

**НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР
«ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ»**

**РОЗВИТОК
ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН
В АГРАРНІЙ СФЕРІ**

УДК 332.3:631

Розвиток земельних відносин в аграрній сфері : монографія / [Федоров М. М., Месель-Веселяк В. Я., Ходаківська О. В., Данкевич А.Є. та ін.] ; за ред. Лупенка Ю. О., Ходаківської О. В. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. – 430 с.

Висвітлено теоретико-методологічні засади розвитку й регулювання земельних відносин у сільському господарстві. Розкрито особливості та передумови формування ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення. Висвітлено результати ринкових трансформацій земельних відносин, визначено ключові проблеми та окреслено напрями їх розв'язання. Викладено науково-методичне забезпечення здійснення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення. Обґрунтовано концептуальні засади розширеного відтворення родючості ґрунтів та напрями ефективного використання сільськогосподарських угідь. Розкрито основні тенденції інноваційного розвитку зрошуваного землеробства.

The theoretical and methodological principles of development and regulation of land relations in agriculture are highlighted. The features and prerequisites for the formation of the market circulation of agricultural lands are revealed. The results of market transformations of land relations are highlighted, key problems are identified and directions for their solution are outlined. The scientific and methodological support for the implementation of the regulatory monetary assessment of agricultural land is outlined. Conceptual principles of extended reproduction of soil fertility and directions of effective use of agricultural land are substantiated. The main trends of innovative development of irrigated agriculture are disclosed.

Ключові слова: земельні відносини, сільське господарство, інтеграція, інвестиційний потенціал, оренда землі, застава права оренди, інновації, ефективність

Key words: land relations, agriculture, integration, investment potential, land lease, security of lease right, innovation, efficiency

НАУКОВІ ОСНОВИ ОРЕНДИ ЗЕМЕЛЬ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

1. Еволюція розвитку орендних земельних відносин
2. Інвестиційний потенціал та особливості використання орендованих земель у аграрному секторі економіки
3. Ефективність використання орендованих земель в умовах інтеграції
4. Механізм застави права оренди земельних ділянок

НАУКОВІ ОСНОВИ ОРЕНДИ ЗЕМЕЛЬ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

1. Еволюція розвитку орендних земельних відносин

Оренда землі набула значного поширення у сільськогосподарському виробництві країн світу. В Україні законодавчо відроджено приватну власність на землю та її оренду, що дозволяє оптимізувати розміри землекористування новостворених аграрних формувань, за рахунок орендної плати підвищити доходи сільського населення, збільшити надходження до місцевих бюджетів шляхом передачі в оренду земель державної і комунальної власності. Однак затяжний характер перехідного періоду і відсутність аналогічних перетворень у світовій практиці ускладнюють її розвиток і породжують ряд проблем, що носять соціальний, економічний і політичний характер.

Оренда земель – це складне і багатогранне явище. В економічній літературі є багато визначень та думок щодо її місця в системі економічних відносин, проте єдиного підходу немає. Здебільшого її трактують як засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для проведення підприємницької діяльності.

В усьому світі протягом століть вона проявила себе як прогресивна форма господарювання. В умовах первинного накопичення капіталу вона є найбільш ефективним механізмом на шляху становлення нових агроформувань та швидкої адаптації їх до умов ринкової економіки. Зарубіжний та вітчизняний досвід показують, що орендне землекористування сприяє розвитку підприємницької діяльності у сільському господарстві. Орендний механізм є ефективним мотиваційним чинником, який забезпечує стабільний прибуток орендодавцю і спонукає орендаря до підвищення ефективності використання земель.

Економічна сутність орендних відносин дозволяє створити сприятливі умови для роботи підприємливих і працьовитих людей, відновити прадавню любов українського селянства до землеробства, вивести сільське господарство на рівень передових країн світу, забезпечити стабільні доходи власникам землі у вигляді орендної плати. Оренда є гнучким інструментом у становленні нової структури агровиробництва та реалізації соціально–економічних програм.

Оренда землі, замість її купівлі, забезпечує орендареві істотну економію стартових коштів, дозволяє швидше пристосуватися до коливань ринкової кон'юнктури та проявити свої кращі підприємницькі риси. Орендний механізм сприяє залученню у господарський обіг ділянок, формальні чи реальні власники яких з тих чи інших причин не можуть або не бажають використовувати сільськогосподарські землі за прямим призначенням.

