4. Залежність ринкової та мінімальної орендної плати за землю

Джерело: дослідження автора.

На цінові обмеження ринку деякі орендарі відповідають умовами договорів, що передбачають ігнорування індексів інфляції. Це стосується також перекладання господарських ризиків на власників землі (у формі положень, що пов'язують орендну плату зі зміною умов господарювання).

Реальні доходи власників землі обмежує також неповна сплачуваність орендної плати, що відображається динамікою відповідних показників відомчої звітності Держземагентства. Порушення прав власників у вигляді неповної чи несвоєчасної сплати орендної плати означає не тільки пролонговану негативну реакцію виробників на введення плати за землю, яка пов'язана з відповідними формами адміністративного контролю. Це може розглядатися також як одна з форм реакції виробників на її неринкове підвищення. Політичні рішення щодо орендної плати призводять до скорочення площ орендованої землі. Прикладом може бути реакція виробників на Указ Президента України від 19.08.2008 р. № 725 «Про невідкладні заходи щодо захисту власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)» у частині збільшення мінімального рівня орендної плати від 1,5 до 3% вар-

тості землі. За виключенням припортових районів, воно призвело до скорочення в 2008–2009 рр. посівів на 15–30%, оскільки з урахуванням індексації нормативної грошової оцінки мінімальна орендна плата зросла в 2,4 раза. І хоча ринкова орендна плата зросла тільки в 1,85 раза, динаміка фінансового навантаження на виробників (насамперед, малих) виявилася занадто стрімкою, що в поєднанні з ростом соціальних платежів та цін на виробничі ресурси призвело до обмеження конкуренції на ринку сільськогосподарських угідь. Звичайно, що такі норми полегшують завоювання ринку землі агрохолдингами.

Норми розділу II Закону України «Про оренду землі» про строки дії договорів оренди, індексації орендної плати, форм платежів, а також строків, порядку їх внесення, перегляду тощо також є чинниками ринкового розподілу грошового потоку від землі, які відображаються на показниках вітчизняного ринку сільськогосподарських угідь.

Наприклад, норма про те, що строк дії договору оренди землі не може перевищувати 50 років, покликана захищати інвестиції в довгострокові поліпшення землі. Проте за загального низького рівня привабливості таких інвестицій, вона активно використовується як замітник забороненої купівлі у власність найбільш родючих угідь, що розглядаються як потенційний об'єкт спекуляції. Цьому сприяє визначена ст. 31–32 Закону процедура розірвання договору оренди, яка вимагає суттєвих витрат часу, коштів та зусиль на відповідне судове вирішення питання (особливо в випадках, коли орендар здійснив випереджуючий посів, довгострокові поліпшення тощо). На такі зусилля власник землі нерідко здатен тільки у випадку, коли до них спонукає сильний альтернативний орендар. Для орендодавця, який намагається використати землю для створення власного підприємства, вони часто виявляються невинуватими.

Відповідні очікування орендарів відображаються також активним застосуванням у договорах положень, що наголошують на визначеному статтею 9 Закону їх переважному праві на придбання використовуваних ділянок у власність у разі їх продажу. Зокрема, поширеною умовою договорів оренди є передбачене

законом застереження, що зобов'язує орендодавця повідомляти орендаря про продаж земельної ділянки третій стороні письмово, з відображенням попередньо обумовленої ціни продажу. Деякі договори вимагають наявності письмової відмови орендаря від свого переважного права на купівлю орендованої ділянки.

Це свідчить, що скористатися перевагами ринкової передачі прав на землю намагатимуться не тільки власники, а й орендарі, що виступатиме фактором обмеження активності ринку купівлі-продажу земельних ділянок. Зростання середніх строків договорів оренди підтверджують використання орендарями такої форми захисту власних інвестиційних та спекулятивних інтересів. Якщо в 2000 р. переважна більшість договорів була укладена на строк до 5 років, то до 2010 р. їх частка на ринку зменшилася на 32,2%. Відповідно, аналіз договорів оренди свідчить, що останні роки характеризуються поширенням положень, в яких обумовлюється право орендаря на здійснення капітальних поліпшень землі. Ці роки позначилися стрімкими темпами зростання частки договорів, укладених на 6–10 років та більше (табл. 3.15).

Таблиця 3.15

Динаміка строків договорів оренди у 2000–2010 рр.

| Рік | Укладено договорів оренди у % до загальної кількості на термін: | | | |
|------|---|-----------|------------|-----------|
| | 1–3 роки | 4–5 років | 6–10 років | більше 10 |
| 2000 | 45,7 | 41,2 | 11,3 | 1,8 |
| 2001 | 39,8 | 46,1 | 11,8 | 2,3 |
| 2002 | 34,8 | 51,1 | 12,1 | 2,0 |
| 2003 | 31,0 | 56,8 | 10,4 | 1,8 |
| 2004 | 26,2 | 61,4 | 10,2 | 2,2 |
| 2005 | 23,7 | 61,7 | 11,9 | 2,7 |
| 2006 | 19,4 | 61,8 | 14,8 | 4,0 |
| 2007 | 15,8 | 57,2 | 19,9 | 7,1 |
| 2008 | 12,6 | 51,6 | 26,6 | 9,2 |
| 2009 | 10,0 | 49,0 | 31,0 | 10,0 |
| 2010 | 8,5 | 46,2 | 33,9 | 11,4 |

Джерело: дані Держземагентства України.

Зростання частки договорів оренди строком понад 10 років відображає вплив паралельних тенденцій – інтересу стратегічного інвестора до довгострокових гарантій капіталовкладень в переробну інфраструктуру (у формі доступу до базового виробни-

чого ресурсу «земля») та поступове наростання інвестиційної привабливості підгалузей, що характеризуються іманентною потребою в капітальних поліпшеннях землі (тваринництво, плідівництво, овочівництво відкритого ґрунту тощо). Крім того, певною мірою воно відображає інтерес інвестора до диверсифікації активів через набуття прав, забезпечених договорами оренди сільськогосподарських угідь.

Проте тенденція до зростання строків оренди не завжди свідчить про стійкий інтерес до інвестування у довгострокові земельні поліпшення. Зокрема, випереджаюче зростання частки договорів середньострокової оренди відображає як домінування портфельного варіанту поведінки інвесторів-експортерів на ринку землі, так і низький рівень захисту прав власника.

Норми щодо переважного права орендаря на поновлення договору оренди та процедура їх реалізації добре захищають орендарів, що виправдано з огляду на їх порівняно слабку позицію при оренді ділянок державної та комунальної власності. Але уніфікація цих норм призводить до того, що на ринку оренди приватних ділянок громіздка процедура, визначена ст. 33 Закону, посилює позиції діючих орендарів. Наприклад, відсутність попередніх письмових підтверджень (заперечень) власника може бути інтерпретована на їх користь, що обмежує можливості потенційного конкурента на ринку землі. В цьому випадку більш дієвою була б норма, що поновлення договору оренди визнається недійсним за відсутності його нотаріально посвідчення⁴⁴.

Викладені особливості встановлення орендної плати на вітчизняному ринку угідь виступають дієвим чинником концентрації земельних ресурсів. По-перше, їх наслідком є значима обернена залежність ринкового рівня орендної плати та площі орендованих підприємствами земель. Зокрема, коефіцієнт кореляції орендної

⁴⁴ Випадки, коли нотаріуси посвідчують угоди за відсутності однієї із сторін, а також коли орендарі користуються земельною власністю громадян без їх згоди є кримінальними злочинами та додатковим аргументом проти існуючої громіздкої процедури. Те, що фізична присутність сторін (офіційно уповноважених ними осіб) при укладанні та посвідченні угод має більшу ефективність, ніж будь-яка інша процедура, вочевидь недостатньо усвідомлюється як учасниками земельних відносин, так і законодавцем.

плати, представленої у міжнародній валюті, та площею орендованих угідь (-0,8102), порівняний з відповідним показником для плати, вираженої в національній валюті (-0,7209), відображає більш жорстку обернену залежність попиту на землю для тих вітчизняних сільгосп підприємств, які слабкіше інтегровані в міжнародні ринки сільськогосподарської продукції. Про це свідчить динаміка суб'єктного складу укладених договорів (табл. 3.16).

Таблиця 3.16

Суб'єкти укладання договорів оренди у 2000–2010 рр.

| Рік | Укладено договорів оренди власниками землі %: | | |
|------|---|-------------------------------|------------------------------------|
| | З господарствами, де отримано пай | З фермерськими господарствами | З іншими суб'єктами підприємництва |
| 2000 | 85,1 | 4,3 | 10,5 |
| 2001 | 82,1 | 4,8 | 13,1 |
| 2002 | 78,6 | 5,4 | 16,0 |
| 2003 | 74,4 | 6,3 | 19,3 |
| 2004 | 68,7 | 8,1 | 23,2 |
| 2005 | 62,7 | 9,8 | 27,5 |
| 2006 | 57,6 | 11,2 | 31,2 |
| 2007 | 49,9 | 12,8 | 37,3 |
| 2008 | 43,7 | 13,6 | 42,7 |
| 2009 | 42,2 | 14,0 | 43,8 |
| 2010 | 39,8 | 14,3 | 45,9 |

Джерело: дані Держземагентства України.

Наведені дані, порівняні з коефіцієнтом концентрації землі, розрахованим для групи «інших» підприємств, підтверджують позитивну динаміку експансії зовнішнього по відношенню до галузі капіталу. Якщо темпи концентрації землі фермерськими господарствами відображаються зростанням у 2000–2010 рр. їх частки в усіх укладених підприємствами договорах оренди на 10%, то для «інших» підприємств таке зростання становило близько 35%. При цьому динаміка попиту на землю підприємств- правонаступників КСП була від'ємною і мала найбільш значимі (по групах підприємств) наслідки – за вказані роки частка укладених ними на ринку оренди договорів зменшилися більше ніж удвічі (від 85,1 до 40,3%).

Висновок про те, що вітчизняний ринок оренди сільськогосподарських угідь на національному рівні являє собою середовище мо-

нополістичної конкуренції покупців, а на локальному рівні – олігопсонію (подекуди й монопсонію), підтверджується зміною кількості договорів оренди та площ, охоплених ними угідь (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

**Динаміка попиту на ринку оренди сільгоспугідь
у 2000–2010 рр.**

| Показники | Рік | | | | | | |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Укладено договорів, тис. | 5588,8 | 4822,0 | 4502,6 | 4458,1 | 4629,1 | 4613,6 | 4620,2 |
| Площа орендованих земель, тис. га | 22372 | 18759 | 17700 | 17358 | 17669 | 17479 | 17877 |

Джерело: дані Держземагентства України.

Коефіцієнт кореляції між ринковим рівнем орендної плати, вираженої у міжнародній валюті, та кількістю договорів оренди за визначений період становить $-0,7490$, відображаючи вплив законодавчих рішень на вибуття частини власників з ринку оренди угідь. І хоча відповідний коефіцієнт детермінації (56,1%) свідчить про несамостійність такого впливу, проте для власників ділянок, які в результаті паювання отримали землю порівняно нижчого рівня родючості, чи з менш вигідним місцем розташування, він є відчутним чинником ризику не знайти орендаря. У свою чергу, коефіцієнт кореляції ринкової орендної плати та площі орендованих угідь становив $-0,8031$, відображаючи обернену залежність цих показників.

Ще одним негативним наслідком політики «дорогої землі» є додаткове обмеження інвестиційної привабливості родючих ділянок з порівняно гіршим місцем розташування – нормативна оцінка землі як база розрахунку мінімального рівня орендної плати не передбачає експліцитного врахування цього найбільш важливого фактора формування цінності землі. Це негативно впливає на активність орендарів у районах, які стали депресивними після проведення економічної оцінки землі 1986-1988 рр. (її показники покладено в основу нормативної грошової оцінки) – вони змушені платити ціну залучення землі, що не відповідає її дохідності (рис. 3.5).

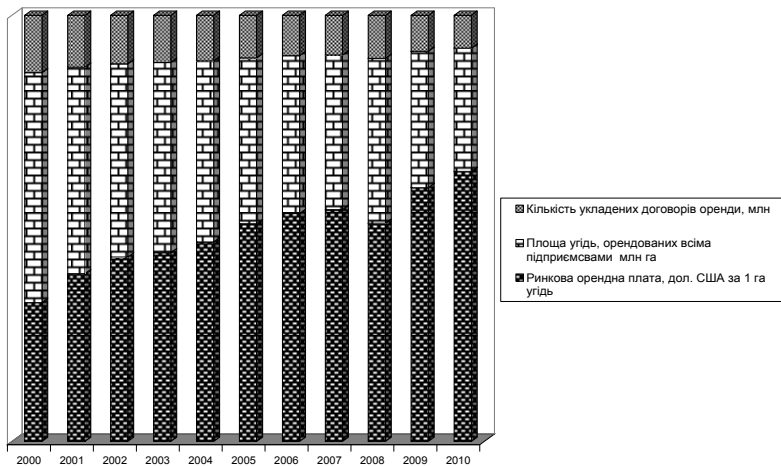


Рис. 3.5. Залежність попиту на землю від мінімальної орендної плати

Джерело: Дослідження автора.

Спадна динаміка кількості договорів оренди та охоплених ними площ відповідає інтересам домінуючої на національному рівні групи учасників ринку землі, яка поступово, монополізуючи ринок, зумовлює підтримку тенденції до скорочення використання землі підприємствами. Граничні ж підприємства «борються» за землю як екстенсивно використовуваний фактор виробництва доти, поки не досягають граничної платоспроможності, визначеної їх статусом конкуруючих аутсайдерів на ринках сільгосппродукції та засобів виробництва.

Як наслідок, зростання строків дії договорів оренди та частки грошової форми орендної плати супроводжується тенденціями, які свідчать про намагання перекласти частину ризиків землекористувачів на власників землі:

- в договори включаються положення, згідно з якими орендна плата може переглядатися з огляду на зміну кон'юнктури ринків;

- часто наявне намагання якомога довше відтягнути критичний термін сплати орендної плати;

- пеня за несвочасне внесення орендної плати встановлюється в розмірах, вигідних для землекористувача (поширена ставка пені становить 0,01% за один день затримки виплат). Якщо порівняти її з обумовленими багатьма договорами продовженими строками сплати, очевидними є використання орендарями переваг леввериджу;

- натуральна форма сплати орендної плати дає змогу деяким орендарям завищувати розрахункову ціну збіжжя, яке до того ж може не відповідати задекларованим стандартам якості тощо.

У більшості випадків положення договорів, що відображають намагання орендарів мінімізувати тиск соціальних зобов'язань, є відповіддю на жорстке законодавство, яке обмежує джерела накопичення власного капіталу за рахунок додаткового доходу від землі. Тому договори, наведені як приклад спонтанного впровадження ринком солідарної відповідальності власника, можна розглядати проявами спричиненої реальними економічними потребами здольщини, не передбаченої законодавством про оренду землі.

Подекуди договори містять невідповідні законодавству положення про право орендаря передавати ділянку в суборенду без погодження з власником, що свідчить про відповідні потреби користувачів у випадках фізичної відсутності орендодавця. Також орендарі намагаються обумовлювати своє право на продаж земельних поліпшень, зокрема багаторічних насаджень, що засвідчує інтерес професійного інвестора до здійснення таких поліпшень з метою отримання прибутку на ринку від їх продажу. Поступово зростає кількість договірних умов, що відображають інтерес орендарів до використання права оренди як власного нематеріального активу – можливість його застави обумовлюється договірними положеннями.

Положення договорів щодо покладання на орендодавця відповідальності за належне інформування орендаря про фізичний

стан і правовий режим даної ділянки копіюють норми ст. 24 Закону України «Про оренду землі» і відображають намагання зменшити ризики недостатньої інформованості. Разом із тим, вони передбачають рівень інформованості власників, що не відповідає умовам набуття ними права власності, яке не передбачало проведення додаткових вишукувань та відображення відповідної інформації в кадастровій документації [137].

Переважаюче покладання ризику знищення або пошкодження ділянки на власника є відображенням відповідних положень Закону України «Про оренду землі». Спонукальним мотивом при цьому виступають витрати страхування змін її характеристик, що в більшості випадків не обумовлюють причини пошкоджень. Оскільки орендодавці зазвичай не несуть витрат із страхування, договори містять умови, згідно з якими страхування об'єкта оренди не здійснюється. При цьому обумовлюється право другої сторони застрахувати ділянку у випадку необхідності, з наступним відшкодуванням страхових витрат власником. Вочевидь реальна значимість цих передбачених законодавством застережень пов'язана з тим, що орендарі розглядають можливість передачі та застави права оренди.

Догори оренди земельних ділянок для використання під багаторічними насадженнями (зокрема виноградниками), термін договору яких визначений на рівні 25 років і більше, найчастіше зустрічаються в Одеській, Херсонській областях та Автономній Республіці Крим. Для них визначення орендної плати як відсотка від грошової оцінки може перешкоджати її авансовій сплаті.

Це стосується, зокрема, положень договорів, які містять застереження, що попередня сплата орендної плати не може здійснюватися більше ніж на один рік. Вони не відповідають природі фіксованої орендної плати, яка є авансовим, не залежним від результатів використання землі, платежем. За певних умов її попередня (повна чи часткова) сплата може виявитися прийнятним інструментом мінімізації ризиків як для орендаря, так і для власника землі.

Проте причиною їх включення в договори є встановлення державою мінімальних рівнів орендної плати у відсотках від нормативної грошової оцінки, яка підлягає індексації згідно зі ст. 289 Податкового кодексу України, що свідчить про історичну минуцність механізму прив'язки орендної плати до рівня податкової оцінки. Адже в умовах розвинутого ринку нерухомості, що характеризується наявністю належно організованої системи податкової оцінки, ситуація виглядає з точністю до навпаки – ринкові ставки орендної плати є невід'ємною складовою інформаційної бази визначення оподаткованої цінності землі [260, 379, 333, 382, 403, 440].

Наведені нижче дані відображають вплив факторів, що стосуються земельних відносин і стали чинниками розвитку процесу концентрації сільгоспугідь в Україні.

Перший з них – зумовлене сприятливою кон'юнктурою ринків сільгосппродукції, бажання політиків забезпечити голоси сільських виборців за рахунок збільшення обов'язкових для товаровиробників платежів.

Другий – коливання курсу національної валюти, що доповнювалося податковим тиском на виробника. Вони призвели до виходу з галузі граничних виробників, витрати яких формуються на основі екстенсивного використання землі, найманої праці та імпортованих засобів виробництва. Відтак, створення експортерами залежних підприємств не зустріло активної конкурентної протидії [315].

Обернена залежність між мінімальним рівнем орендної плати та впливом на ринку, представленим часткою орендованих угідь, стосується насамперед підприємств, які використовують до 3000 га угідь (таблиця 3.18)⁴⁵.

⁴⁵ Групування підприємств, здійснюване Держстатом ускладнює аналіз концентрації землі. Оскільки підприємства групуються не за економіко-інституційним статусом, а по площі угідь, що є наслідком такого статусу, то аналіз частково посиляється сам на себе. Проте, якщо не ставити невинуватих вимог до точності, то його результати прийнятні для коригування економічної політики.

Динаміка ринку оренди землі в 2005–2010 рр.⁴⁶

| Показники | Рік | | | | | |
|--|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Мінімальна орендна плата, грн за 1 га угідь | 131,0 | 135,57 | 135,57 | 278,79 | 321,20 | 340,12 |
| Ринкова орендна плата, грн за 1 га угідь | 124,7 | 129,0 | 131,8 | 180,5 | 260,2 | 295,80 |
| Мінімальна орендна плата, дол. США за 1 га угідь | 25,94 | 26,85 | 26,85 | 36,21 | 40,22 | 43,0 |
| Ринкова орендна плата, дол. США за 1 га угідь | 24,69 | 25,54 | 26,1 | 23,44 | 32,59 | 37,4 |
| Частка землекористувачів підприємств площею до 3000 га | 65,1 | 64,0 | 61,6 | 58,1 | 56,5 | 54,6 |
| Частка землекористувачів підприємств площею >3000 га | 34,9 | 36,0 | 38,4 | 41,9 | 43,5 | 45,4 |
| Частка землекористувачів підприємств площею >5000 га | 14,8 | 15,3 | 17,8 | 22,4 | 24,7 | 27,2 |
| Частка землекористувачів підприємств площею >7000 га | 6,3 | 7,3 | 9,5 | 13,8 | 15,8 | 18,3 |
| Частка землекористувачів підприємств площею >10000 га | 2,5 | 3,3 | 4,4 | 8,1 | 9,7 | 11,4 |

Джерело: розраховано автором згідно з офіційними даними.

Для більших підприємств обмеження нижнього рівня орендної плати та девальвація гривні виступають як стимули концентрації землі. Якщо додати регуляторні обмеження ринків продукції землеробства (насамперед, у частині експорту), то малий і середній виробник дійсно може здатися неефективним. Проте насправді такий висновок означав би перекладання на нього наслідків неефективної (в частині розвитку конкуренції в галузі) політики (рис. 3.6).

⁴⁶ Показники мінімальної орендної плати в 2005–2007 рр. (1,5% від вартості ділянки відповідно до Указу Президента України від 13.09.2002 р. №830) розраховані на основі нормативної грошової оцінки сільгоспугідь, з урахуванням індексації. Показники мінімальної орендної плати в 2008–2010 рр. розраховані на тій же базі з урахуванням вимоги Указу від 19.08.2008 р. №725, що визначив мінімальну орендну плату на рівні 3% від нормативної грошової оцінки землі. Ці показники не враховують структуру зданих в оренду угідь (через відсутність відповідних статистичних даних). Проте вони достатні для відображення впливу нормативно-правових актів на ринковий рівень орендної плати за землю.

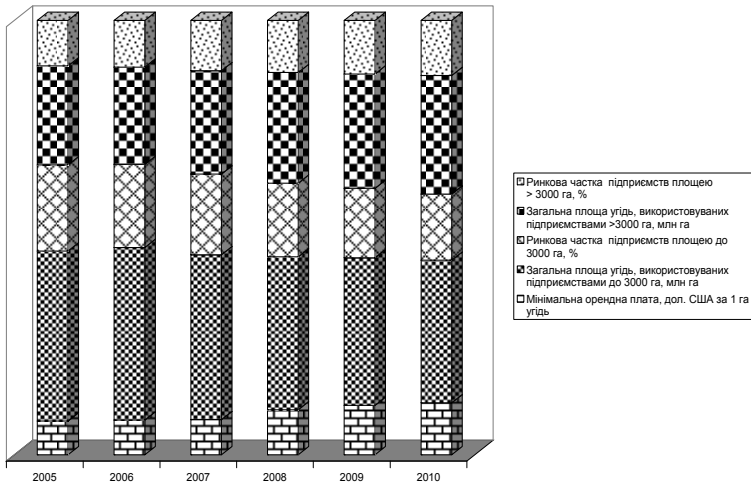


Рис. 3.6. Вплив мінімальної орендної плати на концентрацію землі

Джерело: дослідження автора.

Для наочного відображення синергетичного впливу політики «дорогої землі» та девальвації гривні, на рис. 3.7 динаміка орендної плати представлена в доларах США, а концентрація відображає ринкову реакцію двох головних груп підприємств, площі угідь яких становлять до 3000 га та більше. Значимою є також залежність між рівнем мінімальної орендної плати, часткою та кількістю малих підприємств на ринку оренди землі.

Зокрема, найвища обернена залежність між мінімальним рівнем орендної плати та площею залученої у виробництво землі спостерігається для підприємств, які використовують до 500 га угідь: $-0,9747$. Показник негативного впливу встановлюваного державою мінімального рівня орендної плати на їх кількість становить $-0,95763$. Значно нижчим є коефіцієнт оберненої залежності між *ринковою* орендною платою та чисельністю вказаних підприємств ($-0,6598$), що відображає порівняно малу готовність землевласника використати землю як капітальний актив створення власного приватного підприємства (рис. 3.7).

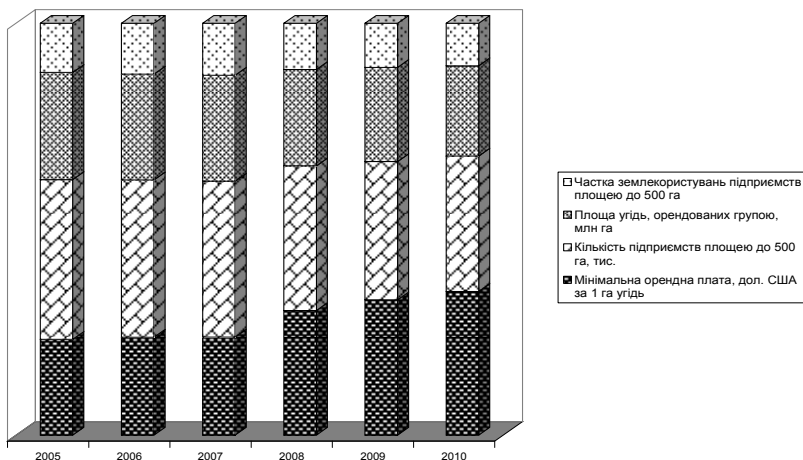


Рис. 3.7. Залежність підприємств до 500 га від мінімальної орендної плати

Джерело: дослідження автора.

Позитивна залежність між мінімальною орендною платою, кількістю підприємств та загальною площею угідь проявляється у господарств, які використовують понад 3000 га землі. Коефіцієнт, що відображає обернену залежність для підприємств, які використовують менше 3000 га угідь становить $-0,9558$ (табл. 3.19).

Таблиця 3.19

Вплив мінімального рівня орендної плати на перерозподіл ринку землі⁴⁷

| Групи підприємств з площею угідь | Показники залежності | | |
|----------------------------------|----------------------|---------|---------|
| | МОП/КП | МОП/ПО | МОП/ЧПО |
| До 100 га | -0,9149 | -0,9297 | -0,7923 |
| До 500 га | -0,9576 | -0,9747 | -0,6576 |
| До 1000 га | -0,9474 | -0,9032 | -0,9816 |
| До 2000 га | -0,9195 | -0,8160 | -0,9224 |
| До 3000 га | -0,9120 | -0,9280 | -0,9558 |
| Понад 3000 га | 0,8386 | 0,9900 | 0,9704 |

Джерело: дослідження автора

⁴⁷ Тут МОП – мінімальна орендна плата; КП – кількість підприємств, ПО – площа угідь, використовуваних групою сільгоспдприємств; ЧПО – частка групи підприємств в загальній площі використовуваних угідь.

Відповідний коефіцієнт детермінації свідчить, що скорочення землекористувань таких виробників на 91,35 % залежить від зростання мінімальної орендної плати. Тобто, орієнтовані на експорт великі виробники отримують додаткову преференцію у вигляді посиленого девальвацією негативного впливу мінімальної орендної плати на ринкову силу малих та середніх сільгосп підприємств. Те, що вертикально-інтегровані структури активно використовують таку ситуацію (включаючи прояви неекономічної конкуренції) є, в кінцевому рахунку, наслідком рентоочікувальних настроїв, на які відгукуються політики.

Деталізований по групах, виділених Державною службою статистики, кореляційний аналіз за 2005–2010 рр. свідчить, що позитивний вплив мінімального рівня орендної плати на посилення своїх позицій на ринку оренди угідь відчувають підприємства площею 50-100 га (малі поглиначі) та землекористувачі, що використовують більше ніж 4000 га.

Проте такий висновок не означає заперечення платності землекористування як спонукального мотиву до ефективного використання землі. Йдеться про те, що орендна плата має зростати на основі розвитку договірних відносин, який ґрунтується на конкуренції виробників і забезпечує залежність платежів за землю від продуктивності її використання. Відтак, зростання ціни попиту на землю є наслідком адекватної оцінки орендарем її факторного внеску, що підтверджується ростом орендної плати в періоди незмінності її мінімальних ставок.

Підтвердження результатами кореляційного аналізу ринку оренди землі позитивної залежності концентрації землеволодінь від політики «дорогої» землі не означає також, що вона є самостійним фактором безпрецедентного в історії розвитку вітчизняного та світового сільського господарства ефекту масштабу землекористування. Той же аналіз свідчить, що ще більш впливовим чинником падіння сили граничних підприємств на ринку землі є підвищення державою мінімальної заробітної плати. Відтак, обов'язкові платежі проявляють себе як найбільш дієві чинники зростання витрат виробників, наслідком якого є концентрація

земельних ресурсів на вітчизняному ринку оренди сільгоспугідь. Про це свідчать показники значимої оберненої залежності між мінімальною орендною платою за землю та наявністю енергопотужностей, які можна вважати відображенням капіталоозброєності підприємств (рис. 3.8).

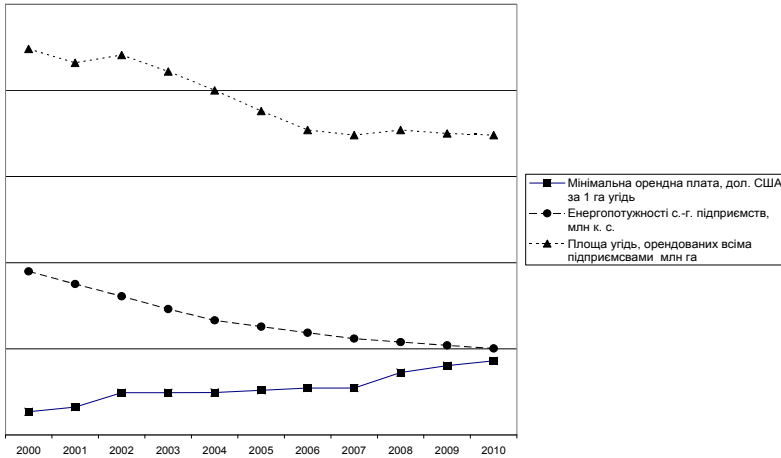


Рис. 3.8. Взаємозалежність мінімальної орендної плати, капіталоозброєності та площі орендованих підприємствами угідь

Джерело: дослідження автора.

Мінімальна орендна плата обмежує нагромадження власного капіталу та призводить до зменшення попиту на землю внаслідок вимивання фінансових джерел на придбання типовими користувачами капітальних засобів виробництва.

На зростання обов'язкових платежів землекористувачі відповідають скороченням використання землі та намаганням подовжити договори оренди. Обернена залежність площі орендованих земель та сплачуваності орендної плати грошми ($-0,7314$) свідчить, що можливості зменшення орендарями економічної ваги орендної плати шляхом її сплати збіжжям, подовження строків виплат тощо, не варто перебільшувати.