Характерні ознаки оренди землі: наявність договору між орендодавцем і орендарем; передача орендареві прав володіння й користування земельною ділянкою; платність володіння та користування землею (у формі орендної плати); строковість володіння й користування земельною ділянкою. Відсутність хоча б однієї із зазначених ознак у тих чи інших відносинах землекористування

не дає можливості кваліфікувати їх як земельно–орендні відносини та застосувати до них законодавчі норми про оренду земель.

Розмір, форма й строки плати за оренду встановлюються за згодою сторін і відображаються у договорі. Обчислення розміру орендної плати здійснюється з урахуванням індексів інфляції, якщо інше не передбачено договором оренди. Держава законодавчо регламентує нижню її межу, яка на землях приватної власності не повинна бути меншою 3%.

Орендна плата може справлятися у грошовій, натуральній та відробітковій (надання послуг орендодавцю) формах.

Історія розвитку орендних земельних відносин має глибокі корені. Перші згадки про оренду з'явилися ще у Межиріччі за 24–22 століття до нашої ери. Значного розвитку набули земельні орендні відносини в Римі, Месопотамії, Єгипті, Вавилоні.

Перші паростки орендних земельних відносин на території України зародилися ще за часів Княжої Русі. При цьому формується особливий тип селян–ізорників, які орендували виключно землю. Оренда проявлялась в основному у вигляді натуральної, а точніше, продовольчої ренти. Відробіткова та грошова її форми були мало поширені і набули широкого впровадження лише з початку XVI ст. [8].

В умовах кріпосного права оренда землі була одним з найважливіших засобів мобілізації грошей поміщиками. Власники великих латифундій досить часто, роздрібнивши маєтки на фільварки, віддавали їх в оренду іншим поміщикам–посесорам. У Київській губернії 1847 року з 1266 маєтків 156, або понад 12%, були в оренді [6].

Реформа 1861 р. надала нового поштовху розвитку орендних земельних відносин. В умовах значного малоземелля та збільшенні попиту на землю оренда була чи не єдиним засобом, що гарантував селянам елементарний прожитковий мінімум та кошти для сплати державних повинностей. Крім того, вона стала ефективним засобом ліквідації малоземелля, що надало їй масового характеру. Поміщики за допомогою орендного механізму забезпечували свої господарства необхідною робочою силою. Поряд із цим, часто це була навіть не оренда, а суборенда через “десяті руки” і як наслідок – суперкабальна, лихварська орендна плата. У деяких місцевостях орендна плата досягала 18 крб. за десятину. В той час як корова коштувала 5 карбованців [31].

У кінці XIX на початку XX ст., за часів Столипінської аграрної реформи орендні земельні відносини відігравали важливу роль у становленні приватного селянського землеволодіння та формуванні на цій основі селянських господарств фермерського типу. Це дало можливість вивести сільське господарство на рівень передових країн світу. У 1913 році виробництво жита в Російській імперії становило 52,8% його світового валового збору, ячменю – 37,6%, пшениці – 25,4%, вівса – 26,3%. Частка України в загальному експорті хліба Росії складала 43,3%. Урожайність зернових зросла за 3 роки на 14%, а в деяких регіонах на 25%. Орендними земельними відносинами було охоплено 6287 тис. десятин землі, 43,2% селянських господарств господарювали на умовах оренди [31]. Орендна плата за десятину землі в середньому по

Європейській Росії становила в кінці 80-х років XIX ст. – 7,29 рубля, на початку 90-х років – 6,81 а в 1912–1914 рр. – 13,06 руб. Співвідношення ж орендної плати і ціни за землю за цей період становило відповідно 17,9%, 8,4% і 11,1% [22].

Революційні події 1917 року та перша світова війна негативно вплинули на розвиток орендних земельних відносин і сільського господарства в цілому. Так, Декретом “Про землю” 1917 року оренда землі була заборонена. Виробництво валової сільськогосподарської продукції в країні 1920 року порівняно з 1916 роком скоротилось на 33%.

Під впливом селянських заворушень 1918–1920 років у 1922 році влада змушена була повернутись до багатукладності економіки та відновити оренду землі, спочатку на 6 років, а 1925 року – до 12 років. Саме за рахунок раціонального використання орендних можливостей було швидко відновлено довоєнні посівні площі, збільшено обсяг сільськогосподарського виробництва та створено умови для ведення підприємницької діяльності.

З 1921 по 1927 р. виробництво сільськогосподарської продукції в ССРСР подвоїлося [2]. Якщо валове виробництво зерна 1921 р. становило 227 млн пудів, 1922 р. близько 637 млн, то 1926 р. – 1057 млн пудів, тобто в 3,8 раза більше, або на 78,5%. В цей час відроджується торгівля, експорт зерна, покращується рівень життя населення. В орендних земельних відносинах брали участь майже 42% селянських дворів [25].

Колективізація 1929–1935 років поклала край оренді землі у сільському господарстві. Відродження оренди землі відбулося лише в 80-х роках, з прийняттям Закону “Про власність”. Оренда проявлялась у формі внутрішньогосподарської оренди. Рослинницькі ланки колгоспів і радгоспів були наділені правом тимчасового користування земельною ділянкою. При цьому, орендарі позбавлялися права вільного розпоряджання виробленою продукцією і доходами від її реалізації, що нанівець зводило мотиваційні чинники [40].

Оренда землі в Україні законодавчо врегульована Земельним кодексом Української РСР, який був прийнятий 18 грудня 1990 року.

Земельний кодекс України від 13 березня 1992 р. визначив три форми власності на землю – державну, колективну і приватну й запроваджував право оренди землі. Орендодавцями землі визнано ради народних депутатів і власників землі. Земля могла надаватися у короткострокову оренду – до трьох років і довгострокову – до п’ятдесяти [39].

У другій половині 90-х років після розпаювання сільськогосподарських земель почала впроваджуватися в практику – оренда земельних часток (паїв).

Відповідно до Указів Президента України “Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва” від 10.11.1994 р. та “Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям” від 8.08.1995 року проведено паювання сільськогосподарських угідь з видачею членам колективних сільськогосподарських підприємств і пенсіонерів з їх числа сертифікатів на право на земельну частку (пай). Середній розмір земельної

частки (паю) по Україні становить 4 га і коливається в межах від 1,1–1,4 га в Івано–Франківській, Закарпатській, Чернівецькій областях до 7,3–8,7 га в Запорізькій та Луганській областях.

Указом Президента України "Про оренду землі" від 23 квітня 1997 року встановлено, що дві або більше особи, які мають сертифікати, що засвідчують їх право на земельну частку (пай), можуть за їх бажанням здавати в оренду спільну земельну ділянку через уповноважену ними особу. Це дало можливість прискорити реформування сільськогосподарських підприємств. На кінець 1999 року їх було реформовано понад 2,9 тисячі.

Однак, Законом України "Про оренду землі" від 6 жовтня 1998 року та постановою Кабінету Міністрів України "Про порядок державної реєстрації договорів оренди землі" від 25 грудня 1998 року не була врегульована оренда земельних часток (паїв), посвідчених сертифікатами на право на земельну частку (пай), що призвело до обмеження земельних орендних відносин на селі та уповільнення створення агроформувань ринкового типу.

Переломним етапом у розвитку оренди землі став Указ Президента України від 3 грудня 1999 року "Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки". Указом врегульовувалося питання оренди земельних часток (паїв), спрощувався порядок реєстрації договорів оренди, що дало можливість значно прискорити темпи створення нових агроформувань, заснованих на базі приватної власності на землю. Відповідно до його положень, починаючи з 2000 року, сільськогосподарські підприємства відображають площі орендованих земель у обліку, а орендну плату - у собівартості сільськогосподарської продукції. Земельний кодекс 2001 року закріпив положення цього Указу Президента і сприяв подальшим позитивним зрушенням.

Починаючи з 2000 року орендні земельні відносини зайняли домінуючу позицію у сільськогосподарському виробництві, а орендна плата стала додатковим важелем соціальної підтримки на селі. Понад 5,2 млн селян, або 82,3%, реалізують своє право на землю через орендні відносини.