Незважаючи на критичні застереження відносно подальшого розвитку вітчизняного ринку землі, значима обернена залежність

сплачуваності орендної плати та площі залучених виробниками угідь свідчать, що *ринок землі у вітчизняній сільськогосподарській галузі відбувся – у цілому землекористувачі сприйняли жорстку логіку принципу платності землекористування*. Відповідні показники кореляції свідчать, що найдисциплінованішими платниками орендної плати виступають фермерські господарства – вочевидь це є вагомим чинником поступового зростання їх впливу на ринку оренди (рис. 3.9).

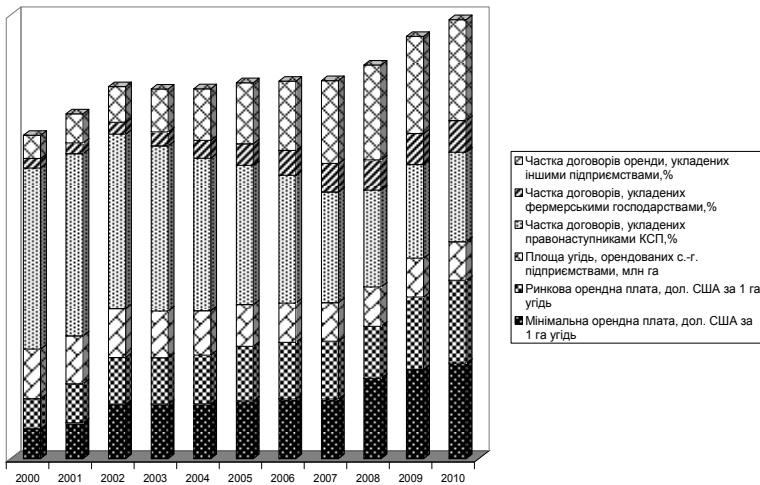


Рис 3.9. Вплив орендної плати на перерозподіл ринку оренди сільгоспугідь

Джерело: дослідження автора.

Позиція трьох головних груп орендарів (правонаступників КСП, фермерських господарств та «інших» підприємств) залежить також від стійкості національної валюти.

Найменшу залежність в даному випадку демонструють фермерські господарства (коефіцієнт кореляції 0,6650), велика чисельність та мобільність яких у частині залучення власних паїв та праці членів господарств, форм сплати орендної плати, робить їх головною силою, що впливає на відмінність (хай і невелику) між мінімальним та ринковим рівнем орендної плати й групою, найменш залежною від девальвації національної валюти.

Для правонаступників КСП девальвація валюти – значимий чинник скорочення їх присутності ($-0,7279$), тоді як для «інших підприємств» її вплив є одним з найсуттєвіших мотивів присутності на ринку оренди сільгоспугідь ($0,7308$). Це додаткове підтвердженням того, що дана група представлена переважно підприємствами експортерів.

У цілому, кореляційний аналіз підтверджує порівняну слабкість правонаступників КСП на ринку оренди сільськогосподарських угідь. Відповідні коефіцієнти кореляції свідчать, що саме правонаступники КСП є переважними «донорами» орендованих земель для холдингових господарств, які входять до групи «інших».

Разом із тим, варто зауважити, що показники ринкової сили зазначених груп орендарів, розраховані на основі кількості укладених ними договорів оренди, не можуть розглядатися як повний відповідник розподілу площ орендованих угідь. У випадку з фермерськими господарствами, зростання їх впливу на ринку оренди сільськогосподарських угідь, представлене часткою в укладених договорах, не повністю співвідноситься з динамікою площі використовуваних угідь⁴⁸.

Це підтверджують коефіцієнти кореляції між часткою основних груп землекористувачів в укладанні договорів оренди та загальною площею орендованих угідь – впливовість фермерських господарств та «інших» підприємств зростає не тільки завдяки поглинанню землекористувань малих підприємств та правонаступників КСП, а й як наслідок довгострокової тенденції до зменшення загальної площі залученої землі (рис. 3.10).

⁴⁸ Інформація Держземагентства стосовно договорів оренди, укладених різними групами господарств, не відображає їх частку у площі орендованих угідь, а дані Державної служби статистики щодо використовуваних ними площ угідь стосуються не тільки орендованих ділянок приватної власності. Тому у розрахунках ми змушені умовно приймати дані Державної служби статистики стосовно розподілу площ, використовуваних окремими групами підприємств як такі, що пропорційно співвідносяться з їх часткою на ринку оренди землі. Таке припущення не надто далеко від істини, проте воно вимагає окремих застережень у випадку з господарствами, землекористування яких включають ділянки, які є власністю співвласників підприємств, а також ділянки державної власності, надані для ведення фермерського господарства.

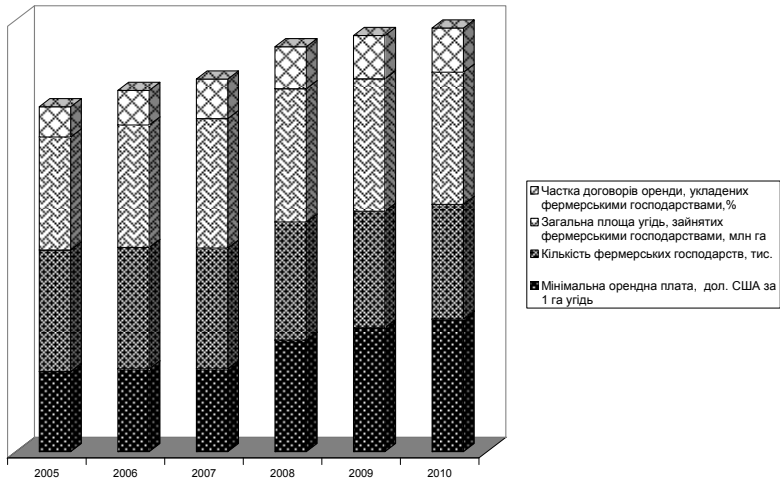


Рис 3.10. Вплив мінімальної орендної плати на концентрацію землі фермерами

Джерело: дослідження автора.

Однак такі застереження не можуть змінити загальний висновок про те, що підприємницька ініціатива організаторів виробництва, реалізована у формі фермерських господарств та холдингових підприємств, більшою мірою відповідає жорстким умовам ринку. Інша справа, що ринкова атрактивність холдингових підприємств порівняно з фермерськими господарствами базується переважно на використанні *короткострокових* тенденцій динаміки прибутковості сільськогосподарських земель.

Характер та структура наявних нині статистичних та інших публічних даних щодо вітчизняного ринку оренди сільськогосподарських угідь обмежує можливості аналізу важливих аспектів його функціонування. Насамперед це стосується рівня трансакційних витрат на здійснення ринкових угод щодо переходу прав на земельні ділянки. На жаль, більшість з них, включаючи витрати на реєстрацію договорів оренди землі, не можуть бути предметом коректного статистичного аналізу з огляду на відсутність систематизованих даних як на загальнодержавному, так і на міс-

цевому рівнях. Офіційно розцінки за реєстрацію залишаються незмінними вже кілька років. Вони розроблені на виконання постанови Кабінету Міністрів України від 01.11.2000 р. № 1619 «Про затвердження Порядку виконання земельно-кадастрових робіт та надання послуг на платній основі державними органами земельних ресурсів» та затвержені спільним наказом Держкомзему, Мінфіну та Мінекономіки № 97/298/124 від 15.06.2001 р., зареєстрованим в Міністерстві юстиції України «Про затвердження розмірів оплати земельно-кадастрових робіт та послуг». Разом із тим, зміст зазначеного документа та запити народних депутатів України, які посилалися на періодичне встановлення органами, відповідальними за реєстрацію, не виправданих доплат, свідчать, що на місцевому рівні протекціоністське його спрямування активно використовувалося для розподілу ринку відповідних послуг. Як наслідок, наявна диференціація й динаміка відповідних показників може впливати на частку договорів, що легітимізуються шляхом державної реєстрації. Подібні проблеми значною мірою стосуються також й оплати послуг нотаріусів та інших статей трансакційних витрат на ринку землі. Доступним за існуючих умов інструментом визначення впливу трансакційних витрат є кореляційний аналіз залежності частки зареєстрованих договорів від рівня мінімальної та ринкової орендної плати. Відповідні коефіцієнти свідчать, що зростаючий рівень орендної плати в цілому негативно впливає на готовність офіційно реєструвати договори. Це підтверджує неофіційну інформацію про те, що на зростаючі соціальні зобов'язання підприємства реагують шляхом часткового переходу в тіньовий сектор ринку оренди землі, який характеризується як наявністю незареєстрованих договорів (часто посвідчених на рівні сільради), так і їх можливою відсутністю.

Отже, вимоги законодавства щодо реєстрації договорів оренди (ст. 125 Земельного кодексу, ст. 8, 18, 20 Закону України «Про оренду землі»), страхування об'єкта оренди тощо є чинником рівня трансакційних витрат учасників договірних відносин і впливають на їх рішення та поведінку на ринку оренди сільгосп-

угідь. Актуальність досліджень конкретних форм реалізації норм щодо відшкодування витрат та втрат сторін договору оренди (ст. 12, 15, 24, 27-30, 34, 36), погодження умов набуття та використання права оренди з власником та третіми сторонами, також зумовлена їх впливом на кон'юнктуру ринку.

Викладене підтверджує, що низький ринковий попит на використання права оренди в Україні як фінансового активу землекористувачів є наслідком умов реалізації прав власників землі – можливості власника щодо гарантування зобов'язань визначають дохідність часткових прав на землю.

Стаття 93 Земельного кодексу визначає, що орендована земельна ділянка або її частина може за згодою орендодавця передаватись орендарем у володіння та користування іншій особі (суборенда). Ця норма зумовлює ринкову привабливість права оренди. Якщо рівень грошового потоку, який можна віднести на землю (її факторний внесок) у прогнозованій перспективі перевищуватиме ринковий рівень орендної плати за неї, це означатиме привабливість доступу до земельних ресурсів на умовах суборенди або відчуження права оренди. Можливості відчуження, передачі в заставу та спадщину права використовувати земельну ділянку на умовах, визначених договором оренди, передбачені частиною 5 цієї ж статті (разом із тим, передбачене нею внесення права оренди до статутного фонду *власником земельної ділянки* не має ніякого відношення до використання переваг орендаря на ринку фінансів. Воно мало б відображати право власника вносити дисконтований дохід від землі, гарантований йому договором оренди, до статутного фонду *інших* підприємств, оскільки орендар не може формувати фонд гарантування за рахунок власних зобов'язань).

Використання права оренди як нематеріального активу забезпечують також норми цивільного та фінансового права України. Це стосується насамперед положень Цивільного кодексу (ст. 576), Закону України «Про заставу» (ст. 4), Закону України «Про іпотеку» (ст. 4). В Україні в цілому створені законодавчі підстави таких шляхів реалізації права оренди та інших порівняних до

нього прав (емфітевзису), а низький рівень їх використання відображає вирішальний вплив недостатньої захищеності права самого власника. Алгоритм визначення вартості права оренди, передбачений розділом VIII Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 р., свідчить, що масове вилучення власниками всього факторного внеску землі у вигляді орендної плати, а тим більше привласнення ними частини прибутку типового виробника (від'ємна рента), призводить до від'ємної вартості права оренди (користування) для граничних землекористувачів, що стимулює їх вихід з галузі та скорочення використання землі в цілому. Відтак, неринкове (на основі рішень законодавця) зростання орендної плати за землю призводить до того, що право оренди стає занадто ризикованим об'єктом обороту та, відповідно, застави – звужується коло потенційних покупців, попит яких забезпечує його ринкову ліквідність.

Зазначена модель діє в Україні на даному історичному етапі й пояснює посиловану тенденцію до концентрації землі великими підприємствами та агропромисловими об'єднаннями (холдингами). Її зворотною стороною є те, що залучені інвестиції використовуються холдингами насамперед на розширення площ використовуваних угідь, а не на їх капітальні поліпшення.

У цілому, аналіз вітчизняного ринку оренди сільгоспугідь свідчить:

- концентрація земельних ресурсів є наслідком історично зумовленого несприятливого характеру вітчизняних інституцій та демографічної кризи, що підриває фізичні джерела конкуренції організаторів сільгоспвиробництва. Вони доповнюються політикою, спрямованою на задоволення патерналістських очікувань залежних від бюджету суспільних груп та структурою оподаткування;

- більша значимість рівня орендної плати для неінтегрованих підприємств призвела до випереджаючих (порівняно з поглинанням холдингами) темпів скорочення

землекористувань. Результатом стала порівняно стійка тенденція до падіння попиту підприємств на землю;

- періодичне підвищення державою мінімальної орендної плати та бази її розрахунку (нормативної грошової оцінки) є чинником «виштовхування» з галузі граничних виробників (насамперед, малих фермерів);

- динаміка концентрації землі відповідає темпам зростання мінімальної орендної плати, загальної собівартості виробництва та девальвації вітчизняної грошової одиниці.

Існуюча структура та динаміка вітчизняного ринку сільгосп-угідь зумовлена тим, що експортери отримали максимум переваг, які дали їм змогу спрямувати інвестиційні ресурси в аграрний комплекс. Для завоювання ринку оренди землі їм, як правило, непотрібно пропонувати орендну плату, вищу за типових виробників – виходу з галузі граничних підприємств сприяють підвищення рівня обов'язкових платежів та девальвація гривні. Стосовно посилянь на те, що агрохолдинги забезпечують вищу орендну плату, то вони не враховують двох суттєвих моментів: по-перше, такі випадки стосуються насамперед угідь, вигідно розташованих щодо транспортної інфраструктури; по-друге, холдинги зазвичай пропонують вищу орендну плату за більш довгострокові договори оренди. Часто договори зі строком дії 49 років передбачають плату на 20% вищу порівняно з укладеними на 5 років. Відтак, пропонуючи більш привабливі для поточних умов ставки орендної плати, холдинги отримують переваги значно нижчої поточної вартості права власника на повернення ділянки.

При продовженні існуючих тенденцій на вітчизняних та міжнародних ринках продукції та виробничих ресурсів, а також при наполяганні держави на політиці «дорогих» виробничих факторів, ринок оренди залишиться безальтернативним механізмом залучення землі у виробництво. Більшість підприємств будуть позбавлені ресурсу купівлі права власності на неї з метою формування приватного ядра своїх землекористувань.

У зв'язку з цим актуальним для вітчизняних умов розвитку ринку оренди сільськогосподарських земель видається застере-

ження М. Ротбарда, що: «...встановлення величини орендної плати державними чиновниками – це практично еквівалент повної націоналізації землі» [298, § 4.6]. Воно може призвести до домінування в галузі нехарактерної для неї монополістичної конкуренції, супроводжуваної надмірною концентрацією земельних ресурсів та невиправданим зростанням ризиків країни на міжнародних продовольчих і фінансових ринках.

Угоди щодо ринкової передачі права власності на земельні ділянки сільськогосподарського використання обмежені в Україні перехідними положеннями Земельного кодексу. Разом із тим, вони здійснювалися в Україні до введення прямої їх заборони. Звітність Держкомзему зафіксувала певну кількість таких угод. Згідно з цими даними, в Україні здійснено 1278 тис. переходів права на земельну частку (пай), що становило 18,5% кількості отриманих сертифікатів. Переважна більшість з них (91%) стосується неринкової операції спадкування. Оцінка активності її використання з метою приховування продажів унеможливується відсутністю офіційних даних щодо кількості підтверджених родинних зв'язків між спадкодавцями та спадкоємцями. Невідомі факти «організованого» використання спадкування як механізму прихованої купівлі-продажу.

По-друге, у виключних випадках такі угоди здійснюються й досі. До переліку легітимних умов їх укладання слід віднести продаж земельних часток (паїв) спадкоємцями, що є іноземними громадянами – ст. 81 Земельного кодексу зобов'язує іноземців протягом одного року відчужити це право, тому в поодиноких випадках такі трансакції здійснюються в судовому порядку. Звичайно, що це призводить до додаткових трансакційних витрат (насамперед, для продавця). Крім того, механізм вилучення для суспільних потреб також передбачає оформлення договору купівлі-продажу між власником і покупцем, уповноваженим державою (місцевою громадою).

Більш придатні для приховування реальних продажів операції дарування склали на 01.10.2010 р. 95,5 тис. випадків, або 1,4% загальної кількості виданих сертифікатів. Операції міні, які мали

перспективи використання як заміниці реальної купівлі-продажу, втратили привабливість з прийняттям відповідних поправок до Земельного кодексу. Здійснено 2,8 тис. таких трансакцій, що становить 0,2% усіх переходів прав на земельні паї.

Укладено також 14,2 тис. нотаріально посвідчених договорів продажу сертифікатів на право на земельну частку (пай), що становить 1,1% зареєстрованих трансакцій (0,2% загальної кількості виданих сертифікатів).

Тому прийняте законодавцем рішення про заборону відчуження земельних часток (паїв), а також відповідних земельних ділянок, виділених на місцевості, було відповіддю на прояви поширеного в суспільстві остракізму до невідомої (забутої) форми реалізації права приватної власності. Це підтверджує факт, що кількість всіх операцій, які могли б теоретично розглядатися як відкриті та приховані прояви ринкового обміну права власності на землю, становила 112,5 тис., а це 8,8% здійснених трансакцій, або 1,65% кількості виданих сертифікатів.

Стійкість світоглядних основ неринкових інституцій, що співіснують з порівняно недавно введеними ринковими нормами, підтверджують соціологічні дослідження та їх аналіз, здійснений Т.О. Осташко [264].

Незважаючи на застереження щодо методики найновіших оприлюднених досліджень, їх результати в цілому відображають стійкість упередженого ставлення частини суспільства до ринкового обміну – близько половини (до 52%) власників земельних паїв залишаються рішучими противниками їх купівлі-продажу. Це ж стосується майже 44% керівників фермерських та інших сільгоспприємств та близько двох третин керівників місцевого самоврядування [228].

Враховуючи, що при цьому зростає чисельність власників, готових скористатися ринковими можливостями реалізації свого права власності на землю (продати, обміняти та передати до статутного фонду підприємств свої ділянки готові близько 14% власників), а більшість з них (до 69%) передбачають навіть після відміни мораторію передати їх в оренду, обробляти самостійно в

складі особистих селянських господарств (близько 10%), або фермерських господарств (3%), зрозумілим стає, що збереження в частини власників негативного ставлення до ринку землі має неекономічну природу. Це підтверджують відчуття ними дефіциту інформації щодо можливостей реалізації своїх прав (близько 85%), змісту земельного законодавства (понад 45%), порядку визначення орендної плати (понад 40%) тощо.

Якщо врахувати неконкурентне середовище та адміністративний характер земельного права, зрозумілим стає психологічне тло, на якому базується впевненість власників, що в купівлі-продажу їх землі зацікавлені сторонні особи (політики, бізнесмени, іноземці та інші сторони). Тільки близько 23% власників визнали власну зацікавленість, зацікавленість сільських жителів та пенсіонерів у можливості продажу своїх паїв, що в принципі співпадає з часткою тих власників, які готові реалізувати своє право ринковим шляхом (зазначені вище 14%), або шляхом неринкової їх передачі (дарування та спадщини) – понад 6%.

Цивільно-правові угоди, які є сурогатами купівлі-продажу також мають своїм наслідком відчуження права власності на основі цінового механізму. Зокрема, це стосується стягнення боргових зобов'язань власника (штучних або фіктивних) у вигляді належної йому ділянки, що передбачає прийняття відповідного судового рішення. Як і в усіх подібних випадках, надмірні трансакційні витрати таких варіантів передбачають наявність у покупця «шалених грошей» та неекономічної мотивації щодо їх використання.

Економічна ж мотивація таких операцій може визначатися очікуваними зисками від переходу землі до більш ефективного (з точки зору поточних ринкових показників дохідності) видів використання. Зазвичай це стосується інтересу до зміни використання сільгоспугідь на житлову, виробничу або комерційну забудову в приміських зонах. Такі угоди нерідко включають корупційні схеми, пов'язані з обмеженим доступом покупців до інформації та можливостями зміни режиму використання угідь, а відтак – з ризиками втрат інвестицій у випадку негативної динаміки

ринку, змін влади, планів розвитку території тощо [185]. Проте подібні ризики стосуються обмеженого кола потенційних учасників ринку.

Продавці нерухомості формують ціни пропозиції, намагаючись компенсувати відповідні трансакційні витрати за рахунок покупців – результатом є неплатоспроможність на даному ринку більшості громадян. Враховуючи, що значимим чинником зростання попиту виступає право придбання такої нерухомості іноземцями, можна стверджувати, що її ринок поступово нарощує частку «імпортованих» покупців.

Наскільки розвиток ринку сільгоспугідь здатен підтримати аналогічні процеси і якими мали б бути механізми запобігання відповідним конфліктам – предмет окремих досліджень, здійснюваних на національному та глобальному рівні [381, 415].

Отже, проблеми неефективної концентрації прав на використання землі пов'язані не стільки з формою їх реалізації, скільки з механізмами забезпечення рівноправності учасників ринку та доступністю для них відповідної інформації, наслідком яких є максимально добросовісна ринкова конкуренція. Наведений вище аналіз вітчизняного ринку оренди сільськогосподарських земель дає підстави твердити, що надмірна концентрація земельних ресурсів може бути забезпечена не тільки купівлею-продажем права власності, а й менш витратними та ризикованими для українських умов операціями.

Така постановка питання переводить проблему з площини емоцій, які виражають нечіткі уявлення суспільства, що сформували неефективні (за абсолютно переважаючим визнанням) вітчизняні інституції, в площину економіко-інституційного аналізу, який має сприяти наповненню правових норм змістом, що забезпечить сталий економічний розвиток галузі.

РОЗДІЛ IV

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ

4.1. Визначення змісту прав на землю

Наведений в розділі III аналіз об'єктно-суб'єктного складу та ринкових угод щодо земельних ділянок сільськогосподарських угідь відображають сприйняття українським суспільством тих інституцій, які забезпечують реалізацію прав власності як активу власників та землекористувачів.

Світоглядні зрушення, що забезпечили суспільну підтримку приватизації землі, недостатні для реалізації набутих прав шляхом їх прозорого ринкового обороту.

До необхідності «світоглядного стрибка» виявилася не готовою й держава, яка (незалежно від характеру переконань політичних лідерів) в цілому підтримала розвиток контрольованих, неконкурентних ринків [124, 125, 200, 257]. Це призвело до недооцінки зусиль щодо оптимізації законодавства, роз'яснювальної роботи та формування інфраструктури, покликаної забезпечити транспарентність ринку землі⁴⁹.

Побудоване на адміністративній логіці вітчизняне земельне право досі розглядається як прийнятний механізм ринкового обороту прав власності на землю. Наслідком є не тільки невпинні внесення змін до нього, а й зміни курсу державної політики в цілому, що сприяють використанню групами впливу органів влади та місцевого самоврядування, відповідальних за здійснення земельної реформи та регулювання земельних відносин. «Розмитість» прав породжує їх сурогат у вигляді адміністративних рішень щодо кожного окремого об'єкта земельної власності, а відтак – сприятливе для корупції середовище [185].

⁴⁹ У зв'язку з цим зауважимо ідейний провал Проекту Держкомзему та Світового банку «Видача державних актів на право власності на землю в сільській місцевості та розвиток системи кадастру», результатом роботи якого мало бути створення єдиної реєстраційно-кадастрової системи в Україні [291].

Як свідчать наведені приклади, українське суспільство досі не пододало соціалістичного синдрому – замість створення інституцій (правил гри), які мали б забезпечити економічну ефективність використання сільськогосподарських земель, воно надає перевагу адміністративному контролю за ціновими показниками ринку землі. Результатом є обмеження головної складової ринку, що забезпечує його позитивну суспільну роль – конкуренції. Викривлені адміністративними вимогами цінові показники та індикатори виявляються придатними тільки для порівняно малих груп суб'єктів локальних ринків, які мають тіньові джерела збагачення, а надмірні повноваження дають змогу провідникам інтересів інших груп в органах влади та місцевого самоврядування брати участь у тіньовому ж таки перерозподілі результатів такого збагачення.

Тому вітчизняна економічна наука мала б продовжити класичну традицію, наполягаючи на необхідності відмови держави від *визначення цін* на ринку землі, які в такому випадку втрачають свою інформаційну функцію і перестають адекватно відображати мотивацію його учасників. Замість такого адміністрування економічна теорія пропонує зміну інституцій в напрямі, що максимально сприяє добросовісній конкуренції власників землі та землекористувачів.

Відмова держави від встановлення цінових обмежень на ринку землі (стосується це продажу повного чи часткових прав) не означає її відсутності на ринку. Як законодавець, рефері та контролер, вона визначає правила гри і забезпечує їх дотримання. Не кажучи вже про те, що вона регулює створення самих організаційних форм ринкового обороту прав на землю та обслуговуючої інфраструктури.

Правила та судова система мають підтримувати здатність економічних агентів до реагування на потреби ринку. З цієї точки зору висновок, що перемогти має найсильніший гравець ринку, далеко не однозначний – *перемогати має той, хто вміє поєднати дотримання використовуваних правил з власним оригінальним баченням ринкового процесу*. Ніщо не викликає більшої підтримки суспільства, ніж самовіддача кваліфікованих гравців.

Державна політика має сприяти тим із них, хто демонструє не тільки жагу до досягнення очікуваних економічних результатів, а й відданість економічній грі як такій. З цієї точки зору недоказові заяви про неефективність тих чи інших форм господарювання мають розцінюватися не більш як заклики до неекономічного перерозподілу ринків.

Оскільки існує необхідність суспільного контролю у формі виконуваних правил ринкового обміну правами на землю, а еволюція соціально-економічних механізмів призвела до домінування переконань, що найбільш економічним шляхом їх визначення та виконання є надання відповідних повноважень державі, то постає питання про зміст таких повноважень та інструментів їх здійснення.

Попередній аналіз свідчить, що регулювання ринку землі має включати наступні складові:

- ідентифікацію та визначення змісту прав на землю й умов їх передаваності на ринку;
- встановлення загального режиму використання землі, що включає планування розвитку територій і визначення допустимих його видів;
- оподаткування прав власності та операцій щодо їх передачі;
- інфраструктурне забезпечення прозорості ринкового середовища шляхом розвитку державної реєстраційно-кадастрової системи.

Усі зазначені складові являють собою систему взаємопов'язаних вимог до учасників ринку та до діяльності органів, уповноважених представляти суспільні інтереси щодо використання землі. Кожна з них варта окремих досліджень, тому ми обмежимося констатацією критеріїв їх позитивного впливу на економіку землекористування.

Вочевидь критерієм якісного виконання функцій законодавством та державними організаціями й установами є ситуація, коли соверен (народ), якомога рідше використовує свої повноваження для вирішення окремих конфліктів учасників ринку землі. На другому полюсі будь-яких реформ, у тому числі й земельної,

завжди наявний потенційний конфлікт. Реформи (зміна правил гри та відповідний перерозподіл ресурсів) – це насамперед інструментом запобігання громадянського конфлікту, небезпека якого притаманна динамічним суспільно-економічним відносинам. Вони ніколи й ніде не були й не можуть бути результатом ідеального стану таких відносин – за ними завжди стоїть незадоволення суспільства чи певних груп існуючим станом доступу до земельних ресурсів або правилами, що легітимізують такий доступ [142].

Оскільки конфлікти містять потенціал власного продовження й непродуктивної втрати людських зусиль, реформи мають оцінюватися як інструмент забезпечення сталого економічного розвитку національної економіки. У зв'язку з цим варто зауважити, що критичні оцінки вітчизняної земельної реформи часто містять посилання на абстрактні альтернативні можливості, які не відповідають існуючим на час її початку соціально-економічним умовам. Зокрема, це стосується ідеї прямої передачі (або продажу) землі у власність приватних підприємств. На нашу думку, в цій частині вітчизняна реформа цілком виправдано пожертвувала економічною ефективністю задля запобігання суспільній напрузі. Завдання полягає в тому, щоб поступове її розгортання не перетворило таку жертву на постійну потребу.

Відтак, формальні інституції, що регулюють ринок землі (законодавчі та нормативно-правові акти), а також організаційна структура їх реалізації (установи, підприємства та організації), вимагають критичного аналізу на предмет спроможності до подолання залишків неефективних відносин. Щодо адекватної трансформації *світогляду*, який рано чи пізно стає запорукою стійкості економічно ефективних інституцій, то цю проблему може вирішити тільки еволюція всього українського суспільства. Ми ж обмежимося аналізом нагальних питань стосовно становлення їх формальних та організаційних складових.

Вимозі економічної ефективності формалізованих прав власності на землю в Україні не відповідає насамперед адміністративний характер земельного права. Це стосується не стільки змісту самих повноважень власника, скільки режиму землекористу-

вання, який визначає обов'язки використання землі будь-якої форми власності – часто він виходить з припущень, протилежних реаліям вітчизняної економіки, в якій результати використання землі (продукція та послуги, вироблені за її участі) та фактори виробництва антропогенного походження вже стали предметами ринкового обороту.

Далі ми пересвідчимося, що власник не може скористатися своїм правом без адміністративних втручань в кожен етап його реалізації. Роль такої невідповідності змісту ринкових інструментів реалізації прав власності та їх адміністративних форм часто недооцінюється навіть прихильниками реформ⁵⁰. Хоча можна погодитися, що визначений главою 14 Земельного кодексу України зміст прав власності на землю відповідає вимогам ринку, системі їх реалізації важко визнати власне ринковою [152, 198, 199]. Разом із тим, саме така система є необхідною умовою узгодження суспільних та приватних інтересів, де *обмеження* виступають у ролі рамкових форм реалізації свободи власника, на чому, зокрема, наголошував Л. Мізес [241, с. 600].

В умовах, коли повага до прав власника стала традицією, обмеження яких він має дотримуватися, встановлюються виходячи з необхідності зберегти його приватну ініціативу щодо використання землі, або передачі прав на неї. Законодавство, таким чином, спрямоване не на обмеження свободи власника, а на *забезпечення прав інших сторін* при реалізації ним власної ініціативи. Відтак воно є інструментом пошуку компромісів між суспільством, яке делегує свої повноваження та ризики використання землі власникові, та самим власником, який здійснює своє природне прагнення до максимізації вигоди від об'єкта власності [384].

В Україні ж навпаки – надане право приватної власності на землю занадто часто *відвойовує* свої можливості в рамках забо-

⁵⁰ Концентрація наших досліджень на проблемах, що перешкоджають ефективному ринковому обороту прав на землю не означає, що ми не визнаємо колосальних позитивних зрушень у вітчизняній структурі власності на землю – без таких зрушень критичні оцінки, спрямовані на реалізацію їх переваг, не мали б ніякого сенсу.

рон, що походять від адміністративної системи землекористування. Як наслідок, заходи вітчизняної земельної реформи далеко не завжди забезпечують адекватні механізми *реалізації* прав власності. Тому питання регулювання ринку земель набуває відносно відособленого значення, про що свідчить поява досліджень, в яких воно виступає головним предметом [62, 191, 226].