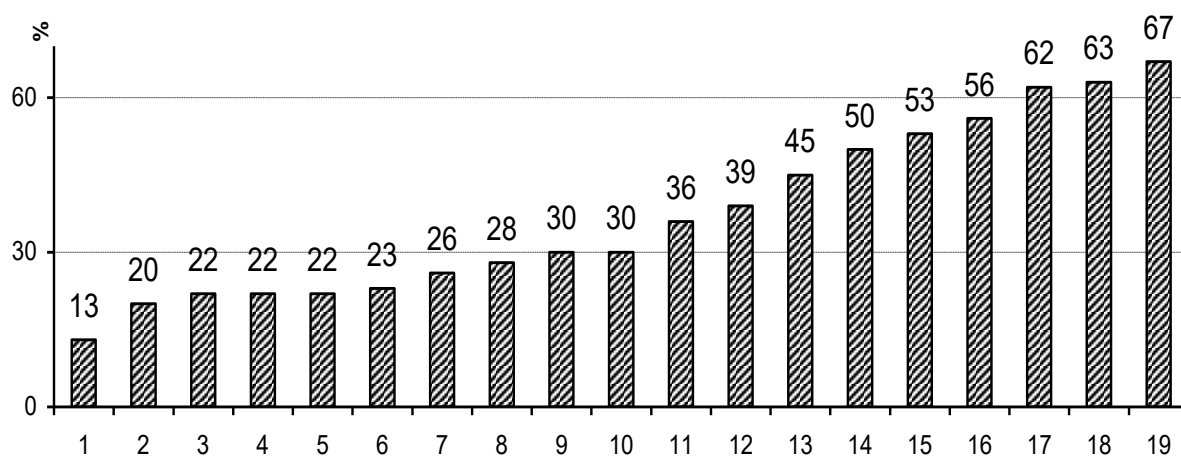
У країнах із розвинутою ринковою економікою домінуюча частка сільськогосподарських угідь знаходиться в обороті на ринку оренди землі й лише 3% купується чи продається, зокрема, в США та Ірландії – 1,2%, Великобританії, Франції та Італії – 2,0, Німеччині, Голландії, Бельгії – 1,5–2,5, у Данії – близько 4% земельного фонду [5]. Перевага оренди перш за все зумовлена відсутністю у фермерів достатньої кількості коштів, щоб придбати у власність землю, та можливістю раціональнішого використання капіталів для модернізації виробництва.

Еволюційний характер здійснення земельної реформи у країнах Східної та Центральної Європи супроводжувався широким використанням механізмів оренди, які у землекористуванні становлять понад 40%, зокрема у Словенії – 8%, Польщі – 20, Болгарії – 75, Словаччині – 96%. Розмір орендної плати має значні коливання. Так, у 1998 році за 1 га орендованих площ сплачували у Чехії – 19 дол., Словаччині – 43, Польщі – 59, Словенії – 71, Болгарії – 73, Угорщині – 75 та Албанії – 177 дол. [43].

У Чехії орендарі ведуть виробництво майже на 50% сільськогосподарських угідь. Орендну плату визначають на договірних засадах, але вона не може бути меншою 1% облікової вартості землі, встановленої Державним Кадастровим управлінням і Державним управлінням земельного фонду [5].

У Польщі 1997 року 76% державних земель було передано в оренду, середній термін якої становив 12 років, орендна плата – близько 3% від вартості угідь або вартості 2,5 ц жита.

Частка орендованих площ у земельному фонді країн світу має значні коливання – від 13–23% в Ірландії, Японії, Італії та Данії до 50–67% у Канаді, Франції та Бельгії (рис. 5.1).



1 – Ірландія, 2 – Японія, 3 – Італія, 4 – Фінляндія, 5 – Австрія, 6 – Данія, 7 – Греція, 8 – Іспанія, 9 – Нідерланди, 10 – Португалія, 11 – Великобританія, 12 – США, 13 – Швеція, 14 – Канада, 15 – Люксембург, 16 – Україна, 17 – Німеччина, 18 – Франція, 19 – Бельгія.

Рис. 5.1. Питома вага орендованих земель у сільському господарстві різних країн світу у 90-х роках ХХ ст.

Джерело: [8].

У розвинених країнах практикуються різні способи взаємовідносин між власниками та орендарями: оренда на основі трудової участі; для ведення тваринництва; на основі пайової участі в урожаї; на основі участі у чистому доході й оренда за принципом фіксованих платежів.

Оренда на основі трудової участі, або як її ще називають у США оренда “батько–син”, коли сторони працюють на правах колег. Прибуток розподіляється пропорційно трудовому внеску кожного. Власник звільняється від щоденної роботи на фермі, але водночас здійснює контроль за її виробничою діяльністю. Орендар, як правило, це молодий спеціаліст (спадкоємець), який у перспективі стане фермером, вкладає у виробництво тільки працю і бере участь в управлінні. Даний тип оренди дає можливість орендарю розвивати свої управлінські здібності під керівництвом досвідченого фермера, мінімально ризикуючи капіталом [8].

Оренда землі для ведення тваринництва базується на партнерстві сторін, при якому прибуток і внесок кожного партнера у справу розподіляється пропорційно. Типовим для цього виду оренди є співвідношення капіталів, поголів'я худоби, кормів, устаткування, витрат на насіння і т. д. як 1:1. Для власника даний тип оренди є найприбутковішим порівняно з іншими видами, особливо якщо орендарем є високоосвічений фахівець.