У зв'язку з цим нами проаналізовані законодавчі та нормативно-правові акти, які прямо визначають повноваження органів влади у сфері земельних відносин, а також норми стосовно набуття та реалізації права власності, які передбачають участь держави в забезпеченні відповідних процедур. Досліджені також нормативно-правові акти, які розвивають законодавчі положення щодо повноважень органів влади, зокрема ряд Указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів України та відповідних наказів і розпоряджень відомств. З точки зору відповідності повноважень стосовно регулювання окремих складових ринку землі розглянуті також положення про Держземагентство України, Міністерство економіки, Міністерство фінансів, Міністерство аграрної політики та продовольства, Мінрегбуд, Державну службу статистики, інші установи й органи влади [27–33].

Аналіз функцій державних органів щодо регулювання ринку земель сільськогосподарського призначення свідчить:

- законодавча модель регулювання земельних відносин у цілому, та умов ринкового обороту об'єктів земельної власності зокрема, містить надмірну частку підстав для адміністративного втручання органів влади у здійснення власниками повноважень щодо володіння, використання та розпорядження об'єктами земельної власності;
- адміністративний тиск на учасників ринкового обміну правами на землю проявляється як у формі прямих заборонних норм, так і в змісті процедур реалізації права, здійснення яких вимагає погодження з владою будь-яких суттєвих рішень щодо використання об'єктів земельної власності;
- дух вітчизняного земельного права базується на фактичному ототоженні поняття державного регулювання з функціями безпосереднього управління державними землями;

- реалізація невиправданих за ринкових умов функцій державного управління закономірно призводить до надмірної централізації повноважень деяких органів влади.

Адміністративний характер регуляторних норм довершується поширенням державного контролю на «...додержання вимог земельного законодавства в процесі укладання цивільно-правових угод...», хоча такі угоди підлягають нотаріальному посвідченню та реєстрації. Законність розрахунків по них підлягає державному контролю згідно з фінансовим законодавством а дотримання режиму використання землі в межах ділянки, має забезпечуватися *власником* незалежно від його особи. Проте розвитку таких регуляторних механізмів, як реєстрація, земельні суди, оподаткування земельної власності тощо держава приділяла надто мало уваги, що призвело до збереження їх неадекватного замінника у вигляді розпорядчих повноважень чиновників.

Протягом періоду своєї політичної незалежності, у сфері земельних відносин Україна значною мірою використовувала логіку адміністративно-командної системи, а не ринкової економіки. За таких умов зрозумілим стає низький рівень використання прав на землю як фінансового активу, неадекватні можливості власника щодо розпорядження земельною власністю, а відтак – низький рівень його зацікавленості в результатах її використання.

Законодавчою базою визначення прав власності на землю та механізмів її реалізації, розподілу повноважень органів влади та місцевого самоврядування стосовно регулювання земельних відносин та ринку сільськогосподарських земель, є Земельний кодекс України [3]. Він закріпив положення цивільного, земельного та адміністративного права стосовно набуття та реалізації прав власності на землю, що стали наслідком системних змін українського суспільства. Разом із тим, Кодекс містить норми, що уособлюють уявлення про ринок, характерні для суспільства, яке багато десятиліть було відірване від розвитку права власності – його положення не дозволяють обмеженням виступати в ролі ознак, іманентних для структурованого права власності.

Проявом адміністративної системи, що покладалася в формуванні економічного порядку на розсуд повноважного адмініст-

ратора, виступають визначені Земельним кодексом повноваження органів влади та порядок вирішення земельних спорів. Стаття 158 Земельного кодексу визначає органами, що вирішують земельні спори, суди, органи місцевого самоврядування та орган виконавчої влади з питань земельних ресурсів. Конфліктність подальшого розподілу повноважень щодо вирішення спорів полягає в невизначеності відповідальності адміністративних органів та органів місцевого самоврядування за помилкове рішення, яке згідно зі ст. 161 вступає в силу *з моменту його прийняття*. Потенційна сваволя посилюється нормою про те, що виконання рішення стосовно земельних спорів *здійснюється органом, який прийняв це рішення*. Норма ж про те, що виконання рішення щодо земельних спорів може бути призупинено або його термін може бути продовжений *вищестоящим органом* або судом розширює потенціал спорів, оскільки зростає невизначеність щодо співвіднесення рішень цих органів та суду.

Враховуючи законодавчі норми та практику передачі органами місцевого самоврядування повноважень у галузі земельних відносин виконавчим органам рад та місцевим державним адміністраціям, невиправданими стають можливості та вплив органів виконавчої влади з питань земельних ресурсів у вирішенні земельних спорів. Законодавець очевидно відчував штучність втягнення цих органів у вирішення спорів, оскільки визначив, що в разі незгоди власників землі або землекористувачів з рішенням органів місцевого самоврядування, органу виконавчої влади з питань земельних ресурсів, спір вирішується судом.

Крім історично зумовленої практики вирішення представницькими та адміністративними органами правових питань, аргументом на користь норм, що збільшують невизначеність при вирішенні земельних спорів була «неготовність» судів до розгляду потенційно великої кількості справ. Разом із тим, зростання кількості спорів є наслідком нечіткості, невизначеності або суперечливості законодавчих норм та намагання обмежити право адміністративними повноваженнями органів влади, законодавче визначення яких передбачає фактичну поліцентричність прийняття відповідних рішень.

Стаття 165 Земельного кодексу, яка визначає умови стандартизації та нормування в галузі охорони земель і відтворення родючості ґрунтів також в односторонньому порядку обмежує права власності, оскільки не передбачає свободи й відповідальності власника за використання та стан ґрунтів при сільськогосподарському використанні земель. Вона визначає, зокрема, що у галузі охорони земель та відтворення родючості ґрунтів встановлюються такі нормативи:

- а) оптимального співвідношення земельних угідь;
- б) якісного стану ґрунтів;
- в) гранично допустимого забруднення ґрунтів;
- г) показники деградації земель та ґрунтів.

Встановлення зазначених нормативів Кабінетом Міністрів України означає, що держава апріорі захищається від ігнорування власником землі його довгострокового економічного інтересу щодо збереження якісних характеристик ґрунтів. Підміна економічної відповідальності власника повноваженнями адміністративних органів щодо контролю за організацією використання землі та показниками якості ґрунтів – це рецидив командної економіки, характерною ознакою якої є неефективні механізми захисту прав споживачів на екологічно чисту сільгосппродукцію та невизначеність прав сторін угод щодо встановлення цін відчужуваних земельних ділянок, яке передбачає реалізацію інтересу до високого рівня екологічних характеристик ґрунтів.

Стаття 179 Земельного кодексу також є прикладом адміністративного змісту права власності. Виходячи з того, що «природно-сільськогосподарське районування земель є основою для оцінки земель і розроблення землевпорядної документації щодо використання та охорони земель», а також те, що «використання та охорона сільськогосподарських угідь здійснюються відповідно до природно-сільськогосподарського районування», *власник землі (землекористувач) не повинен нести відповідальності за результати використання землі, оскільки його зміст визначає Кабінет Міністрів України (держава).*

Такий зміст районування підміняє економіку та ринок, а використання на свій страх і ризик приватної землі суб'єктами

сільськогосподарської підприємницької діяльності втрачає будь-яке суспільне значення, як і право власності на землю взагалі. Таким чином, норми вітчизняного земельного права зберігають потенціал сваволі чиновника щодо заміни повноважень власника на економічний ризик певними «науково обґрунтованими» вимогами, які в умовах ринку мають рекомендаційний характер. Законодавчі норми, що зумовлюють переважно адміністративний зміст процедур стосовно реалізації права власності, є наслідком патерналістських уявлень про роль та місце держави (окремих державних органів) у функціонуванні ринкової економіки. Ринок землі здається державному службовцю середовищем здійснення власних повноважень *на противагу* повноваженням сторін ринкових угод.

У такому ж дусі витримані норми Земельного кодексу щодо державного контролю за використанням та охороною земель і їх моніторингу (глави 32, 33, ст. 187–192). Згідно з цими нормами контроль базується не на економічній привабливості права власності (самоконтроль власника), а «...здійснюється уповноваженими органами виконавчої влади по земельних ресурсах, а за додержанням вимог законодавства про охорону земель – спеціально уповноваженими органами з питань екології та природних ресурсів».

Проблема тут полягає не тільки в багаторівневості контролю за дотриманням власником вимог законодавства щодо використання та охорони земель (самоврядний, громадський контроль та моніторинг земель), а й у відповідній принциповій можливості багатоваріантного трактування законодавства різними уповноваженими органами та сторонами земельних відносин. Ця проблема поглиблюється визначенням державного земельного кадастру (глава 34), завдань його ведення та складових частин, що містить ототожнення із землеустроєм. Земельний кодекс визначає державний земельний кадастр як єдину державну систему *земельно-кадастрових робіт* (виконання яких є і має бути завданням системи землеустрою), яка встановлює процедуру *визнання факту виникнення або припинення права власності і права користування* земельними ділянками та містить сукупність відомостей і до-

кументів про місце розташування та правовий режим цих ділянок (природна функція реєстраційно-кадастрової системи), їх оцінку, класифікацію земель, кількісну та якісну характеристику (функції ринкового маркетингу), розподіл серед власників землі та землекористувачів (державний статистичний облік).

Стаття 195, визначаючи завдання ведення державного земельного кадастру, поєднує вимогу забезпечення *повноти відомостей про всі земельні ділянки* (не виконуване надзавдання), застосування єдиної системи просторових координат та системи ідентифікації земельних ділянок, запровадження єдиної системи земельно-кадастрової інформації та її достовірності (цілком адекватні реєстраційно-кадастровій системі завдання).

Визначені статтями 196–198 складові частини державного земельного кадастру практично прирівнюють його зміст до змісту землеустрою, визначеного статтею 184. Якщо врахувати, що згідно з положеннями Земельного кодексу державний земельний кадастр включає також бонітування ґрунтів (ст. 199), економічну (ст. 200) та грошову (ст. 201) оцінки земельних ділянок, їх державну реєстрацію (ст. 202), то слід визнати, що Земельний кодекс практично отожднює поняття державного земельного кадастру, землеустрою та земельних відносин у цілому.

Це підтверджують повноваження органів місцевого самоврядування та виконавчої влади щодо координації діяльності місцевих органів земельних ресурсів, визначені Земельним кодексом України та Законом «Про землеустрій». Намагання законодавством про землеустрій охопити всі види діяльності на ринку землі простежується в змісті статей 38–41 Закону «Про землеустрій», які визначають оціночні (економіка), природно-сільськогосподарське районування (ґрунтознавство, рослинництво, право та планування), інші види діяльності на ринку землі складовою землеустрою. Стаття 41 цього Закону відносить до землеустрою, зокрема, консалтингові послуги щодо:

в) надання інформаційних послуг з питань земельного законодавства, здійснення цивільно-правових угод (право), оцінки земель (економіка, маркетинг), оподаткування (фінанси), оренди (фінанси та право) та інших послуг щодо земельних ділянок;

г) надання сільськогосподарським товаровиробникам і громадянам практичної допомоги щодо складання бізнес-планів, що загалом є питанням планування діяльності фірми.

Отже, наявний законодавчо закріплений протекціонізм, що забезпечує участь (та відповідальність) спеціалістів із землеупорядкування в усіх аспектах земельних відносин. За таких умов розмах корупції у сфері земельних відносин не може розглядатися як привнесений феномен – він зумовлений системою повноважень, що приваблюють «бізнесменів від розподілу».

Це підтверджується також положеннями ст. 28 Закону України «Про землеустрій», яка визначає права та обов'язки розробників документації із землеустрою, що прямо обмежують прав власників:

г) здійснювати авторський нагляд за реалізацією заходів, передбачених документацією із землеустрою;

д) *вимагати зупинення робіт*, що виконуються з порушенням документації із землеустрою і призводять до нецільового використання земель та їх псування;

е) вносити пропозиції щодо *оновлення застарілої або розробки нової документації* із землеустрою.

За таких умов планова документація, що розроблялася як складова загального впорядкування угідь, перетворюється в обмеження ефективного використання землі та потенційне джерело конфлікту на основі втручання в господарську діяльність землевласника (землекористувача). Право ж «вносити пропозиції щодо оновлення застарілої або розробки нової документації із землеустрою» на практиці може використовуватися з метою забезпечення обсягів робіт землеупорядних організацій.

Систему реалізації такого втручання у формі адміністративних процедур довершує визначення розгляду і затвердження землеупорядної документації, передбачене статтею 186 Земельного кодексу, яке зводить всі повноваження до залежності від результатів державної землеупорядної експертизи: *«Прогнозні матеріали використання і охорони земель, проекти землеустрою, матеріали державного земельного кадастру, проекти з питань використання і охорони земель, реформування земельних відносин, а*

*також техніко-економічні матеріали обґрунтувань використання і охорони земель підлягають державній експертизі, яка здійснюється органом по земельних ресурсах відповідно до закону» (п.3 зазначеної статті). Таким чином, один орган виконавчої влади концентрує повноваження (відповідальність) щодо *нормативно-правового забезпечення* (визначення стандартів) виконання норм законодавства у сфері земельних відносин, *виконання робіт* в сфері землеустрою та *державного контролю* у сфері земельних відносин.*

Крім того, повноваження рад різних рівнів щодо координації діяльності *місцевих* органів земельних ресурсів та місцевих державних адміністрацій щодо координації діяльності відповідних *державних* органів зводиться до залежності тих і інших від системи Держземагентства, оскільки ради переважно делегують свої повноваження держадміністраціям.

В Україні діють також державні природоохоронні прокуратури обласного та районного рівнів, які фактично є регіональними підрозділами відділу Генеральної прокуратури, відповідального за здійснення нагляду за дотриманням законодавства у сфері природоохоронної діяльності. При Міністерстві екології та природних ресурсів діє також Державна екологічна інспекція, а при Міністерстві аграрної політики та продовольства – Державна Інспекція сільського господарства України [28–32]. Тобто, крім надмірної концентрації функцій Держземагентства, у сфері земельних відносин наявні ще й дублювання повноважень щодо контролю за використанням та охороною земель, поліцентризм прийняття відповідних рішень, ризику багатоваріантного трактування законодавства та, як наслідок, невизначеність й прямі збитки суб'єктів земельних відносин. Така ситуація зумовлює непередбачувані витрати. Це стосується як повноважних сторін ринкових угод, так і суб'єктів підприємницької діяльності, які надають послуги щодо набуття та реалізації прав власності на землю.

Відтак, існуюча в Україні система державного регулювання земельних відносин приречена породжувати диспропорції (насамперед цінові), незадоволення та конфлікти на ринку землі. Причиною є те, що її логіка конфліктує з логікою поведінки

суб'єктів економічних відносин щодо *реалізації* прав власності на землю як активу. Землеустрій же, як основа існуючої вітчизняної системи регулювання земельних відносин, виступає механізмом формалізації просторових характеристик об'єктів земельної власності і мав би стосуватися виключно *визначення* прав на землю та режиму її використання, а не їх ринкового обороту.

Ефективною слід визнати таку систему державного регулювання земельних відносин, яка б стимулювала економічну активність власників землі й землекористувачів та, відповідно, базувалася на застосуванні державою переважно економічних механізмів впливу на мотиви їх поведінки на ринку землі. За наявності максимально визначених прав власності та умов його реалізації ефективність землекористування – це питання самого власника. Це його ризик, що зумовлює суспільну значимість права власності на землю. З огляду на викладене, державне регулювання на ринку земель (у тому числі сільськогосподарських) має ґрунтуватися на наступних принципах:

- мінімально можливі обмеження повноважень власника;
- забезпечення добросовісної конкуренції суб'єктів ринку;
- урахування економічного та екологічного впливу правових норм;
- відмова від принципу всеосяжного запобігання порушенням законодавства, реагування на конкретні порушення;
- забезпечення прав зацікавлених сторін у процесі здійснення кожної окремої угоди на ринку землі;
- розподіл повноважень органів влади відповідно до сфер регулювання ринку.

Виходячи з перелічених принципів, державне регулювання ринку сільськогосподарських земель має включати:

- законодавче визначення критеріїв доступу на ринок (кваліфікаційні вимоги), встановлення правового режиму використання землі (включаючи екологічні стандарти) в межах певних територій шляхом визначення дозволених та допустимих його видів (зонінг), встановлення сервітутів громадського

використання приватних земель, визначення процедур ринкових трансакцій;

- економічне регулювання шляхом розвитку системи оподаткування об'єктів земельної власності на основі їх ринкової привабливості, розробка та реалізація програм розвитку соціальної інфраструктури на рівні регіонів та місцевих громад, підтримки системи фінансових послуг на ринку землі, стимулювання видів екологічно безпечного землекористування тощо;

- адміністративні заходи та контроль, що включають встановлення стандартів господарського використання землі (допустимі норми вмісту забруднюючих речовин та важких металів, вимоги до використання ерозійно небезпечних земель тощо).

Таким чином, політика державного регулювання спрямовується не на прийняття рішення по кожному окремому об'єкту землекористування, а на встановлення загальних правил, що дозволяють існуючим і потенційним власникам землі та землекористувачам визначати індивідуальні плани використання землі в рамках встановлених вимог.

Пропонований підхід передбачає також розподіл повноважень окремих спеціалізованих відомств. Ринок землі є середовищем економічного обміну переваг власності на землю на переваги власності на інші ресурси (насамперед фінансові активи) в найширшому розумінні цього слова. Тому система державного регулювання ринку землі має ґрунтуватися на володінні державними органами інструментами регулювання окремих сфер такого обміну. Диверсифікація функцій органів державної влади у сфері регулювання земельних відносин та ринку землі має здійснюватися відповідно до принципу розподілення влади та виконання завдань, зумовлених специфікою сфер відповідальності, необхідними фаховими знаннями та навиками службовців [148, 155].

Чинником визначення змісту прав власності та дієвим інструментом регулювання ринку землі є встановлення режиму її використання відповідно до **планів розвитку територій**. І хоча для економічної теорії прийнятність та інструментарій забезпе-

чення ефективності просторового розміщення продуктивних сил досі залишається предметом гарячих дискусій, система планування розвитку територій, пов'язаного з прогнозуванням майбутнього використання землі, залишається одним з головних напрямів конкурентної взаємодії націй [58, 165, 273].

Значимість такої системи зумовлена тим, що за ринкового перерозподілу інвестиційних ресурсів, учасники ринку співвідносять свої передбачення з планами розвитку соціальної інфраструктури та використання землі, вироблених та впроваджуваних повноважними органами влади та місцевого самоврядування. Для більшості з них дієвість таких планів є фактором мінімізації ризиків довгострокових інвестицій в капітальні поліпшення землі. Наявність стратегічних інвесторів, налаштованих запропонувати інвестиційні проекти, що здатні докорінно змінити соціально-економічну ситуацію в оточенні, не змінює актуальності планів розвитку – навіть найспроможніший з них має потребу в розумінні національних та місцевих пріоритетів.

Необхідно, щоб визначення планів розвитку територій виходило з того, що невідповідне використання землі призводить до неефективної експлуатації природних ресурсів, руйнування ресурсного потенціалу землі, бідності та інших соціальних проблем [378, 401, 417, 433]. При цьому плани розвитку не повинні перешкоджати самому розвитку – інституційні основи їх розробки, затвердження та дотримання мають містити механізми узгодження вимоги щодо дотримання попередньо визначених пріоритетів з можливостями оперативних коригувань на основі погодження інтересів зацікавлених сторін.

Логічною основою суспільної значимості інструментів планування розвитку територій, які включають оцінку придатності землі до тих чи інших видів використання, є її здатність змінювати внаслідок природних та антропогенних факторів. Ці зміни взаємопов'язані з видами її використання, адекватними фізичним та економічним умовам. Крім того, зміни форм землекористування піддаються систематизації та наступному прогнозуванню з метою обґрунтованості рішень повноважних сторін (землекористувачів, органів влади та місцевого самоврядування).

Отже, планування означає взаємоузгоджену діяльність місцевих громад, окремих землекористувачів, проектних організацій та органів влади з метою максимізації економічної корисності подальшого використання землі. Його актуальність зростає із ростом чисельності та щільності населення, інтенсивності антропогенного навантаження на оточуюче середовище й відображає взаємозалежність особистих, групових і суспільних інтересів, зумовлену відповідним обмеженням ресурсів існування.

Проблема вітчизняного планування інфраструктурного розвитку території полягає в переході від системи централізованого прийняття рішень до встановлення режиму використання землі при умові якомога ретельнішої ідентифікації приватних прав на неї. Очевидно, що права окремих осіб і суспільства повинні бути збалансовані. До ухвалення протилежного рішення приватна власність має бути недоторканою за умови виконання встановлених обмежень. Отже, власність на землю не повинна передбачати сваволі ні власника, ні влади. Навпаки, механізми реалізації власності мають обмежувати можливості її проявів.

У деяких випадках потреба в плануванні самоочевидна (наприклад, у разі необхідності розвитку транспортної інфраструктури). На рівні ж використання окремих можливостей приватного землеволодіння така потреба є незначною, або взагалі відсутня (наприклад, рішення про те, які культури вирощувати мають залишатися на особистий розсуд виробника). Разом із тим, ринкові механізми не можуть розглядатися як самодостатні в частині мінімізації ризиків антропогенного впливу на невідновні природні ресурси – визначений на основі планів розвитку території правовий режим землекористування виступає для інвестора «установкою на гру».

У статичному чи повільно змінюваному соціальному, політичному, або природному середовищі адаптивні зміни щодо використання землі є достатніми. Однак швидкі зміни соціально-економічних та природних умов призводять до дефіциту часу, який виступає головною умовою адекватності режиму використання землі.

В процесі історичного розвитку демографічні процеси стали найбільш актуальною причиною необхідності планування розвитку територій. Для України така причина є дієвою з огляду на динаміку населення в умовах структурних змін економіки (агломерація) та глобальні демографічні загрози, що мають історично зумовлений характер [315]. Старіння націй, характерне для Європи, в Україні набуває особливо загрозливих масштабів. Дві світові війни, голод на півдні УСРР 1921–1923 рр., голодомор 1932–1933 рр., голод 1946–1947 рр., Чорнобильська катастрофа, значна частка некваліфікованої та низькооплачуваної праці, що постійно «виштовхує» сільську молодь у міста – все це підірвало роль села як головного джерела самовідновлення українського етносу [127, 168].

Недостатньо деталізовані стратегії структурних змін також виступили чинником не завжди адекватного зростання інтенсивності міграційних та еміграційних процесів. Як наслідок, Україна втягується в реалізацію моделі просторового розвитку, що характеризується надмірним навантаженням на соціальну інфраструктуру мегаполісів та втратою економічного інтересу до деградуючої поселенської мережі сільських територій [207, 261, 332].

Очевидно, що забезпечити капітальні поліпшення, достатні для сучасного рівня комунальних зручностей, на всій населеній території однієї з найбільших за площею країн (Україна посідає 43 місце серед 193 країн світу), практично неможливо. Проте стратегічні рішення з визначення та планування розвитку поселенської мережі, яка сьогодні і в перспективі матиме переваги припливу капіталу, є необхідною складовою зламу загрозливих демографічних тенденцій.

Отже, планування використання *приватних земель* має забезпечувати як максимальну економічну вигоду власника та користувача землі (наприклад, планування землекористування фермерського господарства), так і запобігання конфліктам та принципову основу їх вирішення на основі погодження приватних та суспільних інтересів.

Плануючи використання *земель державної власності*, держава виступає як землевласник, який відповідає на багатосто-

ронні суспільні потреби щодо використання землі. Крім того, оскільки держава представляє інтереси всього суспільства, вона може (відповідно до визначених напрямів політики) забезпечити довгострокове використання землі під видами, що не мають сьогочасного ринкового попиту. Таким чином, безпосередньо використовуючи частину земельних ресурсів, вона впливає на стан ринку землі та формування його учасниками оцінок щодо подальшого її використання.

Прикладом тут може бути протиерозійне заліснення схилових земель та відповідне сприяння зацікавленості суб'єктів сільськогосподарської та лісогосподарської діяльності на основі вивчення їх короткострокових і довгострокових інтересів. Деякі райони Вінниччини, Хмельниччини, Тернопільщини та інших областей можуть бути добрими полігонами для відпрацювання умов партнерства між державою і фермерами у сфері протиерозійного лісонасадження. В перспективі такі програми здатні давати безпосередній ринковий ефект від використання деревини та залишків тих порід, виробництво яких здатне забезпечити таке заліснення.

Загалом, планування сільських територій може бути не надто деталізоване, забезпечуючи певну підтримку адаптивних моделей соціальних змін. Така тенденція домінує у світі з огляду на процеси урбанізації, що відображають переваги концентрації капіталу – детальне планування використання великих територій з низькою концентрацією капіталів часто економічно невиправдане. Проте загальне планування сільських територій дає належний ефект за наявності визначених вимог щодо планів розвитку зростаючих міст. З огляду на викладене, планові рішення щодо використання землі на селі мають поєднувати вимоги різного характеру:

- директивні – такі, що визначають порядок використання землі на основі правових обмежень, будівельних та технологічних сільськогосподарських норм;
- стимулюючі – які підтримують певні види діяльності (наприклад, у депресивних зонах);

- заборонні, що прямо обмежують певні види використання землі з огляду на їх негативний соціальний та екологічний вплив.

Вони доповнюють одне одного у випадку комплексного планування сільськогосподарських районів з відповідним агро-екологічним зонуванням земель, розробкою податкових та інвестиційних стимулів та розвитком соціальної інфраструктури.

У свою чергу структура повноважень органів, що приймають рішення щодо планування використання землі безпосередньо пов'язана з політикою, суспільними процесами та розвитком права. При наданні відповідних повноважень суб'єктам влади та місцевого самоврядування законодавець постає перед необхідністю аналізу політичних вимог, соціального середовища та законодавчих підстав впровадження тієї чи іншої системи регулювання земельних відносин.

Головними проблемами, що вимагають вирішення при розподілі відповідних повноважень, є визначення їх носіїв, процедури прийняття рішень і моделювання впливу на політичну систему та соціально-економічні процеси. Спільне ухвалення рішень та спільна відповідальність органів усіх рівнів найбільше задовольняють потреби суспільства та місцевих громад в частині збалансованості централізації та децентралізації функцій. У зв'язку з цим агроекологічне зонування має переваги як недерективна форма планування використання землі, тоді як зонування земель населених пунктів (включаючи плани їх територіальної експансії на прилеглі сільські території), незалежно від його різновидів, має більш жорсткий характер.

Відтак, окремі положення Земельного кодексу, Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» та законодавства у сфері містобудування вимагають й вимагатимуть докорінних та адаптивних змін у частині їх взаємної узгодженості [15, 16, 22]. Часто відповідні норми мають політично компромісний характер, що не сприяє їх дієвості та виконуваності. Як наслідок, суперечливі процедури погодження позицій та планів рад і державних адміністрацій всіх рівнів створюють непрозоре середовище на ринку реалізації приватних прав на землю.

Суттєвим чинником необхідної трансформації вітчизняного земельного законодавства в частині планування використання сільськогосподарських земель є зміна положень Земельного кодексу, що визначають основою такого планування природно-сільськогосподарське використання (про що йшлося вище). Орієнтовані на адміністративні приписи землевласникам і землекористувачам, вони нівелюють їх самостійну економічну відповідальність і соціальну значимість індивідуалізованих прав на землю, а відтак мають трансформуватися в норми щодо агроекологічного зонування, пов'язаного з програмами підтримки певних видів використання та системою оподаткування землі [321, 378, 401].

Зважаючи на це, постають проблеми з організаційним забезпеченням процесу планування. Йдеться про наявність проектних організацій, здатних розробляти плани розвитку з дотриманням встановлених вимог та стандартів, представляючи їх на розгляд зацікавлених сторін. Плани мають відповідати вимогам їх прийнятності на місцевому рівні (мінімальна конфліктність пропонованих рішень) та стратегії набуття країною переваг інфраструктурного розвитку.

Перша вимога може бути забезпечена прозорістю процесу підготовки та коригуванням самих планів відповідно до очевидних потреб та пріоритетів розвитку. Досягненню адекватного результату сприяє надання зацікавленим сторонам можливості спостерігати за вдосконаленням плану та урахуванням висловлених ними вимог. Це сприяє відображенню потреб більшості громадян і груп впливу, підтримці ними планів розвитку як власних «установок на гру», що безумовно сприяє успіху їх реалізації.

Система проектних установ має внутрішні можливості сприяння прозорості та раціональності планування шляхом використання передових аналітичних методів та обґрунтування всіх припущень і вихідних даних. Зокрема, це стосується вимоги щодо максимально повного представлення джерел вихідної інформації, ключових припущень та процедури підготовки планів.

Другий критерій може бути забезпечений тільки наявністю загальнодержавної стратегії, підтриманої силою закону, фінансовими та організаційними ресурсами. За будь-яких умов, без від-

повідної системи науково-дослідних та проектних установ розробка та реалізація такої стратегії неможлива. На жаль, через об'єктивні та суб'єктивні причини, Україна не тільки не змогла ефективно реформувати таку систему, а й опинилася перед загрозою її повної деградації.

Це стосується інститутів у сфері будівництва й архітектури, так і системи науково-дослідних та проектних інститутів землеустрою. В частині економічної оцінки придатності сільськогосподарських земель, значною мірою втрачений також людський капітал Національної академії аграрних наук. Україна має поспішати з вирішенням зазначених інституціональних та організаційних проблем – ризики всіх видів зношування капітальних поліпшень землі, здійснених в радянські часи, залишаються надто великими.

4.2. Регулювання суб'єктного складу ринку сільськогосподарських земель

Законодавче визначення суб'єктів та об'єктів ринку землі є доволі поширеним інструментом його регулювання як у світовій практиці, так і у вітчизняних умовах. Різні країни більшою чи меншою мірою застосовують такі обмеження ринку сільськогосподарських земель як кваліфікаційні вимоги та заборона на участь на в ринкових операціях іноземних осіб [44, 284]. Дослідження вітчизняного варіанта таких обмежень може стосуватися лише законодавчих ініціатив, оскільки відповідні норми тільки готуються до введення в дію. Маємо на увазі прийнятий Верховною Радою 09.12.2011 р. в першому читанні проект Закону України «Про ринок земель» № 9001-д, що розглядався як поданий Кабінетом Міністрів і доопрацьований депутатами з урахуванням попередніх законопроектів та зауважень [41, 42].

На наш погляд, передбачене ним визначення державних та муніципальних органів суб'єктами ринку землі не відповідає теорії та практиці земельних ринків з огляду на наявність специфічних, відмінних від ринкових мотивів їх поведінки [129]. І хоч у випадках, коли зазначені органи виступають покупцями приватних земельних ділянок, ціна купівлі нерідко визначається на рівні

ринкової вартості (тобто на рівні ціни, яку продавець міг би отримати за свій об'єкт власності на ринку), класифікація зазначених продажів як ринкових не доцільна з огляду на відсутність двосторонньої конкуренції. Викуповуючи приватні ділянки, держава зазвичай уникає можливого підвищення цін локального ринку, яке є звичним наслідком їх формування у випадку, коли предметом угоди одночасно стає кілька об'єктів земельної власності. Коли ж земельні ділянки сільгоспугідь у приміській зоні викуповує приватний забудовник, незгода частини власників щодо ціни пропозиції вірогідно призведе до зростання середніх ринкових цін на подібні земельні ділянки на локальному ринку. До того ж, у випадку коли покупцями землі виступають державні або комунальні органи, їх поведінку не можна ототожнювати з поведінкою конкуруючого покупця, який розглядає альтернативні варіанти пропонування. Залежність поведінки покупців, які діють від імені держави чи місцевого самоврядування, від порівняно жорстких правил розвитку території та процедури прийняття рішень, зумовлює невідповідність їх позиції вимозі незалежності від особливої зацікавленості, що є критерієм ринкового ціноутворення. Якби операції не проводили держава чи муніципальні органи стосовно об'єктів земельної власності (купівлі, продажу, оренди тощо), вони завжди будуть пов'язані з наявністю повноважень та обов'язків, які виключають реалізацію потенціалу конкуренції.

Це головна причина нашої критичної оцінки включення норм, що врегульовують питання приватизації (націоналізації) землі, в законодавчі акти, які покликані регулювати ринковий оборот прав на неї. Безумовно, їх вирішення є важливою, невід'ємною сферою земельних відносин, але воно має неринковий характер і повинно було б регулюватися окремими актами щодо приватизації чи вилучення приватних земель. Намагання ж державних органів через законодавство позиціонувати себе в ролі учасників ринку землі містять більші чи менші ризики корупції.

Стосовно визначення покупцями землі фізичних осіб, то воно адекватне з огляду на всі норми комерційного права і практики ринкових відносин. До того ж, фізичні особи безумовно є най-

більш мобільними учасниками будь-яких ринків. Тому захист їх інтересів часто розглядається як однозначно «проринкова» позиція. Вільний доступ громадян до виробничих ресурсів вважається запорукою розвитку конкуренції. Проте такий підхід відображає занадто спрощені уявлення про ринки, які зазвичай базуються на вірі в беззаперечний раціоналізм поведінки їх суб'єктів. Він не враховує «викривлень» ринку під дією інституцій, що впливають на обмін.

Відтак, громадяни, які з метою спільного ведення підприємницької діяльності створили на основі договірних зобов'язань фіктивну (в юридичному сенсі) особу, несуть суспільні зобов'язання й спільну відповідальність (розподілену згідно з договорами та законом) за результати їх діяльності. Власність юридичних осіб виступає асоційованою власністю (*several property*) окремих фізичних осіб-співвласників [176, ст. 191–214]. Тому обмеження цього виду власності на окремі виробничі активи (включаючи землю) являє собою чинник обмеження свободи співвласників на їх спільне використання при здійсненні підприємницької діяльності⁵¹.

Саме такі обмеження пропонуються поданим Кабінетом Міністрів та прийнятим у першому читанні Верховною Радою України проектом Закону України «Про ринок землі» [42]. Аргументами на їх користь автори законопроекту вважають запобігання спекуляції землею та можливостей іноземних осіб концентрувати контроль над українськими земельними ресурсами.

Стосовно першого аргументу, то гіпотетичні наслідки використання підприємства як організаційної форми спекуляції землею розглянуті нами вище. До того ж, він не співвідноситься з пропозиціями щодо встановлення граничних розмірів угідь, що можуть перебувати «у власності однієї особи», оскільки пропонується гранична площа (100 га) ніяк не може характеризувати

⁵¹ Застереження Ф.Хайека стосовно механізмів реалізації корпоративних прав, що містять загрози для розвитку конкуренції, свідчить на користь диференціації підходів до визначення суб'єктного складу ринку землі [344, гл. VI, § 4]. Разом із тим, найменш ефективною формою, в яку може вилитися така диференціація, є пряма заборона права власності сільгоспідприємств на землю.

потреби фізичних осіб – для них вони явно надмірні. Для юридичної ж особи, представленої її власниками, визначена площа може обмежувати конкуренцію на ринку інвестицій в довгострокові земельні поліпшення. За таких умов передбачена законопроектом заборона купівлі права власності на землю сільгосп підприємствами виглядає ще більш нелогічною.

Купівлі у власність сільськогосподарських ділянок окремими громадянами (фізичними особами) законопроект надає явну перевагу. При цьому пропонується необмежена ніякими кваліфікаційними вимогами правомочність покупця. За існуючих умов така законодавча ініціатива несе в собі потенціал негативних наслідків. Враховуючи, що особисті селянські господарства неконкурентоспроможні як покупці, всю повноту ринкової влади отримують державні органи та інвестори, далекі від інтересів у виробничому використанні землі. Стосовно поведінки інвесторів, для яких виробництво не є метою купівлі землі, то можливості негативного впливу їх інтересів на ситуацію в галузі розглядалися вище – це і неправомірне зростання їх вимог до доходності землі, і підвищена небезпека їх неплатоспроможності перед кредитною системою, що може мати негативні наслідки для галузі та для економіки в цілому [157, 158, 435].

Питання ж заборони на купівлю землі іноземцями слід розглядати, зважаючи на порівняну складність ринкових відносин в цілому. В економічній теорії перехід прав власності на землю, пов'язаний з міжнародною торгівлею товарами та відповідним рухом виробничих ресурсів, є чи не найменш дослідженою проблемою. Ця ситуація подібна до стану теорії ринків виробничих факторів, яка практично опускала детальний аналіз ринку землі, полегшуючи свої завдання її ототожненням (цілком логічним як для загальних законів обміну) з капіталом [298, 402, 416]. Але у ситуаціях, подібних до тієї, що склалася в Україні, розвиток теоретичних аспектів ліквідності прав власності на землю має неабияке практичне значення. Вочевидь, час адекватної уваги до міжнародного обміну природними ресурсами, невід'ємними від землі, настає за певного рівня інтеграції країн у міжнародну торгівлю та транснаціональний рух капіталу.

Разом із тим, саме перші етапи такої інтеграції є найбільш важливими для сприйняття націями, попередній історичний досвід яких характеризувався порівняно високим рівнем автаркії. Входження країни в активний міжнародний обмін виробничими ресурсами виступає найбільш важливим її етапом. Незважаючи на відсутність досвіду, його значимість можна порівняти з дебютом, від якого залежить весь наступний перебіг шахової партії. Враховуючи мету дослідження, далі наведено кілька зауважень щодо цієї проблеми. Ми свідомі того, що її вивчення найближчим часом стане чи не найбільш актуальним напрямом наукових розробок у сфері вітчизняної аграрної економіки, що гостро потребує капіталу, залучення якого не може обмежитися використанням механізмів, які сприяють власному його нагромадженню вітчизняними економічними агентами.

На теперішньому етапі розвитку національної економіки законодавчо встановлена ст. 22 Земельного кодексу України заборона власності іноземців на сільськогосподарські землі, підтримана всіма законопроектами про ринок земель. Така ситуація адекватно відображає світоглядні установки, що домінують в українському суспільстві [3, 264]. Проте це не може бути підставою для самозаспокоєння шляхом посилення на суспільну думку та встановлення простих заборон. По-перше, тому, що іноземці вже допущені до використання українських сільгоспугідь через механізм оренди, який, з огляду на індивідуальні для їх підприємств показники факторного внеску землі, більш привабливий порівняно з купівлею землі у власність.

По-друге, зростання ліквідності сільськогосподарської продукції та ліквідності прав на виробничі фактори (включаючи землю) – взаємопов'язані процеси [79, с. 654–666; 134, 394].

По-третє, участь іноземного капіталу у вітчизняному сільгоспвиробництві призводить і призводитиме до необхідності пошуку задовільних для вітчизняних та іноземних контрагентів механізмів доступу до землі. Самозаспокоєння в цьому випадку здатне обернутися надзвичайною запутаністю проблеми в майбутньому.

Тому пропонувані норми, що зобов'язують іноземних економічних агентів (будь то фізичні чи юридичні особи) відчужити права на сільськогосподарські угіддя, варто характеризувати як паліативи, які досі не мають задовільних механізмів реалізації⁵².

Якими ж мають бути обмеження доступу іноземців до українських сільгоспугідь, щоб не зашкодити припливу у сільське господарство іноземного капіталу, відмова від якого означає необхідність докладання надмірних (почасти, невинувато) зусиль нації щодо його технологічної озброєності?

Нарешті, чи варто взагалі допускати іноземців у сільське господарство, якщо окремі західні дослідники наполягають на тому, що його економічна роль є наслідком розвитку національної промисловості [79, 290]? Можливо для забезпечення адекватної капіталоозброєності сільського господарства достатньо допустити іноземний капітал до участі в розвитку вітчизняної харчової та переробної промисловості?

Вагомість таких застережень тим більша, що інтерес іноземних компаній до експорту сільгосппродукції, яка є сировиною для подальшої переробки (насамперед зерна та насіння олійних культур), аж ніяк не повинен заспокоювати українців. Адже практика реекспорту борошна, виготовленого із вітчизняного зерна, ставить питання про власні можливості України на різних допустимих для зберігання та транспортування рівнях переробки експортованої продукції.

Отже, економічний націоналізм (протекціонізм) на користь вітчизняних незалежних сільгоспвиробників на українському ри-

⁵² Доказом незадовільного рівня реалізації відповідних діючих норм Земельного кодексу є проблеми відчуження земельних ділянок для ведення товарного сільськогосподарського виробництва та особистого селянського господарства іноземними громадянами-спадкоємцями їх власників. Вони пов'язані не тільки зі складнощами процедури відчуження, а й з відсутністю платоспроможного попиту. Пропонувані норми щодо викупу таких ділянок державними органами, або органами місцевого самоврядування ставлять на порядок денний питання фінансового забезпечення викупу та наступного їх використання. Якщо результатом викупу буде наступна приватизація ділянки, то це означатиме використання владних організацій і установ як транзитного (за рахунок платників податків) механізму обміну, якщо ж ні – перед місцевими органами постає питання щодо забезпечення її подальшого використання.

нку угідь може виявитися ефективною політикою на порівняно довгострокову перспективу. Він передбачає також залучення іноземного капіталу через стимулювання його участі в прибутках, джерелом яких має виступити сталий розвиток вітчизняного сільськогосподарського виробництва [209, 290]. Якщо ж за умов, коли більшість країн-учасників міжнародної торгівлі надають перевагу тій чи іншій мірі протекціонізму, Україна вирішить повністю відкрити власний ринок сільгоспугідь, то замість переваг залучення капіталу вона може отримати спеціалізацію на торгівлі земельною власністю. Адже привабливо низький рівень трансакційних витрат та витрат її утримання здатен перетворити країну в гігантську земельну біржу, що негативно відобразиться на конкурентоздатності вітчизняного виробника. В цьому полягає недолік занадто активного «імпорту покупців», про який вже згадувалося у зв'язку з вітчизняним ринком житлової нерухомості.

Коли порівняно велика національна економіка набуває конкурентних переваг на міжнародних ринках, обмеження купівлі землі іноземцями стає перешкодою розвитку конкуренції та зростання технологічної озброєності виробництва. Проте доти слід рахуватися з реаліями – крім світоглядних причин, національні обмеження ринків землі є чинником накопичення власного капіталу та зростання на цій основі технологічної озброєності й конкурентоспроможності вітчизняних сільгоспвиробників [280].

Звичайно, що таких можливостей не можна набути при забороні купівлі землі вітчизняними сільгосппідприємствами та необмеженому доступі на ринок громадян без будь-яких кваліфікаційних вимог. Такий формат ліквідності сприятиме притоку некваліфікованого інвестора, якого право власності на сільгоспугіддя приваблює як форма збереження багатства, а не як чинник започаткування та розвитку власного сільгосппідприємства.

Україна вже апробувала зазначену модель розвитку на ринку оренди – крім рентоочікувальних настроїв власника вона стимулює експорт доданої родючості землі у вигляді «тіньової ренти», яку містить вироблене за участі іноземного капіталу експортоване українське зерно.

Причиною є поведінкові мотиви сторін орендних договорів, що підтверджуються теоретичними засновками аналізу загального факторного доходу землі (земельної ренти). За обмежень права власника, очікування орендарів щодо постійного доходу від землі визначаються строками дії договорів оренди. Продаж інвестицій власників, як і їх продаж на відкритому ринку, втрачає сенс. За таких умов орендар обмежується інвестиціями, які забезпечують короткострокові та середньострокові можливості зростання продуктивності землі, пов'язані з надмірною експлуатацією її природної родючості, неефективним (з точки зору довгострокової перспективи) використанням. Це підтверджується поширенням практики порушення технології шляхом беззмінного вирощування (на ділянках з порівняно вищою родючістю) технічних культур, біологічною та технологічною особливістю яких є інтенсивний винос з ґрунту рухомих форм поживних речовин та прискорена мінералізація гумусу. Концентрація прикладання сільськогосподарського капіталу на таких ділянках дає приріст економічної урожайності протягом кількох років з наступним виснаженням потенціалу землі та інтересом інвестора-орендаря до переходу на наступні ділянки. Суттєві складові такої моделі поведінки наступні:

- наявність переваг інвестора на ринках (насамперед міжнародних) сільськогосподарської продукції;
- наявність вільного капіталу у формах, що дозволяють короткі строки амортизації та просторову мобільність;
- відсутність конкуренції з боку власників землі, які не зацікавлені створювати власні сільськогосподарські підприємства з огляду на проблеми постачання капіталу в галузь, а також низька конкурентоспроможність вітчизняних не інтегрованих виробників, що є наслідком об'єктивних передумов домінування малодохідних комбінацій виробничих факторів;
- ризики (передовсім інституційні та політичні) довгострокових капіталовкладень у галузь.

Зазначені умови в цілому відповідають моделі поведінки портфельного (короткострокового) інвестора на противагу стратегічному – такий інвестор комбінує різні можливості інвесту-

вання, а сільськогосподарське використання частини його капіталу залежить від умов, що забезпечують можливість порівняно високих прибутків.

На вітчизняному ринку згадана модель реалізується в різних формах залучення землі на умовах оренди, включаючи купівлю корпоративних прав існуючих підприємств. Головним її недоліком є ризики, що негативно впливають на інтерес інвестора до постійної присутності в галузі, рівень розумного довгострокового використання землі й на соціально-економічну ситуацію в оточенні. Звичайно, заходи щодо збільшення строків оренди землі пом'якшують негативні аспекти такої моделі, проте залишаються незадоволеними очікування як власників, так і орендарів.

Надвисокі прибутки портфельного інвестора, зацікавленого зокрема низькою вартістю родючої української землі, є наслідком інституційної слабкості вітчизняного сільськогосподарського підприємця як самостійного учасника ринку прав на неї.

Як вказувалося раніше (див. табл. 3.5), у приватній власності суб'єктів підприємництва (недержавних сільгосппідприємств та фермерських господарств) перебуває тільки 256,3 тис. га (0,8%) приватних сільськогосподарських угідь, або 0,6% загальної їх площі. Таким чином, нині в Україні практично відсутня власність приватних сільськогосподарських підприємств на землю, що є вагомою причиною переважно низького рівня ресурсного забезпечення підприємницької діяльності, здійснюваної в сільському господарстві.

Капіталізація господарств на основі взаємодії сільськогосподарського підприємця та інвестора (постачальника капіталу) – системна відповідь на стан вітчизняного та міжнародних аграрних ринків. Щоб бути привабливим партнером капіталу (в тому числі іноземного), сільськогосподарський підприємець (малий чи великий) повинен мати можливість оперувати захищеними правами щодо землі.

Забезпечити таку можливість можна двома шляхами: купівлею існуючими приватними сільгосппідприємствами землі у власність згідно статті 130 Земельного кодексу України; створенням власниками земельних ділянок сільгоспугідь підприємств для

ведення сільськогосподарського виробництва з наступною купівлею землі для зміцнення своїх господарств.

В обох випадках варто створити умови реалізації діючої редакції ст. 28 Земельного кодексу, що визнала власність сільськогосподарських підприємств на землю. Це дасть змогу у разі ліквідації чи банкрутства підприємства претендувати на неї носіям підприємницького ресурсу, що забезпечить збереження за сільгоспугіддями статусу виробничої нерухомості.

Отже, спекулятивні мотиви придбання земельних ділянок сільськогосподарських угідь значною мірою можуть бути знівелювані обмеженням ринку купівлі-продажу ділянок сільгоспугідь участю вітчизняних сільськогосподарських підприємств, або громадян, які претендують на їх створення.

Звичайно, обмеження доступу на ринок сільськогосподарської землі тільки вітчизняними діючими та потенційними⁵³ суб'єктами сільськогосподарського підприємництва на першому етапі сприятиме низьким цінам на землю. Разом із тим, це посилить інтерес фахових підприємців до землі, що призведе до зростання їх конкуренції як покупців повного та часткових прав на неї. У середньо- та довгостроковій перспективі наслідком дії такого обмеження буде зростання цін на сільськогосподарську землю, адекватне економічним можливостям вітчизняного товаровиробника.

За існуючих умов сільськогосподарські землі для ведення товарного сільгоспвиробництва не можуть і не повинні бути дорогими для вітчизняних підприємців, оскільки вони ще не стали предметом конкурентного ринку та інструментом інвестування галузі. З точки зору міжнародних аспектів ринків виробничих факторів, політика «дорогої землі» є фактором, що обмежує можливості набуття вітчизняними сільгоспвиробниками конкурентоспроможності на внутрішньому та міжнародному ринках.

Тобто, заборона набуття права власності на землю іноземцями не забезпечить належного ефекту, якщо вітчизняний товаровиробник не отримає на ринку землі адекватної підтримки дер-

⁵³ В особі кваліфікованих громадян, готових створити власне сільськогосподарське підприємство.

жави. Без відмови від політики «дорогої землі» й постійно зростаючих обов'язкових платежів, така заборона може виявитися марнуванням часу – згодом іноземці стануть переважаючими на вітчизняному ринку угідь платоспроможними покупцями, для яких не існуватиме конкуренції з боку вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Зокрема, передбачена постановою Кабінету Міністрів України від 10.11.2011 р. № 1248 індексація нормативної оцінки із застосуванням коефіцієнта 1,756 вірогідно обернеться черговим скороченням присутності малих товаровиробників на ринку оренди сільгоспугідь.

Ринок землі як суспільно-економічний механізм обороту прав на неї має забезпечувати доступ до землі на основі вільного та конкурентного оперування учасниками належними їм цінностями, а не на підставі дозволів чиновників [241, с. 243–373]. При цьому свобода учасників кожної трансакції не може порушувати права сторін та інших суб'єктів суспільних відносин. Тому роль держави полягає у визначенні процедур здійснення ринкових угод та забезпеченні механізмів їх дотримання. Хоча з цієї точки зору законопроект, прийнятий парламентом за основу, позбувся суттєвих недоліків попередніх законодавчих ініціатив щодо ринку землі, у цілому він продовжує традицію, коли замість визначення таких процедур і регулювання ринку пропонуються механізми його адміністрування [129, 367, 368].

Це є наслідком уявлень про принципову можливість заміни переваг, що притаманні праву власності (в частині специфічного поєднання інформації про характеристики об'єктів власності та інтереси щодо них), технічними рішеннями державних органів. Якщо б така можливість існувала, то тільки за нереалістичного припущення про *повну* інформованість системи⁵⁴.

⁵⁴ Неважливо, чи намагання щодо повноти інформованості системи забезпечується можливостями тотального дослідження об'єктів власності та їх використання (надзавдання), чи силовим обмеженням потреб та форм економічного життя. В обох випадках воно вимагає абсолютної концентрації владних повноважень та контролю над виробничими факторами, які є невід'ємними характеристиками неринкової економіки.

Переобтяження законопроекту всіма проблемами земельних відносин створює перспективи неефективної реалізації норм щодо ринкового обороту землі (прав на неї). У цілому – це визнання приватизації та націоналізації (вилучення) «первинними» ринковими операціями на основі того, що держава та місцеве самоврядування виступають в них сторонами угод. Разом із тим, історично термін «первинний ринок» відображає особливості *перших* трансакцій з об'єктами власності *після* їх приватизації, або становлення права власності за попередньої його відсутності, як, наприклад, у випадку з фермерами-поселенцями в США [254].

Як наслідок у частині, що визначає особливості обороту земель сільськогосподарського призначення, відсутня диференціація ринкових та неринкових трансакцій щодо переходу прав власності. Це не виправдано розширює об'єктний склад ринку ділянками державної та комунальної власності.

Після пропонування обмежень суб'єктного складу положення щодо визначення переважного права на придбання земельних ділянок для ведення товарного сільгоспвиробництва викликають сумнів, оскільки ними не виправдано вводяться передумови штучного зростання маркетингових та трансакційних витрат покупців сільгоспугідь.

Наслідком не виправданої концентрації на питаннях приватизації землі, є деталізована процедура проведення земельних торгів з ділянками державної та комунальної власності. Хоча багато норм врахували недоліки їх проведення в попередні роки, вони мають чи не найменше відношення до ринку землі як механізму реалізації індивідуалізованих прав на землю.

Ринок землі є середовищем *реалізації права приватної власності* шляхом передачі власниками прав щодо землі в обмін на права контрагентів на капітал (фінансовий та виробничий), або інші ділянки. Наявність у відповідному законі норм, що регламентують приватизацію та інші питання процедури первинного набуття права, спотворить умови його функціонування як механізму розподілу землі, яка є ресурсом здійснення підприємницької діяльності.

До того ж, запропоновані функції держави на ринку землі далекі від реальних можливостей їх виконання. Наприклад, під виглядом регулювання цілком необхідної в умовах ринку процедури консолідації земель суспільству в черговий раз пропонується широка землевпорядна кампанія, яку мають профінансувати обмежені у реальних правах власники землі та їх контрагенти. Оскільки останнє є складовою регулювання земельних відносин у цілому, то повноваження органів державної влади та місцевого самоврядування, проблеми приватизації землі тощо не повинні бути б бути змістом Закону «Про ринок земель». Необхідні норми, які уточнюють процедуру приватизації, доречно вводити у вигляді змін і доповнень до Земельного кодексу (що відповідає усталеній традиції), або окремим законом (це може призвести до додаткових суперечностей в законодавстві).

На наше переконання, максимально можливу (за існуючого інфраструктурного забезпечення) прозорість ринку забезпечить, насамперед, законодавче визначення процедур укладання угод стосовно відчуження земельних ділянок, з наступною розробкою та затвердженням Кабінетом Міністрів України змісту відповідних типових договорів [137].

4.3. Реєстраційно-кадастрова система як чинник транспарентності ринку землі

Реєстраційно-кадастрові системи країн Старого Світу та країн, економічна культура яких базується на його традиціях та цінностях, стали наслідком розвитку сюзеренного та васального права. Дарування сюзереном землі васалові (в обмін на фінансування ним військових витрат та витрат на утримання монаршого двору) призводило до необхідності правової та просторової ідентифікації об'єктів земельної власності, яка визначала міру їх недоторканості.

Суттєвою ознакою таких земельних відносин було те, що власником землі залишався сюзерен, вплив якого з часом втрачався, а користувач (васал) набував повноважень, порівнянних з можливостями власника. «Кадастр» таким чином був синонімом списку землекористувачів-платників надходжень до монаршої

казни, що містив опис зовнішніх меж та склад їх землеволодінь [202]. Зокрема, характерним прикладом такого розвитку є шотландський реєстр «Сасін».

У цілому, захист прав власності як функція земельного кадастру базується на традиціях римського права. Ця функція переважувала в європейській економічній культурі до середини ХХ століття. Подальша демократизація суспільств у добу новітньої історії суттєво змінила вимоги до реєстрації та кадастру. Проте за будь-яких умов поштовхом до публічного визнання факту набуття (переходу) прав власності на землю та її поліпшення залишаються зовнішні ризики їх цілісності та недоторканості [202].

Еволюція правових систем призвела до капіталізації прав, яка є підтвердженням того, що нематеріальні здобутки людської цивілізації (публічно визнані права та довіра до їх носіїв) перетворюються в мобільний економічний актив за наявності можливостей їх добровільного обміну на основі договірною ціноутворення. Тому сучасні реєстраційно-кадастрові системи не розглядають гарантування прав власності як своєї виключної функції – зазначена проблема вирішується всім комплексом права більшості європейських країн (а також країн Північної Америки, Австралії та Нової Зеландії), заключним етапом якої є відображення об'єктів земельної власності в публічних реєстрах. Реєстраційно-кадастрові системи гарантують права власності опосередковано – шляхом публічного визнання державою факту набуття (переходу) прав власності (фіксації правочинів).

Натомість їх провідною функцією стає інформування ринків шляхом забезпечення транспарентності ідентифікованих об'єктів земельної власності через збирання, компонування та передачу відповідної інформації. Прикладом тут може бути робота щодо створення загальнонаціональної ЗІС на базі земельної реєстраційної системи Англії та Уельсу. Отже, в процесі історичного розвитку реєстрація, крім функції захисту прав власника (користувача), поступово набула ще й функції захисту його ринкового контрагента, а також кредитора, що передає у користування фінансові ресурси, покладаючись на гарантовані державою права позичальника. Це зумовлює також зміну функцій держави – га-

рантуючи права сторін, вона позбавляється необхідності нести витрати безпосереднього контролю за їх дотриманням [142].

Для вітчизняної ж реєстраційної системи, гарантування прав власності ще довго залишатиметься домінуючою метою її розвитку, що зумовлено необхідністю ствердження стійких інституційних передумов підвищення культури договірних відносин. Гарантії, що мінімізують загрози праву власності, суттєво збільшують його ліквідність та вартість. Вони поступово призводять до набуття вартості активами, які є похідними від права власності (права оренди, забудови тощо). Традиція дотримання угод забезпечує легалізацію обороту земельних ресурсів, стимулює ринковий обмін, який є запорукою їх ефективного використання, оскільки дозволяє передати (продати) результати зусиль щодо здійснення земельних поліпшень – земля навряд чи залишиться не використовуваною, якщо результати її використання обіцяють вигоди ринкового обміну.

Сучасні системи реєстрації та кадастру виконують принаймні кілька суспільно значимих функцій, а саме:

- захист прав власності, гарантований юридичним значенням реєстраційних записів;
- гарантування виконання угод через забезпечення їх публічного характеру;
- розширення спектру економічних активів з огляду на офіційне підтвердження ідентифікації об'єктів власності;
- інформування суб'єктів ринку про наявність на ринку об'єктів земельної власності з певними функціональними особливостями та фізичним станом, місцем розташування, правовим режимом використання та можливістю відчуження.

Безумовно, що реалізація реєстраційними системами зазначених суспільно-економічних функцій призводить до кількох суттєвих економічних наслідків:

- прозорих умов переходу земельної власності до найбільш ефективного використання;
- зростання грошової маси через емісії боргових зобов'язань, гарантованих ідентифікованими та офіційно визна-

ними правами щодо реальних довгострокових активів (землі та її капітальних поліпшень).

Таким чином, широким інформуванням ринку реєстраційно-кадастрові системи пом'якшують фінансові наслідки фізичної нерухомості землі, компенсуючи її зростаючими можливостями переходу прав, що забезпечують інтерес підприємця до залучення більш мобільних виробничих ресурсів.

Реєстрація ідентифікованих об'єктів нерухомості пов'язана з особливим форматом інформації про їх фізичні характеристики та правовий режим, яка за існуючих історичних умов достатня для прийняття учасниками ринку повноважних рішень щодо подальшого використання землі та/або її поліпшень.

Історія розвитку систем реєстрації та кадастру європейських країн поступово призвела до поєднання в реєстраційному записі кількох сторін ідентифікації об'єкта земельної власності:

- правової – відображення повноважень власника та режиму використання об'єкта власності (обмежень, прав других осіб тощо);

- просторової (шляхом кадастрових зйомок) – встановлення і відображення у технічній документації, що є невід'ємною частиною титулів права власності, оригінальних фізичних характеристик об'єктів земельної власності (координат, конфігурації, площі тощо);

- економічної – відображення в реєстраційному записі відомостей про вартість об'єкта нерухомості. У сучасних реєстраційних системах ця функція є найменш розвинутою і представлена, як правило, даними про ціни останнього продажу (прикладом є реєстраційні системи Шотландії, Англії та Уельсу). Це зумовлено витратністю встановлення та регулярного поновлення інформації про ринкову вартість об'єкта нерухомості, а також варіативністю видів вартості, визначення яких потребує ринок залежно від умов майбутньої трансакції;

- цифрова ідентифікація – забезпечення унікальності запису про об'єкт через відповідну кодифікацію його суттєвих правових та просторових ознак [236].

Економічна роль реєстраційно-кадастрових систем і забезпечення значної частини сучасних параметрів ідентифікації об'єктів нерухомості стали можливими тільки за певного рівня розвитку технологій, розширення можливостей цивільного використання геоінформаційних систем (ГІС) на основі персоналізації комп'ютерної техніки, прориву у випуску технічних засобів позиціонування у просторі та створення цифрових моделей місцевості (ЦММ) [99].

Такою, в цілому, є еволюція кадастру від «списку власників землі» до сучасних реєстраційно-кадастрових систем, що активно розвиваються для забезпечення інформованості учасників ринку про кожен ідентифікований об'єкт нерухомості. Вона спричинена всією історією західноєвропейських та північноамериканських країн, системи землекористування яких розвивалися в напрямі використання офіційно визнаних прав як економічних активів.

У країнах з розвинутими ринками загальною ознакою реєстраційно-кадастрових систем, що зазвичай виокремлюють їх менеджери та дослідники, є те, що питання узгодження просторових характеристик власності не виступає головним завданням реєстраційної системи. Цю проблему вирішують насамперед сусіди, на яких законом покладається відповідальність за узгодження меж. В абсолютній більшості випадків вони досягають згоди щодо встановлення меж на місцевості. Геодезисти, які можуть належати або не належати до реєстраційної системи (у різних країнах по-різному) відображають таку межу на плані, причому запис реєстратора не залежить від наявності геодезичної зйомки – в реєстрі вказується приблизна площа ділянки.

Реєстр зазвичай не відповідає також за надання точних даних щодо просторової ідентифікації та характеристик будівель і споруд, розташованих у межах земельної ділянки – їх відображення у власних реєстрах (як і обмежень щодо забудови) забезпечують муніципалітети, які надають дозволи на забудову згідно з планами розвитку території населених пунктів та їх зонування.