Оренда на основі пайової участі в урожаї найпоширеніша у країнах з високим рівнем ціни на землю. Сторони розподіляють між собою як прибуток, так і витрати рослинництва. За таких умов ризик розподіляється, а виручка кожної із сторін коливається залежно від умов ринку та виробництва. Власник одержує частку врожаю зернових (від 1/3 до 1/2 залежно від якості землі) та плату за використання орендарем будівель і пасовищ, якщо це мало місце. Зазвичай його участь обмежується функціями з управління. Для нього така форма вигідніша порівняно з орендою за готівку, оскільки дає змогу затратити менше часу на управління і в умовах нестабільності цін він може одержати більше у вигляді частки врожаю, ніж частки прибутку від продажу врожаю. Орендар менше ризикує капіталом, ніж при фіксованій грошовій оренді. Крім частки продукції рослинництва він одержує весь прибуток від ведення тваринництва.

Оренда на основі пайової участі у чистому доході має риси як фіксованої орендної плати, так і орендної плати на основі пайової участі в урожаї. Рівень платежів не фіксується і є похідною від одержаного врожаю. Власник одержує грошовий еквівалент своєї щорічної участі у вирощеному врожаї. Він не працює на фермі, а передає в оренду землю, споруди, машини, проводить довгострокові роботи з поліпшення властивостей ґрунту. На орендаря покладені витрати на необхідне обладнання та робочу силу. Співвідношення витрат обох сторін визначає частку прибутку або врожаю, яку виплачує орендар. Вона, як правило, становить 50/50 на зернових фермах, 30/70 – на молочних і 40/60 – на змішаних. Залежно від типу ферми орендар виплачує у вигляді орендної плати відповідно 50, 30 або 40% прибутку від реалізації кінцевої продукції. Оскільки довгострокові інвестиції не враховуються, орендар не має особливого мотиву збільшувати прибутки власника [8].

Оренда на основі фіксованої оплати найбільше нагадує угоди оренди, поширені в Україні. За такими договорами орендар бере на себе всі ризики господарювання, а землевласник одержує гарантований прибуток. У Сполучених Штатах землевласник може вимагати 20–30% врожаю. У Великобританії та Австралії плату за оренду виплачують за договором у встановлений день і місяць. Загалом обчислення розміру орендної плати в цих країнах базується на принципах пайової участі фермерів у розподілі доходів і партнерстві.

Принцип партнерства реалізується у трьох видах: безпосередньому, управлінському й контрактному. Партнерство передбачає наявність двох рівноправних учасників виробництва, що спільно ведуть господарську діяльність на землі, яка належить власнику, доповнюючи один одного в професійному та кваліфікаційному плані й мають спільний банківський

рахунок. Управлінське партнерство являє собою вид оренди землі, за якої власник запрошує орендаря для управління фермою. В підсумку орендар одержує обумовлену в контракті частину врожаю як плату (додатково до заробітної плати) за ефективне управління. При контрактному партнерстві власник здає ділянку орендарям, які забезпечують виробничий процес робочою силою та необхідною технікою. В такому випадку власник землі одержує орендну плату у вигляді частини врожаю, решту якого залишається орендареві.

В Японії граничний рівень орендної плати встановлює держава. Для зрошуваних ділянок – не більше 25%, для неполивних полів – не більше 15% вартості одержаного врожаю. Однак на практиці дедалі частіше використовується поправка до Закону про землю, згідно з якою рівень орендної плати встановлюється за домовленістю сторін.

У Франції застосовують два види орендної плати за сільськогосподарські землі: оренда із заздальгідь установленою твердою орендною платою, що не залежить від розміру врожаю, і пайовою – у формі визначеної частки врожаю.

У Східній Німеччині розмір орендної плати визначають за домовленістю сторін. Рекомендовані її розміри встановлює з розрахунку на балло–гектар спеціальна служба BVVG (Відомство опіки), виходячи із вартості землі та банківського відсотка.

Встановлення терміну оренди має суттєве значення для розвитку орендних земельних відносин. В Україні у 2009 році переважала короткострокова оренда терміном до 5 років і лише 41,0 % припадало на довгострокову, терміном понад 6 років. З позиції власників, які очікують кращих умов орендної плати, такі строки є виправданими. Проте з огляду організації стабільного виробництва, короткострокова оренда є перепорою для капіталовкладень у довгострокове поліпшення землі.