Стосовно якісних характеристик ґрунтів у межах земельних ділянок сільськогосподарського використання, то за збір, ведення та систематизацію цих даних відповідають органи, що підляга-

ють міністерствам сільського господарства та охорони навколишнього середовища, а для будівництва – відповідні служби муніципалітетів (у більшості випадків по факту, оскільки вишукування здійснюються тільки при новій забудові).

Наданої земельними реєстрами інформації достатньо для інформування учасників ринку (зокрема тих, які надають послуги щодо переходу прав власності, іпотечного кредитування і т.п.) про легітимність власності, гарантування державою факту її існування, інформування суспільства про наявність власності у службових осіб та ін. Стосовно гарантій сталості просторових показників об'єктів власності, то держава їх не дає, а реєстраційна система не відповідає за їх прийнятність для сусідів – це знов-таки сфера власної відповідальності суміжних власників землі та користувачів.

Разом із тим, реєстраційні системи несуть відповідальність за свої помилки у випадку занесення до реєстру задалегідь недостовірної інформації про правовий статус власника, узгодженості чи неузгодженості меж на місцевості тощо. У випадку помилки реєстратора, яка призводить до втрати власником своєї нерухомості або її пошкодження, збитки відшкодовуються, як правило, за рахунок реєстраційних систем згідно з рішенням державного органу, який опікується їх роботою.

Більшість реєстраційно-кадастрові системи функціонують як самостійні самоокупні державні установи. Самофінансування є основним принципом їх функціонування. Крім того, вони неприбуткові і ставлять собі за мету досягнення рівня так званої нульової рентабельності. Така мета зумовлена політично – держава не має наміру спорожнювати кишені споживачів послуг реєстраційної системи, які до того ж є платниками податків. Тому розцінки за надання реєстратором послуг затверджуються на вищому державному рівні (парламент, уряд).

Важливими для ефективного самофінансування робіт є обов'язковість реєстрації (за невеликим виключенням – наприклад, Норвегії) та принцип обов'язкової платності послуг реєстраційної системи для всіх без винятку споживачів (у т.ч. державних органів). Зазначені підходи до самофінансування забезпе-

чують тенденцію постійного зниження тарифів за одиницю послуг, що надаються реєстраційними системами. При цьому зростаючий попит ринку на їхні послуги зумовлює відповідне зростання загальної суми доходів, достатніх для фінансування ефективного технічного забезпечення, розвитку технологій реєстрації та кадастрових зйомок, підтримання престижного рівня заробітної плати службовців тощо.

Функціонування реєстраційно-кадастрових систем країн із розвинутими ринками характеризується тим, що споживачами їх послуг є насамперед: юристи, які обслуговують трансакції на ринках нерухомості; установи, що надають іпотечні кредити; агентства нерухомості; податкові служби; муніципалітети; комунальні господарства тощо. Громадяни в більшості випадків не спілкуються з реєстраційними системами безпосередньо – цьому сприяє рівень розвитку ринкової інфраструктури.

Прагматичні підходи до визначення функцій і принципів діяльності реєстраційних систем зумовлені еволюційним характером становлення, наявністю і порівняно високою ефективністю інших суспільних інституцій, які виконують свою частину функцій щодо гарантування та реалізації прав власності на землю. Разом із тим, технологічний прогрес, соціальні зміни, глобалізація та зростаючий взаємозв'язок між економікою, правом та навколишнім середовищем призвели до інтенсивного пошуку напрямів реформування реєстраційно-кадастрових систем [10, 154, 202, 320].

Їх основою виступає принцип добросусідства – ні одна з найбільш розвинутих реєстраційно-кадастрових систем не містить повного відображення розподілу територій національних держав на об'єкти земельної власності. Такий підхід не має сенсу для прагматичних ринкових відносин – як об'єкт власності землекористування виступає при здійсненні угод щодо нього. Тому уявлення про необхідність повної інформованості суспільства про стан та режим використання кожної окремої ділянки відображають нерозуміння суспільного значення права власності.

Зокрема, це стосується питання фізичних меж об'єктів земельної власності. Повага суспільних установ та організацій до прав окремих учасників земельних відносин (як носіїв частки

супільного інтересу) проявляється в тому, що питання конкретних просторових визначень меж залишається одним з головних повноважень сусідів. Тільки у випадку їх принципової незгоди держава втручається в межовий спір судовим рішенням.

Межа виступає не передумовою, а *результатом* реалізації прав та повноважень суміжних землекористувачів, основу яких становить визнання законності їх *інтересів*. У протилежному випадку геометрична лінія, проведена з огляду на суб'єктивні уявлення сюрвейера, здатна порушити інтереси, а відтак – права суміжних користувачів з усіма наслідками щодо зростання потенціалу конфліктності земельних відносин.

З огляду на викладене, очевидними стають світоглядні причини втрат на шляху формування вітчизняної моделі реєстраційно-кадастрової системи, адекватної до ринкових умов. Елементи добросусідства, наявні у вітчизняному земельному праві, не «атавізм радянської кадастрової системи», а прагматичне відображення індивідуалізованого в (суб'єктному складі земельних відносин) характеру використання землі. «Межі ділянки, закріплені межовими знаками, в принципі унеможливають їх невірне визначення» тільки тоді, коли правомочність суміжного власника (землекористувача), який не має акта з геометричним відображенням сфери своїх повноважень, мінімізується адміністративними складовими земельного права. Тоді сусід, який першим вплинув на «повноважну позицію» чиновника, має можливість представляти власні інтереси у земельному спорі, а його опонент – ні. Те, що право власності гарантує не межа, а *повноваження* носія громадянських прав, іманентною складовою яких виступає його *обов'язок* погодити свої дії з такими ж повноважними носіями (сусідами) – не рудимент, а найбільша цінність земельних відносин, яка збереглася тому, що будь-які політичні режими враховують граничну ефективність витрат на контроль та погодження умов використання об'єктів земельної власності [226, с. 121].

Законодавчою та нормативно-правовою базою створення і функціонування автоматизованої системи реєстрації та державного земельного кадастру в Україні на сьогодні є: Цивільний ко-

декс України; Земельний кодекс України; Закон України «Про реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень»; Закон України «Про Державний земельний кадастр»; закони, що передбачають реєстрацію окремих правочинів стосовно об'єктів земельної власності, зокрема Закон України «Про оренду землі», Закон України «Про іпотеку»; інші законодавчі та нормативно-правові акти.

Програмне забезпечення, зміст деяких операцій системи реєстрації земельних ділянок, нерухомого майна та прав на них залежатимуть також від прийняття нормативно-правових актів, які розроблятимуться Кабінетом Міністрів України на виконання Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» та Закону «Про державний земельний кадастр».

Згідно з Угодою про позику між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку № 4709-UA, ратифікованої Законом України від 15.06.2004 р., стратегія створення вітчизняної системи реєстрації прав власності і кадастру в Україні мала б відповідати таким умовам⁵⁵:

- одиницею реєстрації прав та кадастру є земельна ділянка, якій присвоюється унікальний кадастровий номер;
- забезпечення відповідності реєстраційних записів та кадастрових зйомок земельних ділянок і їх поліпшень (будівель та споруд);
- процедура реєстрації на основі ідентифікації прав та просторових характеристик об'єктів земельної власності повинна бути уніфікована по всіх територіально-адміністративних одиницях (регіонах) України;
- безпосередніми виконавцями технічних вимог щодо ідентифікації правових та просторових характеристик об'єктів

⁵⁵ На даному історичному етапі Україна відійшла від принципу формування відповідних баз даних одним адміністратором (згідно із згаданою Угодою ним був визначений Центр державного земельного кадастру). Незалежно від оцінок такого розвитку подій, він не може порушити принципу відповідності реєстраційних записів та кадастрових даних – бази даних мають бути адаптовані.

земельної власності виступають приватні та державні підприємства, що вимагає стандартизації відповідних вимог, критерієм встановлення яких має бути максимальна захищеність учасників земельних відносин та мінімальна вартість реєстраційно-кадастрових даних.

Відповідно до ст. 6 нової редакції Закону України «Про реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» від 11.02.2010 р. систему реєстрації представляє спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань державної реєстрації прав – Міністерство юстиції України, який одночасно виступає Держателем Державного реєстру прав.

Адміністратором Державного реєстру прав є державне підприємство, що належить до сфери управління Міністерства юстиції України, здійснює заходи зі створення та супроводження програмного забезпечення Державного реєстру прав і відповідає за технічне й технологічне забезпечення, збереження та захист даних, що містяться у ньому.

Згідно зі ст. 6 новоприйнятого Закону України «Про Державний земельний кадастр» систему органів, що здійснюють ведення Державного земельного кадастру, становить центральний орган виконавчої влади з питань земельних ресурсів та його територіальні органи. Держателем та Адміністратором Державного земельного кадастру визначений той же таки центральний орган виконавчої влади з питань земельних ресурсів.

Сучасні стандарти автоматизованої системи реєстрації та державного земельного кадастру, які містять відомості про суб'єктів прав на земельні ділянки та їх обмежень, речові права та технічні характеристики земельних поліпшень (будівель та споруд), кадастрові плани земельних ділянок, а також відомості про правочини, здійснені щодо об'єктів земельної власності, за будь-яких умов вимагають передових технологій та засобів збору, обробки й зберігання інформації. Вони мають забезпечувати роботу системи з усією сукупністю даних про об'єкти власності та права щодо них.

Відповідно до Закону «Про реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» національна реєстраційно-

кадастрова система в частині реєстрації прав має забезпечити: ведення Державного реєстру прав і обтяжень, суб'єктів прав, об'єктів нерухомого майна, відповідність картографічних (графічних) даних записам про об'єкти земельної власності та суб'єктів прав на них. Для цього відповідно до ст. 12 картографічні (графічні) дані Державного реєстру прав включають індексні кадастрові карти і кадастрові плани земельних ділянок.

Закон України «Про Державний земельний кадастр» визначає, що ця ж система в частині ведення кадастру має, зокрема, забезпечити відомості про земельні ділянки, які є об'єктами прав (просторовою базою розміщення таких об'єктів), починаючи від кадастрового номера до інформації про документацію, на підставі якої встановлено зазначені відомості. Такі відомості про земельну ділянку містять також інформацію про її власників (користувачів), зареєстровані речові права відповідно до даних Державного реєстру речових прав на нерухоме майно (ст. 15).

Звичайно, що зазначений розподіл повноважень вимагає інформаційної взаємодії органу, що здійснює ведення Державного земельного кадастру, та органу державної реєстрації речових прав на нерухоме майно. Тому згідно зі ст. 30 Закону «Про Державний земельний кадастр» орган, що здійснює ведення Державного земельного кадастру, одночасно з державною реєстрацією земельної ділянки надає органу державної реєстрації речових прав на нерухоме майно інформацію про: державну реєстрацію земельної ділянки (дату державної реєстрації, орган, що здійснив таку реєстрацію); кадастровий номер, площу, місце розташування земельної ділянки; кадастровий план зареєстрованої земельної ділянки в електронній (цифровій) формі, а також доступ до перегляду кадастрових карт (планів).

У свою чергу, орган державної реєстрації речових прав на нерухоме майно одночасно з державною реєстрацією речового права на земельну ділянку надає органу, що здійснює ведення Державного земельного кадастру, інформацію про: а) суб'єкта права власності на земельну ділянку (фізичну чи юридичну особу, орган місцевого самоврядування чи державної влади); б) суб'єкта речового права на земельну ділянку (фізичну чи юри-

дичну особу, орган місцевого самоврядування чи державної влади); в) державну реєстрацію права власності на земельну ділянку та прав інших осіб щодо неї; г) дату державної реєстрації, реєстраційний номер земельної ділянки у Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно із зазначенням відомостей про її кадастровий номер та орган, що здійснив державну реєстрацію.

Отже, реалізовані шляхом змін національного законодавства підходи в цілому відповідають міжнародним тенденціям розвитку реєстраційно-кадастрових систем. На даному історичному етапі суттєвою їх відмінністю є ведення реєстраційних та кадастрових баз даних різними адміністраторами – Міністерством юстиції та Держземагенством. Це не найкращий результат багаторічних зусиль держави, які стосувалися виконання умов Угоди про позику № 4709-УА. Його ризиками є подвоєння бюрократичних процедур та зростання трансакційних витрат щодо отримання підтверженої адміністраторами інформації. Головною причиною такого розвитку подій стало те, що Центр ДЗК так і не спромігся виконати вимог позичальника щодо власної нейтральності на ринку землі.

Разом із тим, при забезпеченні якості баз даних, прозорості та простоти процедур, проблема їх адаптації чи об'єднання залишається технічним питанням, залежним від досвіду реалізації тієї чи іншої моделі. Здійснений вказаними законодавчими актами розподіл повноважень у сфері реєстрації та кадастру не є принциповою перепорою до їх розвитку – застереження викликає тільки середовище, представлене «війною відомств». Саме вона призвела до трансформації вітчизняного законодавства у форму, що передбачає складну процедуру взаємодії двох органів виконавчої влади. Вона ж у подальшому мала б стати вирішальним чинником відособлення реєстраційно-кадастрової системи як незалежного органу, що підпорядковується Кабінету Міністрів України [129, 155]. Це тим більш вірогідно, що для ефективного функціонування системи оподаткування земельної власності необхідна наявність реєстру об'єктів оподаткування, формування якого також вимагатиме незалежності реєстраційно-кадастрової системи [229, 263, 299, 333].

4.4. Оподаткування земельної власності

У випадку системного підходу до оподаткування, податок на земельну (власність) сприяє падінню рівня цін на сільськогосподарські землі, розширенню доступу кола потенційних товаровиробників до землі та протидіє концентрації землі (латифундизму), виконуючи декілька соціально-економічних функцій.

Стимулююча функція – припускається, що оподаткування земельної власності створює зовнішні спонукальні мотиви до ефективного та раціонального використання землі та її поліпшень власником, або передачі їх ефективному користувачеві. Вона пов'язана з визначенням правового режиму використання землі на довгострокову перспективу (плануванням територій)⁵⁶.

Бюджетний статус податку на земельну власність зумовлює значимість його *фіскальної функції*. Надходження від оподаткування нерухомості в більшості країн є основним джерелом власних бюджетних надходжень місцевого самоврядування. Традиційно вони використовуються для фінансування будівництва соціальних об'єктів, підтримання та розвитку транспортної інфраструктури, здійснення заходів щодо охорони земель та навколишнього середовища. Проте позитивний ефект фіскальної функції має свою межу. Невиправдане (або непропорційне) зростання ставок оподаткування здатне спричинити нестабільність на локальному ринку землі.

Взаємозв'язок відносин власності на землю (нерухомість), можливостей її економічного обороту та платності використання забезпечує позитивну *соціальну функцію* цього податку. Сплачуючи податок, власник забезпечує свій внесок у створення суспільством сприятливих соціально-економічних умов використання власності, що включають стабільність законодавства, прийнятний для підприємництва клімат, інформаційне забезпечення ринку землі, інфраструктурний розвиток території та заходи щодо охорони земель. Відсутність таких умов різко зменшує обґрунто-

⁵⁶ Критику такого припущення див. [298, § 4.4.2, 4.6]. Її значимість послаблюється, якщо надходження від оподаткування землі використовуються на поліпшення, що підвищують вартість земельної власності на території всієї місцевої громади.

ваність претензій держави та місцевого самоврядування на суттєві (з точки зору бюджетного процесу) надходження від оподаткування земельної власності. І навпаки – безоплатність її приватного використання здатна породжувати додаткові фактори соціальної напруги [241, с.691–695].

В умовах дії мораторію та існуючої системи оподаткування, земельний податок із сільськогосподарських угідь відіграє роль формального платежу за власність. У чинному варіанті розділ XIII Податкового кодексу України практично не має впливу на активність ринку сільгоспугідь. Він не підтримує мотивацію переходу землі до більш ефективного сільськогосподарського підприємця, не протидіє спекуляції землею, її надмірній концентрації та невиправданому поглинанню сільськогосподарських земель забудовою. Навпаки – у приміських зонах, потенційно привабливих для житлової забудови, розміщення виробничої, складської, оптово-торгівельної інфраструктури, в умовах обмежень на перехід права власності, норми щодо оподаткування сільськогосподарських земель сприяють спекуляції. Тут використовується «притримування» землі власниками або користувачами, які тим чи іншим чином контролюють сільськогосподарські землі від їх переходу до більш ефективного використання. Цьому сприяють низькі ставки оподаткування, що мінімізують витрати утримання власності.

Причиною є те, що при відсутності легального ринку права на сільськогосподарські землі цей податок виявився не потрібним. Те, що функція нормативної грошової оцінки сільськогосподарських земель (бази їх оподаткування) звалася до диференціації ставок фіксованого податку на сільгоспвиробника є наслідком обмеженого (з точки зору ринку) сектору її використання. В умовах обмеженого ринку земельний податок не здатен виконувати свої функції навіть при зміні бази оподаткування, мінімізації пільг та вдалому адмініструванні.

Оподаткування сільськогосподарських земель по ставках, що не враховують реальну ринкову диференціацію вартості, призводить до їх неефективної концентрації великими господарствами. За таких умов їх поведінка на ринку землі подібна до пове-

дінки потужних промислових корпорацій, які очікуючи на можливість захопити більший сектор ринку, можуть утримувати непрацюючими цілі цехи. В умовах, коли реальна дохідність малих виробників зростає повільніше, ніж визначена державою мінімальна ціна залучення землі, це призводить до зростання витрат на землю для типового виробника – занадто низький земельний податок обертається проти малих фермерів⁵⁷.

Таким чином, для запобігання латифундизму, крім впровадження ринкового обороту прав власності на земельні ділянки сільгоспугідь, Україна мала б впроваджувати систему оподаткування земельної власності, що базується на диференційованих (залежно від вартості та площі використовуваних земель) ставках податку. Крім того, якщо існує відчутний для власника рівень оподаткування власності одного виду використання, то пільгові ставки оподаткування альтернативного виду використання (наприклад, під ґрунтозахисною сівозміною, залісненням тощо) здатні підтримувати його інтерес до утримання землі в режимах використання, сприятливих для екології.

Тому актуальним аспектом проведеного дослідження став аналіз формування місцевих бюджетів за рахунок платежів за землю та розробка концепції системи податкової оцінки земельної власності (нерухомості) в Україні. Враховуючи несуттєвий вплив податкових платежів за сільгоспугіддя, ми обмежимося розглядом тих загальних тенденцій розвитку вітчизняної системи оподаткування землі, які свідчать про наявність системних суперечностей, що призводять до неадекватної її ролі у формуванні місцевих бюджетів та розвитку сільських територій. Насамперед це стосується природи земельного податку як основи формування фондів місцевого самоврядування, що мали б використовуватися на інфраструктурний розвиток територій та здійснення програм захисту й поліпшення земель, що забезпечують ефективне зростання їх вартості.

⁵⁷ Цей ефект описав американський економіст Генрі Джордж, який був послідовним прихильником повного вилучення податком на землю її факторного внеску (земельної ренти) [111]. Чи не найбільш вдала критика його ідеї «єдиного податку» здійснена М. Ротбардом [298].

Проблеми вітчизняної системи оподаткування земельної власності, зумовлені неадекватним співвідношенням її соціальної, регуляторної та фіскальної функцій, призвели до того, що бюджетні платежі за землю практично розчинилися в загальному фонді місцевих бюджетів. Причиною є те, що найбільша частка у видатках цього фонду припадає на соціально захищені статті витрат – оплата праці з нарахуваннями, поточні трансферти населенню, оплата комунальних послуг та енергоносіїв тощо. Споживачами зазначених видатків виступають державне управління, освіта, охорона здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення, культура й мистецтво, фізична культура та спорт). У 2010 році відповідні витрати досягали 86,6% від усіх здійснених видатків. Частка видатків на виконання інших функцій становила 13,4%, із яких тільки 3,1% припадало на капітальні видатки, за рахунок яких фінансується підтримання та розвиток об'єктів житлово-комунального господарства. Високий рівень соціальних видатків відображає переважне використання загального фонду місцевих бюджетів на виконання органами місцевого самоврядування делегованих державою функцій (на протипагу забезпеченню економічного розвитку територій місцевих громад).

Зростання надходжень загального фонду місцевих бюджетів від плати за землю є наслідком стійкої тенденції до збільшення частки орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності. Коефіцієнт кореляції відповідних показників становить 0,8936 і свідчить, що надходження від плати за землю на 79,87% залежить від орендної плати за неї і тільки на 20,13% – від інших чинників. Це тривожна тенденція, що відображає втрату земельним податком регулюючої та соціальної функції на користь використання платежів за землю виключно на поточне споживання, представлене максимізацією їх фіскальної функції.

До того ж, обернена залежність зростаючих надходжень від плати за землю та капітальних витрат загального фонду місцевих бюджетів (-0,8250) свідчить, що не зважаючи на відносно високу частку у його формуванні (14,5%), плата за землю не виконує притаманної їй функції фінансового джерела інфраструктурного розвитку та інвестиційної привабливості територій (рис. 4.1).

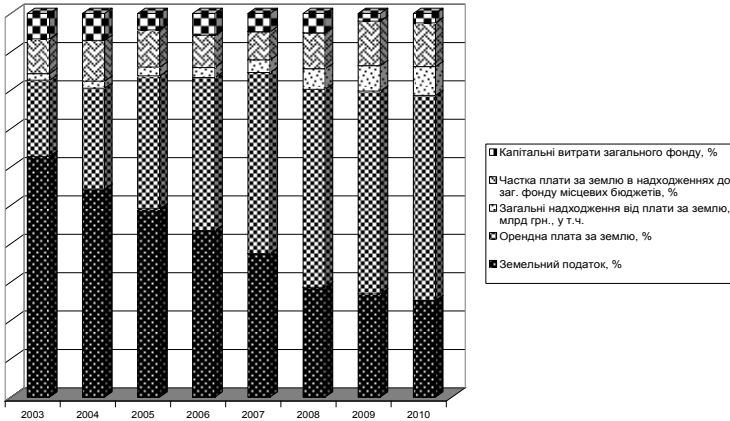


Рис. 4.1. Динаміка плати за землю в загальному фонді місцевих бюджетів

Джерело: дослідження даних бюджетного моніторингу [68].

На віднесення плати за землю до загального фонду місцевих бюджетів, органи місцевого самоврядування намагаються реагувати збільшенням видатків спеціального фонду. Разом із тим, податкові надходження при формуванні зазначеного фонду становлять менш ніж 15%.

Надмірна залежність спеціального фонду від нерегулярних надходжень призводить до того, що у структурі його видатків частка капітальних витрат занадто змінна – наприклад, якщо у 2007 році вона становила 75,7%, то у 2009 – 39,2%. Тому з наростанням загрозливої тенденції до прискореного зношування об’єктів соціальної інфраструктури доцільним видається віднесення надходжень від оподаткування земельної власності до бюджетів розвитку, використовуваних переважно на капітальні витрати [156]. Такий підхід виправданий як з точки зору міжнародного досвіду, так і з огляду на вітчизняну практику, яка підтверджує, що органи місцевого самоврядування активно шукають джерела капіталізації та інвестиційної привабливості власних територій [207, 229, 260, 261, 332, 379, 380, 386, 397, 403, 417, 428].

Трансформація податкової системи має сприяти таким намаганням, оскільки вона є здоровою альтернативою міграції населення до великих міст, негативним екстерналіям урбанізації та загрозливим тенденціям розвитку демографічних процесів. Найсамперед це стосується формування та використання бюджетів розвитку, динаміка яких також характеризується надмірною нестійкістю надходжень.

Згідно зі статтею 71 Бюджетного кодексу України до видатків бюджету розвитку належать: погашення місцевого боргу, капітальні вкладення, внески у статутні фонди суб'єктів підприємницької діяльності, а також витрати на підготовку до продажу земельних ділянок або прав на них. Найбільша частка видатків бюджету розвитку припадає на капітальні вкладення, які визначаються частиною 4 зазначеної статті як джерело інфраструктурного розвитку територій – останні роки вона постійно зменшувалася й до 2010 року склала трохи більше 80% порівняно із 97,6% у 2003 році (рис. 4.2).

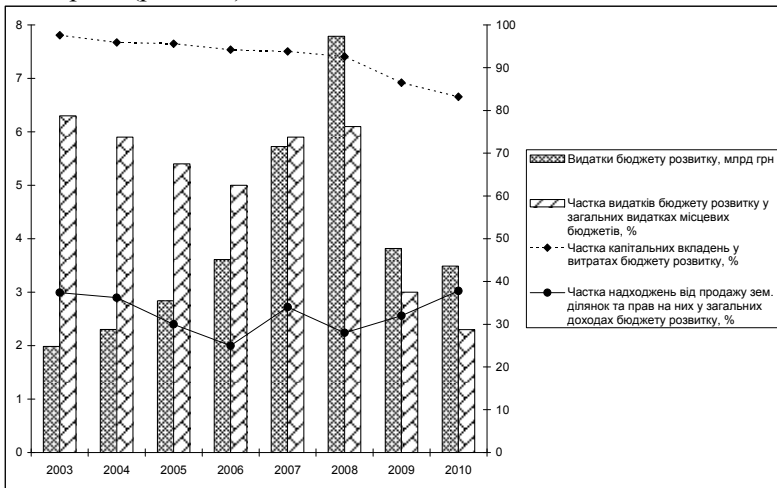


Рис. 4.2. Динаміка бюджетів розвитку місцевих бюджетів

Джерело: дослідження даних бюджетного моніторингу [68].

Вочевидь, дані про структуру видатків спеціального фонду та бюджету розвитку місцевих бюджетів найбільш яскраво ре-

презентують потреби місцевих громад щодо фінансових джерел інфраструктурного розвитку. Разом із тим, переважно приватизаційний характер надходжень бюджетів розвитку (пп. 5 та 6 ч.1 статті 71), включаючи надходження від продажу землі, зумовлює залежність відповідних капітальних витрат на інфраструктуру місцевих громад від ризиків, що знаходяться поза межами політичного та господарського впливу місцевого самоврядування.

Плата за землю є другим за обсягом джерелом доходів місцевих бюджетів. За даними Державного казначейства України, за січень–грудень 2010 р. до місцевих бюджетів надійшло 9 539,9 млн грн плати за землю, що підтвердило тенденцію останніх років до зростання її частки в дохідній частині зведеного та місцевих бюджетів (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Роль платежів за землю в загальних надходженнях зведеного та місцевих бюджетів у 2002–2010 рр.

| Показники | Рік | | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Зведений бюджет, млрд грн | 75,3 | 92,5 | 134,2 | 171,7 | 219,9 | 297,9 | 288,6 | 314,4 |
| Місцеві бюджети, млрд грн | 22,6 | 23,6 | 30,3 | 39,9 | 58,3 | 79,9 | 71,0 | 80,5 |
| Плата за землю, млрд грн, у т.ч.: | 2,03 | 2,29 | 2,72 | 3,12 | 3,89 | 6,68 | 8,36 | 9,54 |
| земельний податок, % | 76,0 | 67,3 | 58,6 | 52,1 | 44,2 | 35,7 | 33,7 | 32,0 |
| орендна плата, % | 24,0 | 32,7 | 41,4 | 47,9 | 55,8 | 64,3 | 66,3 | 68,0 |
| Частка плати за землю в надходженнях до зведеного бюджету, % | 2,7 | 2,5 | 2,0 | 1,8 | 1,8 | 2,2 | 2,9 | 3,0 |
| Частка плати за землю в надходженнях до загального фонду місцевих бюджетів, % | 11,0 | 13,2 | 11,6 | 10,1 | 8,7 | 11,6 | 14,5 | 14,5 |
| Надходження від продажу земельних ділянок та прав оренди, млн грн. | 311,6 | 613,8 | 937,3 | 1,15 | 2,9 | 2,5 | 1,3 | 1,4 |
| Частка надходжень від продажу земельних ділянок та прав оренди в бюджеті розвитку, % | 37,4 | 36,2 | 30,0 | 25,0 | 34,0 | 28,0 | 32,0 | 37,0 |

Джерело: дані бюджетного моніторингу [68].

Зростання абсолютних обсягів надходжень від плати за землю пояснюється встановленням мінімального рівня орендної плати (на рівні трикратного розміру земельного податку), посиленням її адміністрування, скасуванням деяких пільг щодо спла-

ти земельного податку, зростанням кількості населених пунктів, в яких проведена нормативна грошова оцінка землі, індексацією результатів такої оцінки, наслідком чого стала невпинна тенденція до зростання частки орендної плати.

Зростання частки плати за землю в загальному фонді дохідної частини місцевих бюджетів, зумовлене ростом платежів за земельні ділянки державної та комунальної власності, супроводжується конфліктними ситуаціями, безпосереднім приводом до яких стало затвердження місцевими радами результатів нормативної грошової оцінки землі в містах Львові, Миколаєві, Вінниці, Дніпропетровську, Одесі, Бердянську, Маріуполі та інших, що викликало різке зростання платежів за землю під об'єктами господарського та комерційного використання (*див.*, наприклад, Худицький В. Земля втікає з-під ніг // Дзеркало тижня. – 2011. – №14). Це ще раз підтвердило недосконалість існуючої системи податкової оцінки земельної власності, відповідні недоліки розподілу податкового навантаження, а також наростання проблеми ідентифікації об'єктів оподаткування [68, 130, 133, 145, 171, 330].

Разом із тим, найбільш значимою причиною такої ситуації є невіршеність інституційних проблем формування місцевих бюджетів. Хоча плата за землю становила у 2010 р. 76% від доходів «другого кошика», що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, вона не може бути ефективним інструментом проти зростання залежності місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів. Хоч доходи «другого кошика» досягли 10,1 млрд грн і на 7,6% перевищили показники 2009 р., проте їх питома вага у структурі доходів загального фонду становить тільки 14,5 %. Це не дозволяє забезпечити потреби місцевих бюджетів у фінансових ресурсах для забезпечення розвитку територій місцевих громад.

Таким чином, віднесення плати за землю до загального фонду дохідної частини місцевих бюджетів фактично прирікає використання надходжень від неї на покриття витрат по соціально захищених статтях і ставить програми інфраструктурного розвитку територій та захисту земель у виключну залежність від можливостей спеціального фонду. Така тенденція знайшла свою ін-

ституційну підтримку у відміні цільового характеру плати за землю, передбаченого ст. 22 Закону України «Про плату за землю», що втратив чинність з прийняттям нових Податкового та Бюджетного кодексів [1, 5, 23].

Домінування консервативних критеріїв формування місцевих бюджетів, перерозподілу видатків, дотацій вирівнювання тощо, призводить до того, що органи місцевого самоврядування часто підвищують плату за землю, не відчуваючи, що її неадекватне зростання як прямого, незалежного від результатів господарювання (авансового по своїй природі) платежу обертається для підприємців значимими негативними наслідками.

Таким чином, динаміка бюджетного процесу в Україні підтверджує, що не зважаючи на порівняно високу частку у формуванні загального фонду прибуткової частини місцевих бюджетів, плата за землю не виконує іманентної для неї функції джерела розвитку соціальної інфраструктури місцевих громад, захисту земель та формування привабливого для бізнесу середовища.

Викладене свідчить, що політика «дорогої землі» підтримується в Україні не тільки на рівні норм, регулюючих ринок приватних земель сільськогосподарського призначення, а й в частині підвищення ставок бюджетної плати за землю, для якої все характернішою стає втрата регулюючої функції⁵⁸. Тому необхідним видається реформування вітчизняної системи оподаткування земельної власності з метою забезпечення стабільності надходжень від земельного податку, підвищення його стимулюючої ролі, що вимагає формування постійно діючої системи податкової оцінки. З легітимізацією ринкового обороту прав власності на сільськогосподарські землі актуальність такого завдання набуває критичного значення. Крім запобігання невиправданій концентрації зе-

⁵⁸ Попит на ресурси (в тому числі на землю) не може розглядатися як безпосередній результат попиту споживачів – він є результатом конкуренції підприємців на ринках продукції та засобів виробництва. Таким чином, висока ціна на українську землю цілком може сприяти ефективності сільськогосподарського виробництва, якщо вона буде *результатом* розвитку ринків, а не його обмеженням. В протилежному випадку підриваються стимули до добровільних заощаджень, які є джерелом фінансування капітальних поліпшень землі [334, с. 275-279].

мельної власності, наявність такої системи стане чинником забезпечення потреб місцевого самоврядування, положень Конституції та законодавства, що передбачають його права та повноваження.

Це зумовило інтерес науковців до оцінки й оподаткування землі, їх впливу на міжбюджетні відносини, матеріально-фінансову базу місцевого самоврядування та розвиток територій. Такі дослідження знайшли своє відображення в роботах П.І. Гайдуцького, М.Я. Дем'яненка, В.І. Кравченка, Ю.О. Луленка, М.К. Орлатого, Ю.М. Палеги, Г.О. П'ятаченка, І.А. Розумного, П.Т. Саблука, А.М. Соколовської, М.М. Федорова та інших вітчизняних дослідників інституційних і фінансових аспектів економічного розвитку.

Метою цієї частини проведеного дослідження є визначення головних напрямів розвитку системи оподаткування та масової оцінки земельної власності, яка забезпечила б відповідність оподаткованої бази до ринкових показників її використання, а також ефективне бюджетування податкових платежів та передумови їх належного адміністрування.

Історія вітчизняного оподаткування нерухомості у вигляді плати за землю, яка стягується із землевласників та землекористувачів, починається з 1992 року. Із 1996 р. оподаткування землі здійснюється на основі її нормативної грошової оцінки. Нині така оцінка проведена по всіх сільськогосподарських землях, які перебували у користуванні сільськогосподарських підприємств до 1988 р. (на основі даних їх економічної оцінки), 82,9% загальної площі земель у межах населених пунктів, 3,84% загальної площі несільськогосподарських земель за межами населених пунктів. Разом із тим, розглянуті вище динаміка надходжень від плати за землю, а також співвіднесення її даних в окремих регіонах та населених пунктах, свідчать про необхідність впровадження системи податкової оцінки, заснованої на вимогах постійної актуалізації її показників, адекватного розподілу податкового навантаження та належної ідентифікації об'єктів оподаткування [156].

Крім проблем легітимізації переходу прав власності на землю, існують специфічні методологічні, методичні та організацій-

ні проблеми, що зумовлюють таку потребу. По-перше, несприйняття земельної власності як цілісного об'єкта оцінки та оподаткування призводить до нехтування ринковими чинниками формування її вартості, неадекватних показників оподаткованої бази та порушення принципу справедливості оподаткування. Цивільний кодекс України визначив нерухомість як земельні ділянки та все, що з ними невід'ємно пов'язане. Проте правові наслідки такого визначення не реалізовані в повною мірою законодавством про оцінку та оподаткування [6].

По-друге, проблема ідентифікації об'єктів оподаткування зумовлена тим, що наявна технічна документація далеко не завжди відображає економічно значимі умови використання землі. Це ускладнює створення єдиного реєстру оподатковуваних об'єктів та платників податку. При цьому декларативний принцип сплати податку (як інструмент протидії проблемам ідентифікації об'єктів оподаткування) впроваджений Податковим кодексом тільки частково. Так, юридичні особи самостійно здійснюють розрахунок платежів за використовувану ними землю роблять це на основі довідок, які вони змушені отримувати у відповідних органах виконавчої влади та місцевого самоврядування (розділ XIII Податкового кодексу).

По-третє, методики нормативної грошової оцінки землі, що були затвержені Урядом в 1995 та 1997 рр. як тимчасові, базуються на неринкових показниках. На той час це була єдина доступна інформаційна база оцінки. Проте її подальше застосування не виправдане з огляду на зміни ринкової привабливості землі та її поліпшень.

По-четверте, законодавчі норми передбачають встановлення ставок орендної плати залежно від результатів нормативної грошової оцінки [5]. Це посилює економічну значимість системних помилок оцінки, оскільки ринковий рівень ставок орендної плати мав би бути одним із суттєвих інформаційних джерел визначення податкової вартості об'єктів земельної власності [260, 379, 380, 405].

По-п'яте, надання пільг щодо сплати земельного податку (статті 281, 282 Податкового кодексу України) базується на переважно суб'єктному (платникам податків), а не об'єктному (об'єкт

земельної власності) принципі, що ігнорує більшість факторів ціноутворення [5, 145, 330]. Часто це призводить до пільгового оподаткування найбільш привабливих у ринковому відношенні об'єктів нерухомості.

По-шосте, розглянута вище невідповідність мети оподаткування та практики використання надходжень від плати за землю негативно впливає на розвиток територій і, як наслідок, на вартість земельної власності в цілому [156, 229, 382, 417, 440].

По-сьоме, відсутні правові механізми захисту прав платників податків, практика повідомлення про вартість використовуваної ними землі та відповідна система оскарження результатів оцінки. Це свідчить про порушення принципу доступності оподаткування, який передбачає усунення владними інституціями будь-яких перешкод для сплати податків сумлінними платниками. У випадку, якщо оцінка земельної ділянки не проведена, то на практиці власник (землекористувач) несе всі витрати проведення та легітимізації її результатів [68, 156, 330].

Нарешті, існуюча система оцінки і бюджетування податку на землю не дозволяє здійснювати коректний прогноз надходжень до місцевих бюджетів та забезпечувати адекватний розподіл трансфертних платежів від бюджетів вищих рівнів. Оподаткування землі в Україні досі не стало системою, що логічно пов'язує встановлення бази нарахування податку (ідентифікація та оцінка об'єктів земельної власності), бюджетування (визначення ставок оподаткування, очікуваних надходжень, їх використання) та адміністрування (забезпечення сплачуваності платежів за землю). Наслідком є нестійкість матеріально-фінансової бази місцевого самоврядування, його надмірна залежність від дотацій, субсидій та інших трансфертів із бюджетів вищих рівнів, що, у свою чергу, негативно впливає на інвестиційну привабливість територій та соціально-економічний стан місцевих громад.

З огляду на міжнародний та вітчизняний досвід, реформа вітчизняної системи оподаткування земельної власності має включати заходи щодо законодавчого, інфраструктурного та організаційного її забезпечення. Зокрема, обрання як бази оподаткування ринкової вартості (а для сільськогосподарських земель – вартості

у використанні) забезпечить справедливе розподілення податкового навантаження та позитивне сприйняття суспільством самого інституту оподаткування нерухомості [260, 330, 379, 405, 423]. Оскільки визначені договорами ціни продажів найчастіше не відповідають реальності, метою органу, відповідального за податкову оцінку, має бути розробка моделей оцінки, заснованих на ринкових показниках факторного внеску землі [229].

Відповідальність за безпосередню роботу щодо проведення оцінки, розрахунків надходжень та ставок оподаткування, стягнення податкових платежів повинні нести система податкової оцінки земельної власності, фінансові відділи районних адміністрацій та податкові адміністрації. Впровадження методів масової оцінки земельної власності, їх легітимізація на рівні законодавства та Національних стандартів також мають бути обов'язком зазначеної системи. Для їх ефективності слід прискорити створення реєстру земельних ділянок, поліпшень та прав на них, наповнення відповідних автоматизованих баз даних. Система повинна взяти на себе також відповідальність за ту частину програм підготовки й перепідготовки оцінювачів, яка передбачає оволодіння методиками та методами масової оцінки земельної власності, а також вимогами щодо дотримання порядку збору, змісту та обробки необхідних даних. При цьому тестування податкових оцінювачів щодо рівня їх компетентності повинно мати незалежний зовнішній характер.

Чинником впливу Уряду має бути також контроль за сплатою податку на земельну власність. Уряд (а не місцеве самоврядування) є гарантом прав власності, а неадекватна місцева оцінка та відповідні втрати надходжень можуть бути причиною відсутності фінансових джерел місцевих програм розвитку та непорозум'їв при розподілі субсидій і дотацій місцевим бюджетам. Тому централізована система визначення бази оподаткування (ідентифікації та оцінки) є інструментом уникнення можливої несправедливості при розподілі податкового навантаження [260].

Таким чином, йдеться про державне агентство з питань оцінки земельної власності для цілей оподаткування, яке, виконуючи покладені на нього функції, взаємодіятиме з органами реєст-

рації та кадастру з метою створення та підтримання податкового реєстру [263, 299, 333]. Служби оцінки мають бути створені зверху (загальнодержавний рівень) донизу (область, район), оскільки вона вимагає здійснення певного обсягу робіт незалежно від інвестиційної привабливості території та активності ринку.

Для України характерними залишаються також проблеми відповідності мети стягнення податку, порядку встановлення його рівня (ставок) та використання надходжень. Тому загальна сума необхідних надходжень від оподаткування земельної власності, яка визначається відповідними службами місцевих адміністрацій, що відповідають за складання бюджету, повинна порівнюватися з прогностичними показниками, розрахованими системою податкової оцінки для забезпечення використання відповідних надходжень на інфраструктурний розвиток місцевих громад та програми захисту земель.

Враховуючи міжнародний та вітчизняний досвід оцінки нерухомості з метою оподаткування, головними функціями системи масової оцінки нерухомості має бути виконання наступних завдань:

- ідентифікація об'єктів нерухомості, що підлягають оподаткуванню, формування та підтримка податкового реєстру;
- створення інформаційної бази оцінки – збирання даних про об'єкти земельної власності, правовий режим їх використання, фізичні характеристики, ціни та умови продажів, рівень орендної плати, витрати на поліпшення, всі види зносу (знецінення) земельних поліпшень тощо;
- оцінка вартості кожного об'єкта оподаткування, результатами якої є інформація про ринкову та існуючого використання (для сільгоспугідь) оподатковувану вартість, її постійне поновлення;
- повідомлення власників нерухомості про величину оподаткованої вартості належної їм нерухомості в терміни, що дають можливість оскаржити результати оцінки в апеляційних комісіях;

- представлення результатів оцінок повноважним органам місцевого самоврядування та апеляційним комісіям (у випадку необхідності);

- підготовка та затвердження податкової відомості, що включає перелік об'єктів нерухомості в межах територіально-адміністративної одиниці;

- уточнення законодавчо визначеного рівня (ставок) оподаткування в межах відповідних адміністративно-територіальних одиниць, розрахунок відповідних надходжень, передача необхідних даних Міністерству фінансів для бюджетного планування та Державній податковій адміністрації для адміністрування податку;

- розробка пропозицій стосовно законодавчого та нормативно-правового врегулювання податкових платежів за нерухомість.

Вимоги до служби оцінки повинні включати дотримання її процедури, забезпечення адекватності інформаційної бази та способів обробки даних. Відповідні контрольні показники мають бути визначені методиками й стандартами, що затверджуються Урядом, відображені в довідниках й оціночних таблицях. Основою податкової оцінки нерухомості є моделювання ціноутворення на місцевих (локальних) ринках, що базується на статистичному аналізі економічних показників використання земельної власності та суттєвих умов ринкових договорів щодо неї. Результатом виступають оціночні карти й статистичні інструменти, що дозволяють проводити належну оцінку значної кількості об'єктів земельної власності за короткий проміжок часу.

Таким чином, організація системи оцінки земельної власності з метою оподаткування передбачає багатосторонню координовану діяльність, що підлягає жорсткому зовнішньому та внутрішньому контролю і включає збір, обробку та аналіз необхідної інформації, кадрове та матеріально-технічне забезпечення, розробку та проведення в життя законодавчих норм, правил і стандартів щодо оцінки землі та рівнів її оподаткування.

Суттєвими ризиками успіху такої системи при її започаткуванні та впровадженні є неприйняття (явне або приховане) ідеї розвитку повноцінного місцевого самоврядування та обмеження податку на земельну власність виключно фіскальною функцією. Ще одним серйозним ризиком для впровадження системи масової оцінки може бути конфлікт відомчих інтересів стосовно управління, розпорядження, оцінювання та оподаткування цілісних об'єктів нерухомості, що закріплені в законодавстві. Це стосується повноважень органів виконавчої влади стосовно використання нерухомості, повноважень у сфері оцінки, реєстрації прав власності та кадастру.

Викладене підтверджує необхідність безпосереднього підпорядкування системи масової оцінки Міністерству фінансів України з огляду на його повноваження та відповідальність за підготовку і виконання зведеного бюджету [8, 28, 29, 145]. Це мало б забезпечити незалежний від відомчих інтересів зовнішній контроль за дотриманням вимог до оподаткування нерухомості на засадах справедливості, доступності та стабільності фінансової бази місцевого самоврядування.

Зміст розглянутих завдань та функцій системи масової оцінки підтверджує, що вона не може формуватися в складі органів приватизації, оскільки:

- вони не відповідають за стан податкової бази, бюджетування та адміністрування податкових платежів, підготовку й виконання бюджету в цілому;
- наявний конфлікт інтересів при використанні результатів оцінки нерухомості з метою оподаткування та приватизації;
- повноваження органів приватизації носять історично минулий характер та зміст.

Викладене свідчить, що основними напрямками розвитку законодавчої бази оподаткування об'єктів нерухомості та становлення їх масової оцінки мають бути:

- пріоритет розвитку матеріально-фінансової бази місцевого самоврядування;
- повноваження Уряду щодо визначення бази оподаткування, контролю за дотриманням законодавчо визначеного його

рівня (ставок), використанням платежів і організації системи оцінки та оподаткування нерухомості;

- визначення мінімальних та максимальних рівнів оподаткування (у вигляді відсотків від оподатковуваної вартості), в межах яких органи місцевого самоврядування могли б диференціювати платежі за нерухомість;

- домінування об'єктного (на об'єкт нерухомості) принципу надання пільг;

- затвердження органами місцевого самоврядування обсягів надходжень з огляду на законодавчі обмеження ставок оподаткування та порядку використання коштів (залежно від досягнення законодавчо визначеного критичного рівня ринкової вартості нерухомості на території місцевої громади);

- визначення вимог щодо узгодженості календарних планів виконання робіт з оцінки та збирання податку, а також порядку затвердження відповідних рішень органами місцевого самоврядування;

- визначення служби податкової оцінки як спеціалізованого національного агентства з ієрархічною структурою в системі державних фінансових органів;

- визначеність повноважень та відповідальність органів місцевого самоврядування, обласних та районних служб рівнів виконавчої влади щодо здійснення проведення оцінки та затвердження її результатів;

- забезпечення доступу системи оцінки до інформації, необхідної для її проведення, дотримання цією системою вимог стосовно захисту інформації;

- визначення відповідальності посадових осіб всіх органів, які мають відношення до проведення оцінки, за дії що можуть призвести до спотворення показників оподатковуваної вартості (порушення процедури оцінки, подання недостовірної інформації тощо).

Тому трансформація законодавства має включати відповідні зміни у розділі XIII Податкового кодексу України, прийняття За-

кону України «Про оцінку землі та її поліпшень з метою оподаткування», змін до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та оцінювальну діяльність в Україні», Закону України «Про оцінку земель», Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень», методик, стандартів та порядків оцінки землі і нерухомості.

Складність та багаторівневість системи оподаткування земельної власності (нерухомості), що базується на визначенні їх ринкової вартості, зумовлена її інституційним значенням:

- оподаткування об'єктів земельної власності (нерухомості) є чинником легітимізації прав на неї та їх гарантування суспільством;

- ідентифікація земельної власності завершується визначенням вартісних показників, що забезпечує її адекватне позиціонування на ринку та зміцнює довіру інвестора до прав власності;

- оподаткування земельної власності являє собою дієвий механізм протидії непродуктивній спекуляції землею, її економічно невиправданій концентрації та стихійній забудові;

- становлення матеріально-фінансової бази місцевого самоврядування на основі оподаткування нерухомості забезпечує середовище розвитку підприємництва. Зокрема, розвиток громадської інфраструктури зумовлює розширення галузей, природною формою організації яких є малий і середній бізнес.

Україна має достатній науковий потенціал, досвід та інформаційну базу для того, щоб *розпочати* формування системи масової оцінки земельної власності для цілей оподаткування. Зволікання з її впровадженням призводить до домінування адаптивних механізмів реформування відносин власності, невиправданих втрат часу на шляху формування інвестиційної привабливості сільських територій та вітчизняної економіки в цілому.

Поза представленим вище аналізом проблем державного регулювання залишилися питання розподілу земель державної та комунальної власності. Це пояснюється мінімальною його динамікою, яка має опосередкований негативний вплив на розвиток

ринку землі через відповідні суперечності при визначенні прав власності та режиму використання територій. Пропозиції щодо вирішення вказаної проблеми, сформульовані нами ще кілька років тому, й досі не втратили своєї актуальності [128, 138, 151].

Проблеми, які спонукали нас до їх розробки в період прийняття відповідного закону, доповнилися складнощами затвердження результатів розмежування, яке на практиці пов'язується з наявністю державних актів на комунальну власність на землю. Не дивно, що нині розроблено тільки кілька десятків технічних проектів розмежування, жоден з яких не мав наслідком набуття місцевими громадами земель у комунальну власність.

Останні події свідчать, що деякі із згаданих пропозицій можуть бути реалізовані в очікуваних законодавчих ініціативах Уряду. Однак насторожує можливе обмеження їх дієвості через відсутність компромісу відносно джерела фінансування відповідних витрат.

У зв'язку із законодавчою ініціативою Уряду стосовно легітимізації ринкового обороту прав на землю вкотре активізувалося обговорення ідеї Земельного банку. Але й тут застереження, викладені нами ще декілька років тому, залишаються в силі [136, 140, 141]. Їх повторення не має сенсу не тільки тому, що прихильники зазначеної ідеї не знайшли ефективних шляхів її реалізації. Це природно з огляду на те, що всі пропозиції рано чи пізно водяться до створення додаткового джерела емісії фідучіарних грошей. При обмеженні державою мінімальної ціни залучення землі, штучна підтримка попиту на неї здешевленими за рахунок держбюджету кредитами – не що інше як додатковий чинник його дефіциту, який навряд чи матиме позитивні наслідки для розвитку галузі. Відтак, на наше переконання висновок, що у сучасних вітчизняних умовах більш нагальним є розвиток інституцій, що сприяли б становленню іпотечного кредитування в галузі, а не створення державного банку, який монополізує таке кредитування і візьме на себе всі його ризики, залишається в силі.

Результати дослідження свідчать, що аналіз ринку землі має поєднувати вивчення його суб'єктного та об'єктного складу з критичною оцінкою прав власності та правил їх ринкового обігу.

Це передбачає урахування динаміки та змісту ринкових операцій з об'єктами земельної власності по цільових групах (сегментах ринку), а також трансакційних витрат на їх здійснення. Оцінка поточної та потенціальної (на основі можливої за даних умов рекомбінації факторів) ефективності землекористування, втілена в показниках вартості землі, здійснюється шляхом порівняння витрат і доходів від її використання як засобу виробництва та об'єкта власності.

Вивчення концентрації ринкової влади та цінових стратегій учасників локальних ринків землі дозволяє визначити домінуючі сектори (суб'єкти) ціноутворення на земельні ділянки сільгоспугідь та їх реакцію на залишковий попит конкуруючих аутсайдерів. Запропоновані механізми забезпечують коректну критичну оцінку інституційних умов формування попиту та пропозиції на ринку землі. Це дає можливість оцінити ринковий оборот прав на землю на предмет дієвості його «законів» – цінності, попиту та пропозиції й конкуренції. Кількісні показники ринку землі виступають складовими оцінки економічної свободи його учасників, яка (за чіткого визначення їх прав та правил поведінки) забезпечує ефективне використання земельної власності.

Пропоновані вище зміни інституцій є системними й можуть бути здійснені в довгостроковій перспективі. Вони вимагають наполегливих зусиль суспільних сил та владних установ щодо поглиблення структурних реформ. Разом із тим, такі зміни не передбачають «відкладання» ринку сільськогосподарських земель, а здатні вже нині сприяти становленню його прозорого, ефективного функціонування.

ПІСЛЯМОВА

В Україні створені головні передумови розвитку ефективного ринку сільськогосподарських земель. Насамперед це стосується лібералізації збуту продукції землеробства, за якої ринкові форми реалізації прав на виробничі ресурси стають необхідною складовою їх ефективного поєднання.

Приватизація землі, становлення вітчизняних ринків капіталу, лібералізація трудових відносин та підприємництва вимагають ринкового обороту прав власності на землю, оскільки економічна свобода й відповідальність не можуть повною мірою реалізуватися при обмеженнях на передаваність поліпшень, невід'ємних від землі.

Нарешті, вагомим чинником розвитку ефективного ринку землі виступають процеси міжнародної інтеграції. Як суб'єкти обмежених прав на землю, вітчизняні сільгоспвиробники втрачають свої можливості як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках.

Тому заборона відчуження прав власності на земельні ділянки для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, а також встановлення мінімального рівня орендної плати за їх використання, негативно впливають на конкурентоспроможність малих і середніх виробників – встановлюється штучна, визначена на основі суб'єктивних оцінок, межа ефективності землекористування. Це сприяє концентрації землі вертикально-інтегрованими структурами.

Враховуючи зусилля України стосовно зміцнення інституцій ринкової економіки, безумовні здобутки на цьому шляху, а також критичні оцінки їх повноти, становлення прозорого ринкового обороту об'єктів земельної власності видається необхідною складовою земельних відносин.

Звичайно, українське суспільство може підтримати й квазі-ринкові механізми доступу до землі – врешті, будь-який його вибір буде вибором більшості. Усвідомлюючи історичну зумовленість суперечливих суспільних оцінок щодо форм реалізації прав власності на землю, автор сподівається, що запропоноване читачам дослідження сприятиме розвитку вітчизняного ринку сільськогосподарських земель.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
3. Земельний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
4. Земельний кодекс Української РСР (втратив чинність) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – <http://www.rada.gov.ua>
5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
6. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
7. Про земельну реформу : Постанова Верховної Ради Української РСР від 18.12.1990 № 563-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
8. Про Тимчасове положення про Фонд державного майна України : Постанова Верховної Ради України від 07.07.1992 № 2558-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
9. Про господарські товариства : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>;
10. Про Державний земельний кадастр : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
11. Про державний контроль за використанням та охороною земель : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
12. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
13. Про захист економічної конкуренції : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

14. Про землеустрій : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
15. Про місцеве самоврядування : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
16. Про місцеві державні адміністрації : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
17. Про особисте селянське господарство : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
18. Про оренду землі : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
19. Про охорону земель : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
20. Про оцінку земель : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
21. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
22. Про планування і забудову територій : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
23. Про плату за землю : Закон України (втратив чинність) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
24. Про фермерське господарство : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>;
25. Про холдингові компанії в Україні : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
26. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки : Указ Президента України від 03.12.1999 р. № 1529 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

27. Про Державну службу статистики України : Указ Президента України від 06.04.2011 р. №396 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
28. Про Державне агентство земельних ресурсів України : Указ Президента України від 08.04.2011 р. №445 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
29. Про Положення про Міністерство фінансів України : Указ Президента України від 08.04.2011 р. №446 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
30. Про Державну екологічну інспекцію України : Указ Президента України від 13.04.2011 р. №454 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
31. Про Державну Інспекцію сільського господарства України : Указ Президента України від 13.04.2011 р. №459 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
32. Про Міністерство аграрної політики та продовольства України : Указ Президента України від 23.04.2011 р. №500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
33. Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : Указ Президента України від 30.05.2011 р. №634 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
34. Про Методику нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів : Постанова Кабінету Міністрів України від 23.03.1995 р. № 213 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
35. Про Методику нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів) : Постанова Кабінету Міністрів України від 30.05.1997 р. № 525 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
36. Про затвердження Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок : Постанова Кабінету Міністрів України

- від 11.10.2002 року № 1531 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
37. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
 38. Про затвердження Національного стандарту № 2 «Оцінка нерухомості» : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2004 р. № 1442 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
 39. Про затвердження положень про регіональне відділення та про представництво Фонду державного майна України у районі, місті : Постанова Кабінету Міністрів України від 15 червня 1994 р. № 412 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
 40. Про затвердження Порядку проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок : Наказ Держкомзему України від 09.01.2003 р. № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
 41. Про ринок земель : Проект Закону України № 9001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
 42. Про ринок земель : Проект Закону України № 9001-д [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
 43. Австрийская школа в политической экономии/ К.Менгер, Е.Бем-Баверк, Ф.Визер ; [предисл., коммент., сост. В.С.Автономова]. – М. : Экономика, 1992. – 496 с.
 44. Аграрна реформа в Україні / [П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров, М.Й. Малік, М.Я. Дем'яненко] ; за ред. П.І. Гайдуцького. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
 45. Агропромисловий комплекс в системі зовнішньоекономічної діяльності України / [П.Т. Саблук,

- А.А.Фесина, В.І. Власов та ін.] ; за ред. П.Т. Саблука. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 242 с.
46. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник (випуск 5) / [за ред. П.Т. Саблука та ін.]. – К. : ІАЕ УААН, 2002. – С. 19-77.
 47. Акерлоф, Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма./ Дж. Акерлоф, Р. Шиллер. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 273 с.
 48. Алчиан А. Производство, стоимость информации и экономическая организация / А. Алчиан, Г. Демсец // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. Т.5. / [под общей ред. А.Г.Слуцкого]. – С.Пб. : Экономическая школа, 2003. – С. 280-317.
 49. Алчиан Армен. Стоимость / Армен Алчиан // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т.1. – С.Пб. : Экономическая школа, 1999. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economicus.ru>
 50. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – №2. – С. 3-9.
 51. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / Андрійчук В.Г., Зубець М.В., Юрчишин В.В. – К. : Аграрна наука, 2005. – 140 с.
 52. Арментано Д. Антитраст против конкуренции / Арментано Д. – М. : ИРИСЭН, 2005. – 432 с.
 53. Артюшин В.І. Проблеми становлення та функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні / Артюшин В.І., Кобець М.І., Пугачов М.І. ; за ред. Марчіна Свенціцькі. – К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2007. – 60 с.
 54. Берри А. Чистая теория распределения / А. Берри // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства.

- Т.3. – С.Пб.: Экономическая школа, 1999. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economicus.ru>
55. Беттел, Том. Собственность и процветание / Беттел, Том. – М. : ИРИСЭН, 2008. – 480 с.
 56. Бём-Баверк, Ойген фон. Избранные труды о ценности, проценте и капитале / Бём-Баверк, Ойген фон. – М. : Эксмо, 2009. – 912 с.
 57. Бём-Баверк, Ойген фон. Капитал и прибыль. Т.2. Позитивная теория капитала. Т.3. Экскурсы / Бём-Баверк, Ойген фон. – Челябинск : Социум, 2010. – 916 с.
 58. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / Блауг М. – К. : Основи, 2001. – 670 с.
 59. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / Блауг М. – М. : НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
 60. Богословский В.И. Оценка земель: Краткое практическое руководство / Богословский В.И. – С.Пб. : Издание А.Ф.Девриена, 1912. – 100 с.
 61. Бойко И.И. Маркетинговые исследования (минимальный маркетинговый эксперимент) / Бойко И.И. – К. : Кондор, 2005. – 280 с.
 62. Бойко Л.М. Регулювання земельних відносин у сільському господарстві: монографія / Бойко Л.М. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 316 с.
 63. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту / Брігхем Є.Ф. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
 64. Бродель Фернан. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV – XVIII ст. / Бродель Фернан ; пер з фр. Г. Філіпчук. – у 3-х т. – К. : Основи, 1997. – Т.2. «Гри обміну».
 65. Бруно Леони. Свобода и закон / Бруно Леони. – М. : ИРИСЭН, 2008. – 308 с.
 66. Буравльов Є.П. Безпека навколишнього середовища / Буравльов Є.П. – К. : Інститут проблем національної безпеки, 2004. – 320 с.

67. Бухгалтерське та податкове забезпечення майнових і земельних відносин у новостворених сільськогосподарських підприємствах (посібник) / [за ред. П.І.Гайдуцького і П.Т.Саблука]. – К. : ІАЕ, 2002. – 408 с.
68. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету у 2004-2010 рр. / RTI, ІБСЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua>
69. Бьюкенен Дж. Причина правил. Конституційна політична економія / Бьюкенен Дж., Бреннан Дж. – М. : Економічна школа, 2005. – 272 с.
70. Вальрас Л. Елементи чистої політичної економії / Вальрас Л. – М. : Ізограф, 2000. – 448 с.
71. Веблен Т. Теорія делового підприємства / Веблен Т. – М. : Дело, 2007. – 288 с.
72. Веблен Т. Теорія праздного класу / Веблен Т. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.
73. Великий енциклопедичний юридичний словник / [за ред. Ю.С. Шемшученка]. – К. : Юридична думка, 2007. – 992 с.
74. Вехи економічної думки. Теорія споживачього поведіння і спросу / [под ред. В.М.Гальперіна]. – С.Пб. : Економічна школа, 1999. – Т.1. – 384 с.
75. Вехи економічної думки. Теорія фірми. – М. : Економічна школа, 1999. – Т.2. – 536 с.
76. Вехи економічної думки. Ринки факторів виробництва. – М. : Економічна школа, 1999. – Т.3. – 496 с.
77. Вехи економічної думки. Економіка благосостояння і громадський вибор. / [под общей ред. А.П.Заостровцева]. – С.Пб. : Економічна школа, 2004. – Т.4. – 568 с.
78. Вехи економічної думки. Теорія галузьових ринків. / [Под общей ред. А.Г.Слущкого]. – С.Пб. : Економічна школа, 2003. – Т.5. – 669 с.
79. Вехи економічної думки. Міжнародна економіка. – М. : ТЕИС, 2006. – Т.6. – 720 с.
80. Вільямсон, Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / Вільямсон, Олівер Е. – К. : Вид-во «АртЕк», 2001. – 472 с.