У країнах Західної Європи навпаки: майже 90% договорів укладають на термін понад 9 років, тобто повний цикл сівозмін, і середній – окупності основних фондів. Це досягається шляхом гармонізації інтересів суб'єктів орендних відносин з умовами оренди, і, насамперед, за рахунок високої орендної плати. Законодавство цих країн регламентує мінімальні терміни оренди і диференціює їх залежно від об'єкта оренди. Так, у Нідерландах цей термін становить 6 і 12 років, у Люксембурзі – 6 і 9, Франції – 9, у Швеції – 10, Бельгії 9–18 років, у гірських районах Італії – 6, а при оренді господарства в цілому – 15 років, в Австрії – 5, а для виноградарства і садівництва – до 15 років. У Португалії для орендарів, що використовують найману працю, мінімальний термін оренди становить 10 років.

Французьким законодавством регламентовано чотири варіанти термінів оренди: на 9, 18, 25 років і – до закінчення трудової діяльності. Довгострокова оренда (18 і більше років) стимулюється податковими пільгами. Договір оренди може переглядатися через кожні три роки і бути розірваний, якщо орендар нераціонально використовує землю, порушує взяті зобов'язання, відмовляється удосконалювати виробництво відповідно до висновку консультативної комісії із сільськогосподарської оренди. У випадку смерті орендаря дія договору може бути продовжена на користь членів його родини.

У Бельгії законодавчо встановлено такі терміни оренди: 9, 18, 27 років і оренду кар'єри – до досягнення користувачем 65-річного віку. Розірвати такий договір практично неможливо, крім того орендар має пріоритетне право на купівлю землі.

У Східній Німеччині 1995 року 87,2% земель було передано у довгострокову оренду терміном до 25 років. При цьому середній термін становив 12 років.

У США єдиний федеральний закон про оренду відсутній і в кожному штаті термін оренди різний. Так, у штаті Айова землю можна передати в оренду не більше, ніж на рік. Загалом по штатах переважна більшість договорів укладається на рік. Це дає змогу орендарям ретельно перевірити природні й економічні умови виробництва та є стимулом для кращої роботи, щоб продовжити угоду. Водночас, законодавство дозволяє укладати орендні договори на термін до 99 років, або довічно. Крім того, терміни диференційовані: до 5 років – короткострокова оренда, 5–15 – середньострокова і понад 15 років – довгострокова.

У Китаї середній термін оренди – 30–50 років, а при освоєнні цілинних земель і перелогів – 50–70 років, з можливістю уступки права оренди іншому. В оренді знаходиться до 95% оброблюваної площі. Розрізняють чотири форми оренди: індивідуальну, колективну, загальноколективну та міжгосподарську. В країні діє орендний ринок, на якому може зареєструватися кожен бажаючий здати чи взяти землю в оренду. Укладання договорів здійснюється через спеціальну робочу групу, яка є посередником між суб'єктами орендних відносин. До її складу входять представники уряду, керівники підприємств, учені.

Орендна плата є ключовим аспектом орендних відносин. У сільському господарстві розвинених країн світу її ототожнюють із рентою. Аналіз показує, що у Швеції вона становить 5–8% від вартості землі, або 7–9% від вартості реалізованої фермером продукції 154 дол. за 1 га (рис. 2). У Великобританії 2006 року орендна плата в середньому за 1 га становила 246 дол., або 3,4% від ринкової ціни земель (7200 дол. за 1 га).