81. Вильямсон, Оливер Е. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / Вильямсон, Оливер Е // THESIS. – 1993. – Вып.3. – С. 39-49.
82. Вильямсон, Оливер Е. Вертикальная интеграция производства / Вильямсон, Оливер Е. // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т.1. – С.Пб. : Экономическая школа, 1999 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : – <http://economicus.ru>
83. Витте С.Ю. Записка по крестьянскому делу / Витте С.Ю. – С.Пб. : Тип. В.Ф. Кишбаума, 1904. – 101 с.
84. Витте С.Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных его императорскому высочеству великому князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 гг. / Витте С.Ю. – Санкт-Петербург : Тип. АО Брокгауз-Ефрон, 1912. – 568 с.
85. Власність у сільському господарстві / [В.В. Юрчишин, О.М. Онищенко, П.Т. Саблук та ін.] ; за ред. В.В. Юрчишина, П.Т. Саблука. – К. : Урожай, 1993. – 352 с.
86. Волков С.Н. Землеустройство / Волков С.Н. – М. : Колос, 2002. – Т3. – 384 с.
87. Ворчестер Дин А. Пересмотр теории ренты / Дин А. Ворчестер // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. – С.Пб. : Экономическая школа, 1999. – Т.3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economicus.ru>
88. Временные указания по внутривладельческой оценке земель Украинской ССР / Госагропром УССР. – К. : Ин-т Укрземпроект, 1989. – 33 с.
89. Гайдар Е.Т. Власть и собственность: Смуты и институты. Государство и эволюция / Гайдар Е.Т. – С.Пб. : Норма, 2009. – 336 с.
90. Гайдучький П.І. Аграрний сектор: від реформи до стратегії розвитку (питання власності та господарювання) / П.І. Гайдучький // Економіка АПК. – №2. – 2003. – С. 29-34.
91. Гайдучький П.І. Земля: власність, оренда, рента / П.І. Гайдучький, А.М. Стельмашук – К. : Урожай, 1994. – 184 с.

92. Гайдуцький П.І. Іпотечний ринок – фундамент економічного зростання / П.І. Гайдуцький // Ринок землі. – 2003. – № 4-5. – С. 2-5.
93. Гайдуцький П.І. Політичні чинники прийняття Верховною Радою України нової редакції Земельного кодексу / П.І. Гайдуцький // Ринок землі. – 2002. – № 2. – С.2-4.
94. Гайдуцький П.І. Роль і значення аграрної реформи для розвитку сільського господарства України / П.І. Гайдуцький // Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві: Збірник матеріалів Дванадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, (Київ, 25-26 лют. 2010 р.) / Редкол. : П.Т. Саблук та ін. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2010. – С. 51-54.
95. Гайдуцький П.І. Удосконалення відносин власності на селі / П.І. Гайдуцький // Ринок землі. – 2002. – №3. – С. 2-5.
96. Гальчинський А. Земля і власність / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. – 2005. – № 43.
97. Гальчинський А. Логіка регресу. Мораторій на землю – це відсутність системних уявлень про економіку / А. Гальчинський // День. – 2007. – № 6.
98. Геззель, Сильвио. Естественный экономический порядок [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.demandandsupply.ru>
99. Географічні інформаційні системи / [за ред. М. Ван Мервіна, С.С. Кохана]. – К. : ЗАТ «Віпол», 2003. – 207 с.
100. Герземанн О. Ковбойский капитализм / Герземанн О. – М. : ИРИСЭН, 2006. – 270 с.
101. Глушков С.А. Перспективы развития АПК «Стойленская Нива» как агрохолдинга / Глушков С.А. – Служба стратегического развития АПК «Стойленская Нива», 2005. – 127 с.
102. Горьовий В.П. Фермерство України: теорія, методологія, практика : монографія / Горьовий В.П. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 540 с.
103. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р. Недвижимость: регистрация прав и сделок, ипотечное кредитование. В схемах / Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р. – М. : ИИД «Филин», 1998. – 144 с.

104. Готфрид П. Странная смерть марксизма / Готфрид П. – М. : ИРИСЭН, Мысль, 2009. – 249 с.
105. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества / Гэлбрейт Дж.К. – М. : Прогресс, 1976. – 408 с.
106. Данкевич А.Є. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві: монографія / Данкевич А.Є. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 350 с.
107. Дем'яненко М.Я. Проблеми адаптації податкової системи до умов агропромислового виробництва / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК.– 2008.– №2. – С. 17-25.
108. Дем'яненко М.Я. Фінансові чинники формування доходів у сільському господарстві / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 18-20.
109. Дем'яненко С.І. Агрохолдинги в Україні: добре чи погано? / С.І. Дем'яненко – К. : [б.в.], 2008. – 20 с.
110. Джемс У. Научные основы психологи / Джемс У. – М. : Харвест, 2003. – 528 с.
111. Джордж, Генри. Прогресс и бедность. Исследование причины промышленных застоев и бедности, растущей вместе с ростом богатства: Средство избавления / Джордж, Генри. – М. : Генри Джордж Фондейшен, 1992. – 383 с.
112. Дмитриев В.К. Экономические очерки / Дмитриев В.К. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 580 с.
113. Добряк Д.С. Класифікація та екологічнобезпечне використання сільськогосподарських земель / Добряк Д.С., Канаш О.П., Розумний І.А. – К. : [б.в.], 2001. – 309 с.
114. Добряк Д.С. Класифікація сільськогосподарських земель як наукова передумова їх екологічнобезпечного використання / Добряк Д.С., Канаш О.П., Бабміндра Д.І., Розумний І.А. – К. : Урожай, 2009. – 464 с.
115. Долан Э.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Долан Э.Дж. ; пер. с англ. В.Лукашевича и др. ; под общей ред. В.Лукашевича, М.Ярцева. – С.Пб. : [б.н.] 1994. – 496 с.

116. Дорош Й.М. Еколого-економічні основи формування інституту обмежень та обтяжень при використанні земель / Дорош Й.М. – К. : ТОВ «ЦЗРУ», 2007. – 236 с.
117. Драпіковський О.І. Вибір найбільш ефективного використання в оцінці нерухомого майна / О.І. Драпіковський, І.Б. Іванова // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2011. – № 4 (224). – С. 58-61.
118. Драпиковский А. Ключевые вопросы оценки сельскохозяйственной недвижимости / А. Драпиковский, И. Иванова // Вісник оцінки. – 2011. – № 1. – С. 30-37.
119. Драпіковський О. Оцінка земельних ділянок / О. Драпіковський, І. Іванова – К. : Прінт-Експрес, 2004. – 296 с.
120. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / Дюркгейм Э. – М. : Канон, 1996. – 431 с.
121. Економічна енциклопедія : у трьох томах / [редкол. : С.В. Мочерний та ін.]. – К. : ВЦ «Академія», 2000.
122. Економічний оборот землі в Україні: теорія, методологія і практика / [Д.С. Добряк, А.Г. Тихонов, Л.В. Паламарчук]. – К. : Урожай, 2004. – 136 с.
123. Єрмоленко В.М. Майнові правовідносини приватних сільськогосподарських підприємств: теорія, законодавство, практика: Монографія / Єрмоленко В.М. – К. : Магістр-XXI сторіччя, 2005. – 304 с.
124. Евстигнеева Л.П. Внутренний рынок: макроэкономический аспект / Л.П. Евстигнеева, Р.Н. Евстигнеев – Общественные науки и современность. – 1992. – №2. – С. 20-33.
125. Евстигнеева Л.П. Экономический рост: либеральная альтернатива / Л.П. Евстигнеева, Р.Н. Евстигнеев – М. : ИМЭПИ РОА, 2005. – 466 с.
126. Жувенель, Бертран де. Власть: Естественная история ее возрастания / Жувенель, Бертран де. – М. : ИРИСЭН, Мысль, 2011. – 546 с.
127. Заяць В.М. Аграрна політика / В.М. Заяць // Україна за роки незалежності. Аналітичний огляд за 1991-1997 рр./ [за ред. П.І. Гайдучького] – К., 1998. – С.100-110.

128. Заяць В.М. Актуальні питання законодавчого регулювання процесу розмежування земель державної та комунальної власності / В.М. Заяць // Ринок землі. – 2003. – № 4-5. – С. 56-62.
129. Заяць В.М. Аналіз змісту законодавчих ініціатив щодо ринку землі / В.М. Заяць // Агроінком. – 2007. – № 5-6. – С. 114-119.
130. Заяць В.М. До питання оподаткування та оцінки земельних ділянок / В.М. Заяць // Теорія & практика аграрних ринків. – 2007. – № 2. – С. 49-51.
131. Заяць В.М. Дохідний підхід в експертній грошовій оцінці земельних ділянок сільськогосподарських угідь / В.М. Заяць // Землевпорядний вісник. – 2010. – № 6. – С. 32-36.
132. Заяць В.М. Економіко-інституційний аналіз ринку оренди сільськогосподарських земель в Україні / В.М. Заяць // Інституціональні засади трансформації в аграрній сфері: Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборах Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, (Київ, 20-21 черв. 2011 р.) / Редкол. : П.Т. Саблук та ін. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 495-500.
133. Заяць В.М. Економіко-правові аспекти оцінки нерухомості з метою її оподаткування / В.М. Заяць // Земельне право. – 2006. – №7. – С. 28-44.
134. Заяць В.М. Економічні аспекти ринкового обороту прав власності на землю / В.М. Заяць // Трансформація земельних відносин до ринкових умов: Збірник матеріалів одинадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, (Київ, 26-27 лют. 2009 р.) / Редкол. : П.Т.Саблук та ін. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – С. 391- 396.
135. Заяць В.М. Економічні передумови законодавчого врегулювання ринкових операцій із земельними ділянками для ведення товарного сільськогосподарського виробництва / В.М. Заяць // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 19-25.
136. Заяць В.М. Економічні та правові передумови створення в Україні земельного банку / В.М. Заяць // Економіка АПК. – 2001. – № 12. – С. 41-48.

137. Заяць В.М. Законодавче врегулювання ринкових операцій щодо відчуження земельних ділянок для ведення товарного сільськогосподарського виробництва / В.М. Заяць // Економіка АПК. – 2007. – №8. – С. 98-102.
138. Заяць В.М. Законодавче врегулювання розмежування земель державної та комунальної власності : [«Ефективність державного управління в контексті глобалізації та євроінтеграції»], матеріали наук.-прак. конф. За заг. ред. В.І. Лугового, В.М. Князева / В.М. Заяць. – К. : Вид-во НАДУ, 2003. – Т.2. – С. 422-423.
139. Заяць В.М. Законодавче забезпечення незалежності оцінки : матеріали наук.-практ. конфер. [«Розвиток законодавчо-нормативного регулювання оціночної діяльності в Україні»], (15 липня 2010 року) / В.М. Заяць. – К. : МІБ, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iib.com.ua/news>
140. Заяць В.М. Земельний банк – «за» і «проти» / В.М. Заяць // Українське комерційне право. – 2002. – № 2. – С. 23-30.
141. Заяць В.М. Земельний банк – проблеми реалізації проекту / В.М. Заяць // Ринок землі. 2002. – № 2. – С. 28-34.
142. Заяць В.М. Земельна реформа: вітчизняна модель та її реалізація / В.М. Заяць // Ринок землі. – 2002. – № 3. – С.10-21.
143. Заяць В.М. Інформаційна база експертної оцінки земельних ділянок сільськогосподарських угідь / В.М. Заяць // Ринок землі. – 2002. – № 3. – С. 69-72.
144. Заяць В.М. Інституційна зумовленість якості робіт та підготовки оцінювачів : матеріали наук.-практ. конф. [«Законодавче регулювання оціночної діяльності в Україні. Сучасний стан та перспективи розвитку»], (м. Київ, 2009 р.) / В.М. Заяць. – К. : МІБ, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iib.com.ua/news>
145. Заяць В.М. Напрями розвитку системи оподаткування та оцінки нерухомості в Україні / В.М. Заяць // Фінанси України. – 2007. – №3. – С. 41-49.

146. Заяць В.М. Оцінка земель підприємств агропромислового комплексу на сучасному етапі / В.М. Заяць // Економіка АПК. – 2004. – № 2. – С. 19-22.
147. Заяць В.М. Оцінка сільськогосподарських ділянок методичним підходом урахування витрат на земельні поліпшення / В.М. Заяць // Землевпорядний вісник. – 2011. – № 1. – С. 17-22.
148. Заяць В.М. Перспективи державного регулювання ринку землі / В.М. Заяць // Агроінком. – 2008. – № 11-12. – С. 106-110.
149. Заяць В.М. Порівняльний підхід до експертної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарських угідь / В.М. Заяць // Землевпорядний вісник. – 2008. – № 5. – С. 31-37.
150. Заяць В.М. Правове підґрунтя ринкової привабливості часткових прав на землю / В.М. Заяць // Наукове та професійне забезпечення розвитку обліку та фінансів аграрного сектору економіки в умовах глобалізації: IV Міжнародна наук.-практ. конф.: Зб.тез та виступів: 18-19 вересня 2008 р./Відп. за вип. В.М. Жук. – К. : Юр-Агро-Веста, 2008. – С. 121-124.
151. Заяць В.М. Приватизація земель несільськогосподарського призначення: фактори розвитку / В.М. Заяць // Ринок землі. – 2001. – № 1. – С. 18-25.
152. Заяць В.М. Продовження мораторію ставить під сумнів реальність ринкового статусу української економіки / В.М. Заяць // Теорія & практика аграрних ринків. – 2008. – № 1-2. – С. 43-58.
153. Заяць В.М. Процедурні вимоги до експертної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарських угідь / В.М. Заяць // Землевпорядний вісник. – 2007. – № 2. – С. 40-46.
154. Заяць В.М. Реєстраційно-кадастрова система як складова інфраструктури ринку земель / В.М. Заяць // Звіт про науково-дослідну роботу: «Розробити методологічні і організаційно-економічні основи трансформування земель-

- них відносин до ринкових умов»/ На правах рукопису, розд. 1.6.1. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – С. 93-98.
155. Заяць В.М. Реформа державного регулювання земельних відносин як чинник становлення цивілізованого ринку земель / В.М. Заяць // Теорія & практика аграрних ринків. – 2008. – № 1-2. – С. 16-26.
156. Заяць В.М. Роль платежів за землю у формуванні місцевих бюджетів / В.М. Заяць // Фінанси України. – 2006. – №10. – С. 32-39.
157. Заяць В.М. Теорія факторного доходу та ринок землі. Земельна рента як чинник попиту на землю / В.М. Заяць // Землевпорядний вісник – 2010. – № 5. – С. 31-35.
158. Заяць В.М. Теорія факторного доходу та ринок землі. Земельна рента як чинник пропозиції землі / В.М. Заяць // Землевпорядний вісник – 2011. – № 6. – С. 23-25.
159. Заяць В.М. Фактори формування цін на сільськогосподарські землі / В.М. Заяць // Продуктивні сили і регіональна економіка: Зб. наук. пр.: у 2 ч./ РВПС України НАН України, 2007. – К. : РВПС України НАН України, 2007. Ч.2. – С.137-146.
160. Заяць В.М. Фінансування викупу земельних ділянок підприємствами України / В.М. Заяць // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. Додаток до журналу «Вісник Національного банку України» (спецвипуск). – 1999. – №9. – С. 34-40.
161. Заяць В.М. Функціонування ринку землі. Ціноутворення на ринку сільськогосподарських земель / В.М. Заяць // Звіт про науково-дослідну роботу: «Розробити науково-методологічні засади розвитку земельних відносин та підвищення ефективності використання сільськогосподарських земель у ринкових умовах господарювання» (заклучний)/ На правах рукопису, розд. 2.3, 2.4. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 55-64.
162. Земельні відносини в Україні. Організаційно-правовий механізм : збірник основоположних актів законодавства / [під заг. ред. д.е.н. А.С. Даниленка]. – К. : К.І.С., 2001. – 128 с.

163. Земельні відносини в Україні: Законодавчі акти і нормативні документи / Держкомзем України. – К. : Урожай, 1998. – 816 с.
164. Іванюта І.Д. Елементи теорії ймовірностей та математичної статистики / Іванюта І.Д., Рибалка В.І., Рудоміно-Дусятська А.І. – К. : Слово, 2003. – 272 с.
165. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах/ У. Изард ; сокращ. пер. с англ. – М. : Прогресс, 1966. – 659 с.
166. Инструкция по внутрихозяйственной оценке земель колхозов, совхозов и других государственных сельскохозяйственных предприятий (проект) / ГУ землепользования и землеустройства Министерства сельского хозяйства СССР, Гос. НИИ земельных ресурсов. – М., 1984. – 47 с.
167. Інформаційно-аналітичні матеріали до парламентських слухань 23 березня 2011 р. «Земля в українській долі: ситуація у земельній сфері, законодавче забезпечення земельних відносин та практика його реалізації». – Кабінет Міністрів України. – 36 с.
168. Історія українського селянства: Нариси в 2-х т. / НАН України; Інститут історії України / [В. А. Смолій (відп. ред.)]. – К. : Наук. думка, 2006.
169. История древнего мира / [под ред. И.М. Дьяконова, В.Д. Нероновой, И.С. Свенцицкой]. – М. : Главная редакция восточной литературы изд-ва «Наука», 1983. – Кн. 1, 3.
170. Іпотечний ринок в Україні: проблеми та перспективи. – К. : Міжнародний інститут фінансів, 2003. – 144 с.
171. Калінюк Н. Податок на нерухомість – джерело бюджетних доходів / Н. Калінюк // Вісник Української Академії державного управління при Президентові України. – 2003. – № 1. – С. 141-150.
172. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности / Р.И. Капелюшников. – М. : ИМЭМО, 1990 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.libertarium.ru>

173. Капелюшников Р.И. Новая институциональная теория [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.libertarium.ru>
174. Кваша С.М. Земельні відносини в контексті моделей розвитку сільського господарства України / С.М. Кваша // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 54-57.
175. Кейнс, Джон Мейнрад. Общая теория занятости процента и денег. Избранное / Кейнс, Джон Мейнрад. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.
176. Кельзен, Ганс. Чисте правознавство / Кельзен, Ганс. – К. : Юніверс, 2004. – 496 с.
177. Кенэ Ф. Физиократы. Избранные экономические произведения / Кенэ Ф., Тюрго А. Р. Ж., Дюпон де Мур П. С. – М. : Эксмо, 2008. – 1200 с.
178. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / Кирцнер И. : пер. с англ. – М. : Юнити-Дана, 2001. – 239 с.
179. Кларк Дж. Б. Распределение богатства / Кларк Дж. Б. – М. : Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.
180. Клейн Б. Вертикальная интеграция, присваиваемая рента и конкурентный процесс заключения контрактов / Б. Клейн, Р.Дж. Кроуфорд, А. Алчян // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков / [под общей ред. А.Г.Слуцкого]. – С.Пб. : Экономическая школа, 2003. – С. 318-366.
181. Кондильяк, Этьен Бонно де. Торговля и государство, рассмотренные в их взаимоотношениях (о выгодах свободной торговли) / Кондильяк, Этьен Бонно де [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.sotsium.ru;
182. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Кондратьев Н.Д. – М. : Экономика, 2002. – 767 с.
183. Конкурентоспроможне сільське господарство і державний контроль: реа-гування України на світову продовольчу кризу. – Світовий банк, 2008. – 33 с.

184. Корчинська О.А. Родючість ґрунтів: соціально-економічна та екологічна сутність: монографія / Корчинська О.А. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 238 с.
185. Кору́пція і управління земельними ресурсами / Paul van der Molen, Arbind Nulandhar. – К. : ІРЦ «Реформування земельних відночин в Україні», 2010. – 11 с.
186. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с.
187. Коуз Р. Г. Природа фирмы / Р. Г. Коуз // Вехи экономической мысли. Т.2. Теория фирмы. – М. : Экономическая школа, 1999 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economicus.ru>
188. Кревельд, Мартин Ван. Расцвет и упадок государства / Кревельд, Мартин Ван. – М. : ИРИСЭН, 2011. – 544 с.
189. Кривов В.М. Екологічно безпечне землекористування Лісостепу України. Проблема охорони ґрунтів / Кривов В.М. – 2-ге вид., допов. – К. : Урожай, 2008. – 304 с.
190. Крупнейшие аграрные компании Украины: эффективность и конкурентоспособность / [Лапа В., Лисситса А., Слостен Р., Федорченко М.]. – К. : Украинский клуб аграрного бизнеса, 2010. – 126 с.
191. Крисак А.І. Інституціональні трансформації та фінансово-економічне регулювання землекористування в Україні / Крисак А.І., Голян В.А., Хвесик М.А. – К. : Кондор, 2008. – 522 с.
192. Кругман, Пол. Кредо либерала / Кругман, Пол. – М. : Европа, 2009. – 368 с.
193. Кругман П.Р. Международная экономика: Теория и практика / П.Р. Кругман, М. Обстфельд. – М. : Экономический факультет МГУ, 1997. – 799 с.
194. Кручок С.І. Іпотечне кредитування: європейська практика та перспективи розвитку в Україні / Кручок С.І. – К. : Урожай, 2003. – 208 с.
195. Кубедду Р. Политическая философия австрийской школы: К. Менгер, Л. Мизес, Ф. Хайек / Кубедду Р. – М. : ИРИСЭН, 2008. – 406 с.

196. Кузьминов Я.И. Как наука о рынках становится наукой об обществе / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2005. – №12. – С. 63-81.
197. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики / Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. – М. : ГУ ВШЭ, 2005. – 442 с.
198. Кулинич П.Ф. Оцінка стану земельного законодавства України та перспективи його розвитку / Кулинич П.Ф. – К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2007. – 85 с.
199. Кулинич П.Ф. Ринок земель сільськогосподарського призначення: правова модель та перспективи розвитку / П.Ф. Кулинич // Ринок землі. – 2002. – № 3. – С. 31-40.
200. Лал, Д. Непреднамеренные последствия. Влияние обеспеченности факторами производства, культуры и политики на долгосрочные экономические результаты / Лал, Д. – М. : ИРИСЭН, 2007. – 338 с.
201. Лал, Д. Возвращение «невидимой руки»: Актуальность классического либерализма в XXI веке / Лал, Д. – М. : Новое издательство, 2009. – 426 с.
202. Ларссон Г. Регистрация земель и кадастровые системы. Средства управления землями и земельной информацией / Ларссон Г. – Новополоцк : ПГУ, 2001. – 198 с.
203. Ларцев В.С., Ключиков Г.Н. Краткий очерк истории приватизации в Украине / В.С. Ларцев, Г.Н. Ключиков – К. : Полиграф-Информ, 2001. – 343 с.
204. Лекарь С.І. Еволюція плати за землю в Україні та її фіскальна ефективність / С.І. Лекарь // Фінанси України. – 2010. – №2. – С. 58-64.
205. Лидси Б. Глобализация: повторение пройденного: Неопределенное будущее глобального капитализма / Лидси Б. – М. : ИРИСЭН, 2008. – 416 с.
206. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей / П. Линдерт ; пер. с англ. ; общ. ред. с предисл. О.В. Ивановой. – М. : Прогресс, 1992. – 520 с.
207. Лісовий А.В. Державне регулювання розвитку сільських територій / Лісовий А.В. – К. : Дія, 2007. – 400 с.

208. Лісовий М.В., Комариста А.В., Солов'яненко Н.А. Продуктивність основних типів ґрунтів України / М.В. Лісовий, А.В. Комариста, Н.А. Солов'яненко // Збірник наукових праць Харківського національного аграрного університету. – 2008. – № 2. – С. 12-14.
209. Лист Ф. «Национальная система политической экономии»; Витте С.Ю. «По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист»; Менделеев Д.И. «Толковый тариф или исследование о развитии промышленности России в связи с ее общим таможенным тарифом 1891 года». – М. : Европа, 2005 – 383 с.
210. Литвак Б.Г. Переворот 1861 года в России: почему не реализовалась реформаторская альтернатива / Литвак Б.Г. – М. : Политиздат, 1991. – 302 с.
211. Локк Дж. Два трактата о правлении. Сочинения: в 3-х т./ Дж. Локк ; пер. с англ. и лат. – М. : Мысль, 1988. – Т.3. – С. 135-407.
212. Лупенко Ю.О. Економічні передумови становлення ринку сільськогосподарських земель / Ю.О. Лупенко // Ринок землі. – 2002. – № 3. – С. 41-44.
213. Лупенко Ю.О. Інституції земельної реформи / Ю.О. Лупенко // Інституціональні засади трансформації в аграрній сфері: Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборах Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, (Київ 20-21 черв. 2011 р.) / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 114-119.
214. Лупенко Ю.О. Концентрація сільськогосподарського землекористування в сучасних умовах / Ю.О. Лупенко // Трансформація земельних відносин до ринкових умов: Збірник матеріалів Одинадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, (Київ 26-27 лют. 2009 р.)/ Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2009. – С. 154-156.
215. Мазур И.И. Девелопмент: Современная концепция развития недвижимости / Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. – М. : Норма, 2005. – 368 с.

216. Макаренко М.П. Фермерство України у контексті тенденцій розвитку світового сільського господарства / М.П. Макаренко, Л.Л. Мельник // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 145-152.
217. Макарчук В.С. Основи римського приватного права. Навчальний посібник / Макарчук В.С. – К. : Атіка, 2000. – 176 с.
218. Макконелл Кэмпбел Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : в 2-х т. / Макконелл Кэмпбел Р., Брю Стэнли Л. – М. : Республика, 1992.
219. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми / М.Й. Малік, О.А. Нужна – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.
220. Малік М.Й. До питання сталого розвитку сільських територій / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 51-55.
221. Мальтус Т.Р. Опыт о законе народонаселения / Т.Р. Мальтус ; пер. П.А. Бибилова – М. : Директмедиа Паблшинг, 2008. – 465 с.
222. Маркс, Карл. Капитал. Критика политической экономии : в 3-х т. / Маркс, Карл. – М. : Политиздат, 1983-86.
223. Маркс, Карл. Теории прибавочной стоимости (4-й том «Капитала») / Маркс, Карл. – М., Политиздат, 1978. – Ч.3.
224. Мармоза А.Т. Теорія статистики: Навчальний посібник / Мармоза А.Т. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 392 с.
225. Мармоза А.Т. Практикум з теорії статистики: Навчальний посібник / Мармоза А.Т. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2004. – 348 с.
226. Мартин А.Г. Регулювання ринку земель в Україні: монографія / Мартин А.Г. – К. : Аграр Медіа Груп, 2011. – 254 с.
227. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3-х т. / А. Маршалл ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1993.
228. Приватизація земель в Україні: результати, наслідки, перспективи: матеріали конференції / Проект Світового банку [«Видача державних актів на право власності на

- землю в сільській місцевості та розвиток системи кадастру)], (Київ, 14 червня 2011 року). – К. : [б.в.], 2011.
229. Развитие и сохранение прав собственности : Материалы Международной конференции при поддержке Европейского Сообщества, Австрийского правительства, ФАО и Всемирного банка (Вена, 12-16 января 2000 г.). – Вена, 2000. – 239 с.
230. Медовый А.Е. Институциональные преобразования в аграрном секторе России / А.Е. Медовый // Исследовано в России : Электронный научный журнал. – Режим доступа : <http://zhurnal.ape.relarn.ru>
231. Менгер, Карл. Избранные работы / Менгер, Карл. – М. : ИД «Территория будущего», 2005. – 496 с.
232. Мертенс А.В. Инвестиции: курс лекций по современной финансовой теории / Мертенс А.В. – К. : Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 416 с.
233. Месель-Веселяк В.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації у сільському господарстві: доповідь на Дванадцятих річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 25-26 лютого 2010 р. / Месель-Веселяк В.Я. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 57 с.
234. Месель-Веселяк В.Я. Оптимальні розміри сільсько-господарських формувань промислового типу в Україні / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 13-20.
235. Методика сравнительной оценки качества земли (проект)/ Московская сельскохозяйственная академия имени К.А. Тимирязева, Всесоюзный научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства ВАСХНИЛ. – М. : ПМП ВНИЭСХ, 1989. – 116 с.
236. Методичні рекомендації щодо складання індексних карт і присвоєння кадастрових номерів земельним ділянкам та об'єктам нерухомості / [А.С. Даниленко, Ю.Д. Білик, В.В. Кулініч, М.Г. Лихогруд, М.Н. Калюжний, С.А. Боев]. – К. : Урожай, 2003. – 26 с.

237. Міжнародні стандарти оцінки. Восьме видання, 2007 / [пер. з англ. С.О. Пузенка]. – К. : АртЕк, 2008. – 432 с.
238. Мизес, Людвиг фон. Либерализм в классической традиции / Мизес, Людвиг фон. – М. : Социум; Экономика, 2001. – 239 с.
239. Мизес Л. О некоторых распространенных заблуждениях по поводу предмета и метода экономической науки / Л. Мизес // THESIS. – 1994. – Вып.4. – С. 205-212.
240. Мизес, Людвиг фон. Социализм / Мизес, Людвиг фон. – М. : Catallaxy, 1994. – 416 с.
241. Мизес, Людвиг фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Мизес, Людвиг фон. – Челябинск : Социум, 2005. – 878 с.
242. Мизес, Людвиг фон. Экономический кризис и его причины / Мизес, Людвиг фон [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://liberty-belarus.info>
243. Милль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Милль Дж.С. – М. : Эксмо, 2007. – 1040 с.
244. Мировые земельные ресурсы и их оценка // Федеральный портал «Индикаторы рынка земли». – Режим доступа : www.land-in.ru
245. Мишкін, Фредерік С. Економіка грошей банківської справи і фінансових ринків / Мишкін, Фредерік С. – К. : Основи, 1998. – 963 с.
246. Мороз О.О. Інституціональна система аграрної економіки України : монографія / Мороз О.О. – Вінниця : УНІВЕРСУМ, 2006. – 438 с.
247. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт ; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
248. Найт Ф.Х. Прибыль / Ф.Х. Найт // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. – С.Пб. : Экономическая школа, 1999. – Т.3. – С. 434-448.
249. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М. : Дело, 2002. – 536 с.
250. Новаковський Л.Я. Земельна реформа і землеустрій в Україні / Новаковський Л.Я. – К. : [б.в.], 2001. – 138 с.