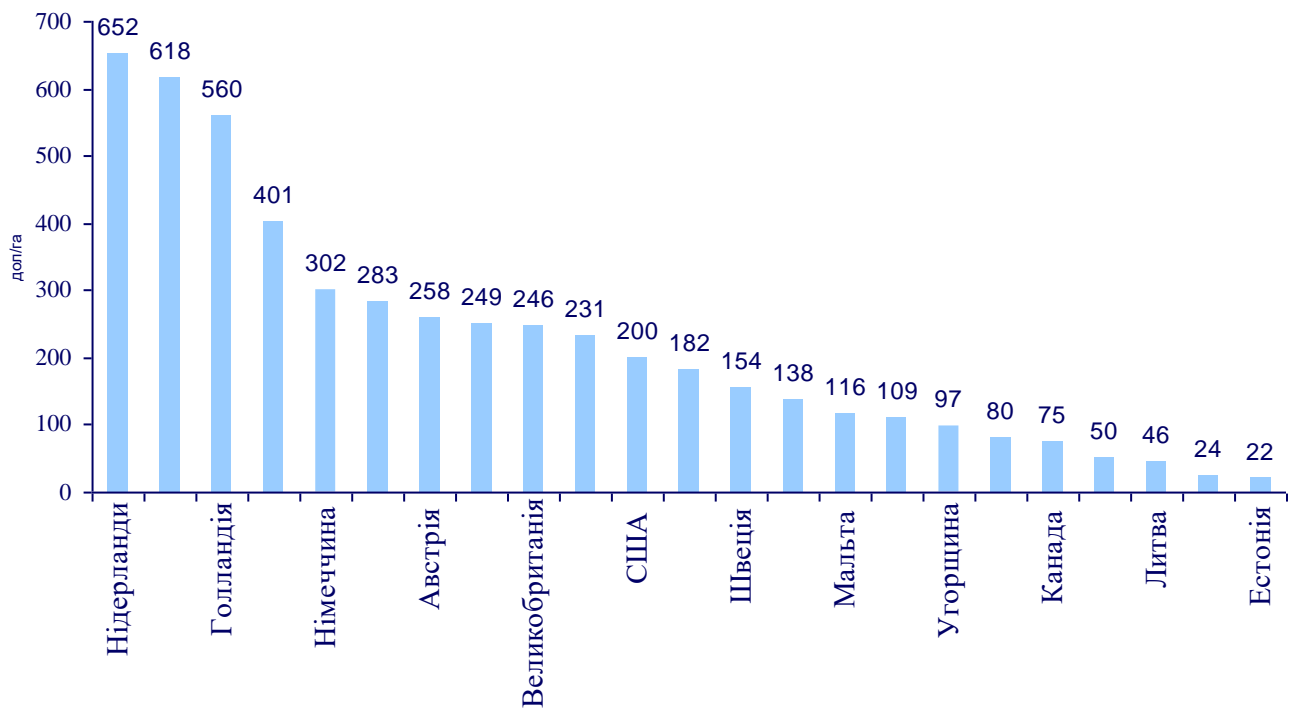


Рис. 5.2. Орендна плата за гектар сільськогосподарських земель, дол.
Джерело: SAC, Eurostat, [8].

У США орендну плату виплачують на рівні від 0,6 до 10,5% за орні землі й від 0,9 до 10,9% за пасовища залежно від ринкової їх ціни. З 1998 по 2006 роки щорічний приріст орендної плати за орні землі по 48 штатах у середньому становив 3,6 дол. за 1 га, або 2%. 2006 році її виплачували в середньому 200 дол. за 1 га орних земель і вона коливалась у межах від 72 дол. за 1 га в штатах Мічиган, Техас, Оклахома до 475 і 750 дол. за 1 га зрошуваних земель у штатах Вашингтон і Каліфорнія. Орендна плата за 1 га пасовищ зросла від 22 дол. за 1 га 1998 року до 26 дол. 2006 року, вартість пасовищ – відповідно від 1222 до 1735 дол.

У Німеччині вона досягає понад 302 дол. за 1 га ріллі, Шотландії та Уельсі – 117 дол., або близько 1–3% ринкової вартості землі [32]. У Східній Німеччині середній рівень орендної плати до ціни землі становить 1,5–4%. У 1994–1996 роках її виплачували на рівні 1–3 дол. за 1 балло–гектар площі, за 1999–2001 роки – 2–4 дол. З розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь при середній якості землі у 80 балів орендна плата становила приблизно 160–320 дол. Крім цього, орендар за домовленістю сторін виплачує земельний податок, страховку та надбавки, які використовують для меліорації земель [8].

В Австрії розмір орендної плати має значні коливання – від 45 дол. у гірських альпійських районах до 258 дол. на рівнинних територіях. У Болгарії – чистий прибуток розподіляється між власником та орендарем пропорційно авансованому у виробництво капіталу, середня орендна плата становить 138 дол./га.

Розмір орендної плати у Данії обчислюють, виходячи з ціни 1 ц пшениці або ячменю на світовому ринку. Залежно від якості угідь власник може одержати від 16 до 20% вартості очікуваного врожаю згаданих культур.

У Канаді на оплату оренди витрачається 40–45% вирощеного врожаю. Характерною ознакою розвитку орендних відносин є активна роль держави–орендодавця. Це пов'язано із діяльністю Земельного банку, основним завданням якого є купівля і передача земель у довгострокову оренду та поліпшення механізмів передачі їх наступним поколінням фермерських сімей.

У Франції договір оренди укладає спеціальна консультативна комісія, призначена префектом. Орендну плату обчислюють залежно від регіону, виходячи з максимальної і мінімальної кількості продукції чотирьох основних культур. Розрізняють грошову, натуральну та змішану форми виплати орендної плати. При цьому натуральна оплата не може перевищувати 30% обсягів сукупного виробництва (виняток становлять фрукти). У 2006 року середня орендна плата за 1 га ріллі дорівнювала 182 дол., або 600 кг пшениці [36].