251. Новаковський Л.Я. Уроки земельного реформування / Л.Я. Новаковський, Г.С. Будзилович. – К. : Урожай, 2002. – 124 с.
252. Новаковський Л.Я. Шляхи удосконалення законодавчого забезпечення розвитку земельних відносин в Україні / Л.Я. Новаковський // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 21-23.
253. Нозик, Роберт. Анархия, государство и утопия / Нозик, Роберт. – М. : ИРИСЭН, 2008. – 424 с.
254. Норт, Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт, Даглас. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
255. Норт Д.К. Институты и экономический рост: историческое введение / Д.К. Норт // THESIS. – 1993. – Вып. 2. – С. 69-91.
256. Норт, Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Норт, Д., Уоллис, Д., Вайнгаст, Б. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2011. – 480 с.
257. Норт, Дуглас. Понимание процесса экономических изменений / Норт, Дуглас. – М. : Высшая Школа Экономики, 2010. – 256 с.
258. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз / М. Олсон ; пер. с англ. – Новосибирск : ЭКОР, 1988. – 432 с.
259. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / М. Олсон ; пер. с англ. – М. : ФЭИ, 1995. – 174 с.
260. Организация оценки и налогообложения недвижимости – в 2-х т. / [под общей ред. Джозефа К. Эккерта] ; пер. с англ. – М. : РОО, 1997.
261. Орлатий М.К. Реформування соціальної інфраструктури села / Орлатий М.К., Прокопа І.В., Гудзинський С.О. – К. : ІАЕ УАН, 2000. – 475 с.
262. Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості. – К. : Державний комітет статистики України, 2009-2010.

263. Основы политики для устойчивых рынков недвижимости. Принципы и рекомендации для развития сектора недвижимости страны / Европейская экономическая комиссия ООН. – Женева, 2010. – 28 с.
264. Осташко Т.О. Земельный рынок: економічна доцільність на фоні суспільного консерватизму / Т.О. Осташко // Вісник Інституту економічного прогнозування. – 2002. – № 2. – С.57-63.
265. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Остром Э. – М. : ИРИСЭН, 2011. – 448 с.
266. Пайпс, Ричард. Собственность и свобода / Пайпс, Ричард. – М. : Московская школа политических исследований, 2008. – 416 с.
267. Палеха Ю.М. Економіко-географічні аспекти формування вартості територій населених пунктів / Палеха Ю.М. – К. : Профі, 2006. – 324 с.
268. Парето В. Компендиум по общей социологии / Парето В. – М. : ИД ГУ ВШЭ, 2008. – 511 с.
269. Парето В. Трансформация демократии / Парето В. – М. : Территория будущего, 2011. – 207 с.
270. Пасхавер Б.Й. Ринок землі: світовий досвід та національна стратегія / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 47-53.
271. Петти, Уильям. Трактат о налогах и сборах / Петти, Уильям. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finbook.biz>
272. Пигу, А. Экономическая теория благосостояния: в 2-х т. / Пигу, А. – М. : Прогресс, 1985.
273. Планування територій на місцевому рівні: громада, влада і бізнес / [за ред. М.С. Федорченка і О.В. Янова] – К. : ГО ІРЦ «Реформування земельних відносин в Україні», 2008. – 320 с.
274. Подопригора А.А. Основы римского гражданского права / Подопригора А.А. – К. : Вентури, 1994. – 288 с.

275. Познер Р.А. Цена обеспечения юридических прав / Р.А. Познер // Конституционное право: Восточноевропейское обозрение. – 1995. – №3 (12). – С.47-58.
276. Полани, Майкл. Личностное знание. На пути к посткритической философии / Полани, Майкл. – М. : Прогресс, 1985. – 344 с.
277. Поланьи, Карл. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / Поланьи, Карл. – С.Пб. : Алетейя, 2002. – 320 с.
278. Поланьи, Карл. Избранные работы / Поланьи, Карл. – М. : Территория будущего, 2010. – 200 с.
279. Поппер Карл. Відкрите суспільство та його вороги : у 2-х т. / Поппер Карл ; пер. з англ. О.Коваленка. – К. : Основи, 1994.
280. Портер Майкл Э. Конкуренция / Портер Майкл Э. ; пер. с англ. – М. : ИД «Вильямс», 2005. — 608 с.
281. Портер М.Э. Конкурентные преимущества стран / М.Э. Портер // Вехи экономической мысли. Международная экономика. – М.: ТЕИС, 2006. – Т.6. – С. 449-582.
282. Почвоведение : учеб. для ун-тов. : в 2 ч. / [под ред. В.А. Ковды, Б.Г. Розанова]. – М. : Высш. шк., 1988. – 368 с.
283. Правові та інституційні аспекти ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні / О. Янов, М. Федорченко. – К. : Німецько-український аграрний діалог, 2007. – 28 с.
284. Правовые препятствия для эффективных сельских земельных отношений в Восточной Европе и Центральной Азии. Сравнительный анализ. Технический доклад Всемирного банка №436 / пер. с англ. – М. : Весь мир, 2000. – 312 с.
285. Приватизація землі акціонерними товариствами: фінансування викупу / [О.М. Вербінський, О.І. Драпіковський, В.М. Заяць, І.Б. Іванова, А.Є. Пиріг] ; наук. ред. В.М. Заяць – К. : UKRels, 1999. – 96 с.

286. Примусове відчуження земельних ділянок та компенсація. – Рим : FAO, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.myland.org.ua>
287. Проект Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення, а також земельних ділянок для будівництва та обслуговування житлового будинку, дачного і гаражного будівництва, права користування (оренди) земельних ділянок / П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров, О.І. Драпівковський, В.М. Заяць, І.Б. Іванова // Ринок землі. – 2002. – № 2. – С. 53-59.
288. Проект Постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Постанови Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2002 року № 1531 «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок» (щодо оцінки права оренди земельної ділянки та права обмеженого користування чужою земельною ділянкою)» / Заяць В.М., Драпівковський О.І., Іванова І.Б. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dazgu.gov.ua>
289. Пугачова К.М. Підприємницька діяльність у сільській місцевості / Пугачова К.М. – К. : Знання України, 2004. – 220 с.
290. Райнерт, Эрик С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Райнерт, Эрик С. – М. : ИД ГВШЭ, 2011. – 384 с.
291. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Земля в українській долі: ситуація у земельній сфері, законодавче забезпечення земельних відносин та практика його реалізації. – Верховна Рада України, 23 березня 2011 р. – 6 с.
292. Рекомендації щодо забезпечення розвитку земельних відносин в ринкових умовах / М.М. Федоров, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук [та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 58 с.
293. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Рикардо Д. – М. : Эксмо, 2007 – 960 с.

294. Робинсон Дж. Теорема Эйлера и проблемы распределения / Дж. Робинсон // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т.3. – С.Пб. : Экономическая школа, 1999 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economicus.ru>
295. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Робинсон Дж. – М. : Прогресс, 1986. – 472 с.
296. Розвиток різноукладності на селі: особливості проблеми / [В.В. Юрчишин, Л.М. Шевченко, В.Х. Брус та ін.] ; за ред. В.В. Юрчишина. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 466 с.
297. Розенберг Н. Как Запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира / Н. Розенберг, Л.Е. Бирдцелл. – Новосибирск : Экор, 1995, – 352 с.
298. Ротбард М. Власть и рынок: государство и экономика / Ротбард М. – Челябинск : Социум, 2003. – 415 с.
299. Руководящие принципы управления земельными ресурсами (с обращением особого внимания на страны с переходной экономикой) / Европейская экономическая комиссия. – Женева, 1996. – 116 с.
300. Рынки факторов производства в АПК России: перспективы анализа : материалы научной конференции (6–7 июля 2001 г., Голицино-П). – М. : [б.и.], 2002. – 111 с.
301. Саблук П.Т. Земельні відносини у розвитку новостворених аграрних формувань / П.Т. Саблук // Ринок землі. – 2001. – № 1. – С. 12-14.
302. Саблук П.Т. Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: доповідь на Тринадцятих річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 20–21 червня 2011 року / П.Т. Саблук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 64 с.
303. Саблук П.Т. Розвиток земельних відносин в Україні / Саблук П.Т. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – 396 с.
304. Саблук П.Т. Ціноутворення в період ринкового реформування в АПК : монографія / Саблук П.Т. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – 440 с.

305. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ж.-Б. Сэй, Ф. Бастиа – М. : Дело, 2000. – 232 с.
306. Серова Е.В. Вертикальная интеграция в продовольственном комплексе России / Е.В. Серова, И.Г. Храмова. – М. : Институт экономики переходного периода, 2002. – 46 с.
307. Сисмонди Ж.С. Новые начала политической экономии / Сисмонди Ж.С. – М. : Директ Медиа, 2007. – 356 с.
308. Самуэльсон П. Еще раз о международном выравнивании цен факторов производства / П. Самуэльсон // Вехи экономической мысли. – М. : ТЕИС, 2006. – Т.6. Международная экономика. – С. 205-219.
309. Самуэльсон, Пол Э. Экономика / Пол Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус. – М. : Вильямс, 2008. – 1360 с.
310. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит А. – М. : ЭКСМО, 2007. – 960 с.
311. Сміт Ентоні Д. Національна ідентичність / Сміт Ентоні Д. – К. : Основи, 1994. – 223 с.
312. Спенсер, Герберт. Личность и государство / Спенсер, Герберт. – Челябинск : Социум, 2007. – 208 с.
313. Спенсер, Герберт. Развитие политических учреждений / Спенсер, Герберт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sotsium.ru>
314. Спиноза Б. Политический трактат. – Об усовершенствовании разума: Сочинения / Спиноза Б. – М : ЗАО Изд-во ЭКСМО-Пресс, Х. : Фолио, 1998. – С. 487-587.
315. Сільське господарство України. Статистичний щорічник / за ред. Ю.М. Остапчука. – К. : Державна служба статистики України, 2005-2011.
316. Столыпин П.А. Жизнь и смерть за царя / сост. З.М. Чавчавадзе. – М. : Рюрик, 1991. – 176 с.
317. Сэндлер Т. Экономические концепции для общественных наук / Сэндлер Т. – М. : Весь мир, 2009. – 376 с.
318. Тамм, Саша. Собственность / Тамм, Саша. – Челябинск : Социум, 2010. – 128 с.

319. Тарасова В.В. Ресурсоемність і землеємність в аграрному секторі України: глобальні, регіональні і локальні аспекти : монографія / Тарасова В.В. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2009. – 298 с.
320. Теоретико-методологічні основи державного земельного кадастру в Україні / [під заг. ред. А.М. Третьяка]. – К. : ТОВ ЦЗРУ, 2003. – 253 с.
321. Теоретичні засади зонування земель в Україні : монографія / [О.С. Дорош, Н.В. Ісаченко, А.Г. Мартин, С.О. Осипчук, Г.К. Лоїк]. – К. : НВЦ «Медінформ», 2011. – 183 с.
322. Теоретичні засади сталого розвитку землекористування у сільському господарстві / [Д.С. Добряк, А.Г. Тихонов, Н.В. Гребенюк]. – К. : Урожай, 2004. – 136 с.
323. Теорія та методи оцінювання, оптимізації використання та відтворення земельних ресурсів : матеріали міжнар. наук. конф. – У двох частинах. – Київ : РПВС України НАН України, 2002 – Ч.1. – 269 с.
324. Технические указания по проведению экономической оценки земель (в условиях Украинской ССР). – Республиканский проектный институт по землеустройству «Укрземпроект», Государственный научно-исследовательский институт земельных ресурсов (Украинский отдел), Украинский научно-исследовательский институт экономики и организации сельского хозяйства им. А.Г. Шлихтера – К., 1988 – 57 с.
325. Тироль, Жан. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности : в 2-х т. / Тироль, Жан ; пер. с англ. под ред. В.М. Гальперина и Н.А. Зенкевича, 2000. – С.Пб. : Экономическая школа.
326. Тяпкин В.А. Статистика сельского хозяйства / В.А. Тяпкин, Т.Ф. Хромова. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 311 с.
327. Трансформація земельних відносин до ринкових умов: Збірник матеріалів одинадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ, 26-27 лют. 2009 р./ [Редкол.: П.Т.Саблук та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 518 с.

328. Третяк А.М. Економіка землекористування та землевпорядкування : навч. посіб. / Третяк А.М. – К. : ТОВ ЦЗРУ, 2004. – 542 с.
329. Уильямс С. Либеральные реформы при нелиберальном режиме / Уильямс С. – М.: ИРИСЭН, Мысль, 2009 – 336 с.
330. Україна: податкова політика та адміністрування податків : Звіт Світового Банку №26211-UA, 2003. – 128 с.
331. Управління державними землями сільськогосподарського призначення в Україні/ [К.Деллс, М.Федорченко, О.Франкевич, П.Штеффенс]. – К., 2006. – 104 с.
332. Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій / [Саблук П.Т., Кропивко М.Ф., Булавка О.Г. та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011 – 454 с.
333. Управление земельными ресурсами в Европе. Тенденции развития / Европейская экономическая комиссия. – Женева, 2005. – 146 с.
334. Уэрта де Сото Х. Социально-экономическая теория динамической эффективности / Уэрта де Сото Х. – Челябинск : Социум, 2011. – 409 с.
335. Фишер И. Покупательная способность денег / Фишер И. – М. : Дело, 2001. – 320 с.;
336. Федоров М.М. Економічні проблеми земельних відносин у сільському господарстві / Федоров М.М. – К. : ІАЕ, 1998. – 236 с.
337. Федоров М.М. Нормативна грошова оцінка земель як складова механізму регуляторної політики держави / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С. 3-10.
338. Федоров М.М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов (доповідь) / Трансформація земельних відносин до ринкових умов: Збірник матеріалів Одинадятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ 26-27 лют. 2009 р./ [Редкол.: П.Т. Саблук та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – С. 5-24.
339. Формування ринку землі в Україні / [В.П. Галушко, Ю.Д. Білик, А.С. Даниленко та ін.]; за ред. А.С. Даниленка, Ю.Д. Білика. – К. : Урожай, 2002. – 280 с.

340. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Н. Ордуэй ; пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 480 с.
341. Фуллер Лон Л. Мораль права / Фуллер Лон Л. – М. : ИРИСЭН, 2007. – 308 с.
342. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер – С.Пб. : ИД Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. – 702 с.
343. Хаберлер Г. Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний / Хаберлер Г. – Челябинск : Социум, 2005. – 474 с.
344. Хайек, Фридрих Август фон. Индивидуализм и экономический порядок / Хайек, Фридрих Август фон [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.libertarium.ru>
345. Хайек, Фридрих Август фон. Дорога к рабству. – М. : Новое издательство, 2005. — 264 с.
346. Хайек Фридрих фон Август. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Хайек Фридрих фон Август. – М. : Из-во «Новости», «Catallaxy», 1992. – 304 с.
347. Хайек Фридрих фон Август. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики / Хайек Фридрих фон Август. – М. : ИРИСЭН, 2006. – 644 с.
348. Хайек Ф. Цены и производство / Хайек Ф. – Челябинск : Социум, 2008. – 199 с.
349. Харрисон Г.С. Оценка недвижимости: Учебное пособие / Харрисон Г.С. – М. : РИО Мособлупрполиграфиздата, 1994. – 231 с.
350. Хвесик М.А. Стратегічні імперативи раціоналізації землекористування в контексті соціально-економічного піднесення України / М.А. Хвесик // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 24-30.
351. Хикс Дж. Стоимость и капитал / Хикс Дж. – М. : Прогресс, 1988. – 488 с.

352. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон : пер. с англ. – М. : Дело, 2003 – 464 с.
353. Хоппе, Ганс-Герман. О конечном обосновании этики частной собственности / Хоппе, Ганс-Герман. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.strana-oz.ru>
354. Хоппе, Ганс-Герман. Экономическая и социологическая теория налогообложения / Хоппе, Ганс-Герман. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.strana-oz.ru>
355. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство : избранные труды / Чаянов А.В. – М. : Экономика, 1989. – 206 с.
356. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / Чемберлин Э. – М. : Экономика, 1996. – 352 с.
357. Шагайда Н.И.оборот сельскохозяйственных земель в России: трансформация институтов и практика / Шагайда Н.И. – М. : Ин-т Гайдара, 2010. – 332 с.
358. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс ; пер. с англ. – М. : Инфра, 1997. – 698 с.
359. Шёк, Гельмут. Зависть. Теория социального поведения / Шёк, Гельмут. – М. : ИРИСЭН, 2010. – 544 с.
360. Шпикуляк О.Г. Институції аграрного ринку : монографія / Шпикуляк О.Г. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 480 с.
361. Шпичак О.М. Проблеми теорії та практики формування ціни землі сільськогосподарського призначення / О.М. Шпичак, В.Г. Андрійчук // Землевпорядний вісник. – 2003. – № 3. – С. 82-90.
362. Шумпетер Й.А. Теория экономического роста. Капитализм, социализм и демократия / Шумпетер Й.А. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.
363. Шумпетер Й.А. История экономического анализа : в 3-х т. / Шумпетер Й.А. – С.Пб. : Экономическая школа, 2004.
364. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертсон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – 407 с.

365. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория / Ю. Эльстер // THESIS. – 1993. – Вып. 3 – С. 73-91.
366. Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства / Энгельс Ф. – М. : Политиздат, 1985. – 367 с.
367. Эрнандо де Сото. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на западе и терпит поражение во всем остальном мире / Эрнандо де Сото ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2001. – 272 с.
368. Эрнандо де Сото. Иной путь: невидимая революция в третьем мире / Эрнандо де Сото. – М. : Catallaxy, 1995. – 320 с.
369. Эрроу Кеннет Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / Кеннет Дж. Эрроу // THESIS. – 1994. – Вып. 2. – С. 53-69.
370. Эрроу К. Восприятие риска в психологии и экономической науке / К. Эрроу // THESIS. – 1994. – № 5 – С. 81-90.
371. Эрроу Кеннет Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / Кеннет Дж. Эрроу. – М. : ГУ ВШЭ, 2004. – 204 с.
372. Юм, Девид. Политические эссе / Юм, Девид [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sotsium.ru>
373. Юрчишин В.В. Аграрна політика в Україні на зламах політичних епох / Юрчишин В.В. – К. : Наук. думка, 2009. – 366 с.
374. Ясаи Энтони, де. Государство / Ясаи Энтони, де. – М. : ИРИСЭН, 2008. – 410 с.
375. Adjustment in OECD Agriculture: Reforming Farmland Policies. Paris: OECD, 1998.
376. Alchian A.A. Specificity, speciallization, and coalitions. - "Journal of Institutional and Theoretical Economics", 1984, V. 140, № 1.
377. Alchian A.A., Demsetz H. The Property Right Paradigm // The Journal of Economic History. Vol. 33 no. 1 (March 1973). P. 16-27.

378. Beatty, M.T., Petersen, G.W. & Swindale, L.D. Planning the uses and management of land. Agronomy Monograph 21, Madison: American Society of Agronomy. – 1979. – 1028 p.
379. Bird Richard M. and Enid Slack. Land and Property Taxation: A Review. – World Bank, March 2002. – 61 p.
380. Bird Richard M. "Tax Challenges Facing Developing Countries," Working Papers Series 12, Rotman Institute for International Business, University of Toronto, revised March 2008.
381. Building Market Institutions in South Eastern Europe. Comparative Prospects for Investment and Private Sector Development / Harry G. Broadman, James Anderson, Constantinju A.Claesseus, Randy Ryterman, Stefka Slavova, Maria Vagliasindi, and Gallina A. Vincelette. – WB, 2004. – 7 – 11.80.330.
382. Cameron, David L. Property Taxes/ Willamette University, 1999.
383. Connellan, Owen. Land Value Taxation in Britain: Experience and Opportunities. – Lincoln Land Policy Instit., Webcom Ltd., 2004. – 204 p.
384. Demsetz H. Toward a theory of property rights. – American Economic Review, 1967, V. 57, № 2.
385. Demsetz, Harold. The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution. – American Economic Review, 1997, Vol. 87, № 2. p. 426-429.
386. Decentralization and Rural Property Taxation/ FAO Land Tenure Studies 7, Rome, 2004.
387. Economic Assessment of Land Retirement in a Transition Economy: a Study Case of Ukraine/ Oleg Kucher, Alan R. Collins, Jerald J. Fletcher. – Southern Agricultural Economics Association Annual Meeting, Orlando, FL, February 6-9, 2010. – 27 p.
388. Ellickson, Robert C. (1993) 'Property in land', Yale Law Journal, 102 / 6:1315-1400.
389. Ellis, F. (1993). Farm Households and Agrarian Development. Cambridge: Cambridge University Press.

390. Ely, Richard T. Property and contract in their relationship to the distribution of wealth. – New York, The MacMillan Co., 1922. – 475 p.
391. Eswaran, M. and Kotwal, A. (1985). A Theory of Contractual Structure in Agriculture. *The American Economic Review* 75 (3), 352-367.
392. Farm structure: Historical results – Surveys from 1966/67 to 1997. – European Communities, 2000. – 161 p.
393. Feder, G., and Feeney, D. 'Land tenure and property rights: theory and implications for development policy', *WB Economic Review*, 5:135-155.
394. Feder, Gershon and Deininger, Klaus. Land Institutions and Land Markets. World Bank Policy Research Working Paper № 2014.
395. Feldstein, M. (1980). "Inflation, portofolio choice and the prices of land and corporate stock". *American Journal of Agrivcultural Economics*, 62: 910-16.
396. Fetter, Frank A. Capital, Interest, and Rent: Essays in the Theory of Distribution – www.econlib.org
397. Fisher, Glenn. "History of Property Taxes in the United States". *EH.Net Encyclopedia*, edited by Robert Whaples. October 1, 2002.
398. Fligstein, Neil. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. – Princeton University Press, 2001. – 275 p.
399. Friedman David D. *Price Theory: An Intermediate Text*. – Published by South-Western Publishing Co, 1990. – Chapter 14 "The Distribution of Income and the Factors of Production".
400. Food and Agriculture Organization of the United Nations. *A framework for land evaluation*. – Rome, Italy: FAO, 1981 – <http://www.fao.org>
401. Food and Agriculture Organization of the United Nations. *Guidelines for land-use planning*. FAO Development Ser.1, Rome: FAO. – 1993. – 96 p.
402. Gaffney Mason (1994). "Neo-Classical Economics as a Stratagem against Henry George." *The Corruption of*

- Economics. Eds. Mason Gaffney and Fred Harrison. London: Sheppard-Walwyn: 63-65.
403. Greg McGill and Frances Plimmer. *Land Value Taxation: An Investigation Into Practical Planning and Valuation Problems*. – Athens, 2004. – 13 p.
 404. Grossman, Stenly J. and Hart, Oliver D. “The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration”. *Journal of Political Economy*, 94 (1986): 4, 691–719.
 405. Guidance Note 13. *Mass Appraisal for Property Taxation*. – IVSC. 2007. – <http://www.ivsc.org>
 406. Gutierrez, L. Westerlund, J. and Erickson K. Farmland prices, structural breaks and panel data. *European Review of Agricultural Economics*. – June 14, 2007; jbm018v1.
 407. *Rural Households’ Livelihood and Well-Being Statistics on Rural Development and Agriculture Household Income*. – UNECE, FAO, OECD, Eurostat, 2007. – 533 p.
 408. Hansmann, Henry. *The ownership of enterprise*. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996.
 409. Hirshleifer J. Evolutionary models in economics and law: cooperation versus conflict strategies. - "Research in Law and Economics", 1982. V. 4.
 410. Honore A. M. *Ownership*. – In: *Oxford essays in jurisprudence*. Ed. by Guest A. W., Oxford, 1961.
 411. Hurrelmann, A. (2004). *Analysing Agricultural Land Markets as Organisations: An Empirical Study in Poland*. ICAR Discussion Paper 3/2004, Humboldt University of Berlin, Department of Agricultural Economics and Social Sciences, Chair of Resource Economics.
 412. Jevons, William Stanley. *The theory of political economy*. – <http://www.econlib.org>
 413. Johnson, E. G. Omotunde. 1972. “Economic Analysis, Legal Framework and Land Tenure Systems”. *Journal of Law and Economics*, 15 (1): 259-276.
 414. Kim J., Mahoney J.T. *Property Rights Theory, Transaction Costs Theory, and Agency Theory: An Organizational*

- Economics Approach to Strategic Management. – Manage. Decis. Econ. 26: 223-242 (2005) – www.interscience.wiley.com
415. Land & EU Accession/Johan F.M. Swinnen and Liesbet Vranken. Review of the Transitional Restrictions by new Member States on the Acquisition of Agricultural Real Estate. Centre for European Policy Studies (CEPS), Brussels, 2009 – 91pp.
 416. Land as a factor of production. Ch. 2. The American Journal of Economics and Sociology, Dec, 2002.
 417. Land in Europe: prices, taxes and use patterns/ EEA Technical report. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Union, 2010. № 4. – 64.
 418. Lloyd, T.; A. Rayner, and C.Orme (1991) "Present-Value Models of Land Prices in England and Wales" European Review of Agricultural Economics 18 (2), P. 141-166.
 419. Mahoney J.T. Property Rights Theory. Ch. 3 in “Economic foundations of strategy”. P. 109-137.
 420. Malthus T.R. The Nature of Rent: An Inquiry into the Nature and Progress of Rent, and the Principles by which it is regulated. – London, Printed for John Murray, 1815.
 421. Marshall, Alfred. (1893). «On Rent». Economic Journal 3. – Available at: <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca>
 422. Martin, Ron (2000) “Institutional Approaches in Economic Geography”. Ed. Eric Sheppard and Trevor J. Barnes. Blackwell Publishers. Peck, 2005.
 423. Murray W.G., Harris D.G., Miller G.A., Thompson N.S. Farm Appraisal and Valuation: Sixth edition. – Ames, Iowa, 1986. – 297 p.
 424. Nutzinger H. G. The economics of property rights: a new paradigm in economic science? - In: Philosophy of economics. Ed. by Stegmuller W., Berlin, 1982.
 425. Pejovich S. Fundamentals of economics: a property rights approach. – Dallas, 1981.
 426. Rothbard Murray N. Law, Property Rights, and air Pollution. – Cato Journal 2, № 1 (Spring 1982) – p. 55-99.

427. Rossiter David G. Land Evaluation. – Cornell University, College of Agriculture & Life Sciences Department of Soil, Crop, & Atmospheric Sciences. – 1994.
428. Sarris, Alexander H. Agricultural taxation under structural adjustment. – FAO, 1994.
429. Schmitt, G. (1991). Why is the Agriculture of Advanced Western Economies Still Organized by Family Farms? Will this Continue to Be So in the Future? *European Review of Agricultural Economics* 18, 443-458.
430. Speculation in Agricultural Land/Maurice J. Roche, Kieran Mcquinn. – www.may.ie/academic/economics
431. Structure and Finances of U.S. Farms: 2005 Family Farm Report / EIB-12. – Economic Research Service/USDA
432. Structure of agricultural holdings/ Statistical Office of the European Communities (Eurostat) – <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
433. Thrall, Grant Ian. Land use and urban form: The Consumption of land rent. – Methuen Inc., 1987. – 239 p.
434. Tideman Nicolaus T. Land Taxation and Efficient Land Speculation. – <http://www.wealthandwant.com>
435. Trivelli C. Agricultural land prices / FAO Land Tenure consultant, Posted June 1997 – <http://www.fao.org>
436. Umbeck J. A. Might makes rights: a theory of the formation and initial distribution of property rights. – *Economic Inquiry*, 1981. V. 19, № 1;
437. Veen, H.B. van der; K.H.M. Bommel and G.S. Venema. Family farm transfer Europe. A focus on the financial and fiscal facilities in six European countries / The Hague, Agricultural Economics Research Institute (LEI), 2002. – 135 p.
438. Wicksell, Knut. Value, Capital, and Rent. – <http://mises.org/literature>
439. Wicksteed, Philip H. The Common Sense of Political Economy Including a Study of the Human Basis of Economic Law. – www.econlib.org
440. Youngman, Joan. Property Taxation as a Field of Study: Introduction to Legal Issues in Property Valuation and Taxation/ *Assessment Journal*, March/April 1994. – p. 60-77.

ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| ВСТУП..... | 3 |
| РОЗДІЛ I. РИНОК ЗЕМЛІ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ | 5 |
| 1.1. Економічна теорія прав на землю | 5 |
| 1.2. Ринок землі як механізм переходу прав на неї | 27 |
| 1.3. Земельна рента (факторний дохід землі) як чинник її ринкового обороту | 54 |
| 1.4. Альтернативна цінність як фактор динаміки ринку землі | 84 |
| РОЗДІЛ II. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИКОРИСТАННЯ..... | 93 |
| 2.1. Принципи оцінки землі | 93 |
| 2.2. Інформаційне забезпечення та процедура оцінки ... | 98 |
| 2.3. Методичний підхід порівняння цін продажів подібних земельних ділянок | 108 |
| 2.4. Методичний підхід капіталізації очікуваного доходу | 125 |
| 2.5. Методичний підхід урахування витрат на земельні поліпшення | 145 |

| | |
|--|-----|
| 2.6. Інституційні передумови розвитку ринкової оцінки землі..... | 153 |
| РОЗДІЛ III. ІНСТИТУЦІЙНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РИНКОВОГО ОБОРОТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ | 165 |
| 3.1. Об'єктний склад ринку сільськогосподарських земель | 165 |
| 3.2. Суб'єкти ринку сільськогосподарських земель в Україні..... | 179 |
| 3.3. Угоди на ринку сільськогосподарських земель України | 248 |
| РОЗДІЛ IV. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ..... | 281 |
| 4.1. Визначення змісту прав на землю..... | 281 |
| 4.2. Регулювання суб'єктного складу ринку сільськогосподарських земель..... | 302 |
| 4.3. Реєстраційно-кадастрова система як чинник транспарентності ринку землі..... | 314 |
| 4.4. Оподаткування земельної власності | 326 |
| ПІСЛЯМОВА | 346 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... | 347 |

Наукове видання

Заяць Віктор Мефодійович

**РОЗВИТОК РИНКУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ**

Монографія

Редактор *Г.Г. Руденко*
Технічний редактор *А.М. Артеменко*
Комп'ютерна верстка *Д.С. Сушко*

Підп. до друку 09.12.2011. Формат 60x84 ¹/₁₆. Папір офсетний.
Ум. друк. арк. 24,4. Обл.-вид. арк. 18,1. Тираж 300. пр. Зам. 26.

Видання та друк – Національний науковий центр
“Інститут аграрної економіки”
03680, м.Київ, вул. Героїв оборони, 10

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №2065 від 18.01.2005 р.