Загалом у країнах Європейського союзу на умовах оренди обробляють понад 40% сільськогосподарських угідь. Орендна плата за 1 га в середньому становить 8 ц пшениці, або ринкова її вартість поточного року. В структурі договорів переважає довгострокова оренда терміном на 9 і більше років.

У більшості країн ринкова вартість земель є базою для нарахування орендної плати. Основним чинником, що формує ціну землі, а отже, й розмір орендної плати, є її місцезнаходження (наближеність до ринків збуту, транспортних артерій, комунікацій), а вже потім якісні характеристики. Тому найвищі ціни в багатонаселених районах Північно–Західної Європи, наприклад, у 2000–2006 роках близько 20 тис. дол. за 1 га ріллі були в Німеччині та Нідерландах, 13,3 – в Іспанії, 16,3 тис. дол. в Бельгії, тоді як 1 га ріллі у Франції коштував лише 4,2 тис. дол. (табл. 5.1).

5.1. Ефективність використання земель та орендна плата за землю у сільському господарстві країн світу (в середньому за 2000–2014 рр.)*

Країна	С.-г. угіддя			Одержано продукції з 1 га ріллі, дол. США	Орендна плата за 1 га ріллі, дол. США	Частка орендної плати у продукції, %	Середня ціна 1 га ріллі, дол. США**
	усього, млн га	у т. ч. рілля, млн га	розораність, %				
США	431,5	154,9	35,9	580	195,0	33,6	4925
Канада	78,0	46,0	58,9	325	133,2	40,9	260**
Франція	30,7	17,7	57,6	1400	230,0	16,4	4160
ФРН	11,9	7,3	61,3	2650	260,0	9,8	19700
Нідерланди	2,0	0,9	45,0	8900	652,0	7,3	20000
Бельгія	1,5	0,8	53,3	3750	175,0	4,7	16300
Японія	5,4	4,1	75,8	11250	1687,5	15,0	120000**
Україна	41,8	32,5	78,0	272	21,1	7,7	2524***

Джерело: [8; 19; 20; 25; 36; 39].

* USDA – National Agricultural Statistics Service; Eurostat. Annuaire Statistique de l'Agriculture.

** Ринкова вартість землі за цінами 1985 року.

*** Грошова оцінка ріллі.

Високий рівень орендної плати в розвинених країнах світу (в США – 195, ФРН – 260, Нідерландах – 652, Японії – 1685,7 дол. за 1 га) в першу чергу зумовлений високою дохідністю землі. Так, в Японії з розрахунку на 1 га виробляється продукції на 11250 дол., Нідерландах – 8900, у ФРН – 2650 дол., тоді як в Україні – лише 272 дол. Один працівник, зайнятий у сільському господарстві Данії та Франції, забезпечує продовольством 40 осіб, Німеччини – 50, Канади – 55, США – 80, Бельгії – 100 жителів своєї країни, тоді як в Україні – лише 15 осіб. Водночас розораність земель в Україні становить 78%, тоді як в Англії – 30, США – 36, Франції – 57, Німеччині – 61%. Підвищенню ефективності використання землі значною мірою сприяє бюджетна підтримка сільського господарства з боку держави, яка в країнах ЄС становить близько 55% бюджету, а в Україні – лише 2,5–3%, чи 0,5% до валового внутрішнього продукту, або 3,3 дол. з розрахунку на душу населення України, тоді як у США – відповідно 2,5% і 350 дол., у Канаді – 1,3% і 163 дол., у країнах ЄС – 1,7% і 336 дол., в Угорщині – 1,8% і 111 дол., Чехії – 1,6% і 100 дол., в Росії – 0,8% і 60 дол. [8].

Важливе значення для розвитку оренди має державна політика в сфері земельних відносин. Оскільки для більшості молодих фермерів купівля землі недоступна, зважаючи на високу її ціну, то державна стратегія цих країн спрямована на розвиток довгострокової оренди та гарантування прав сторін. Пріоритетом аграрної політики є захист і створення сприятливих умов для роботи орендарів як безпосередніх виробників сільськогосподарської продукції. Зокрема, їм забезпечено довгострокові гарантії володіння оброблюваною землею та преференції щодо викупу землі у власників. На державному рівні стимулюється залучення в сільське господарство капіталів з інших сфер економіки. Для прикладу, в Чехії з метою стабілізації землекористування й підтримки орендарів апробовані такі заходи: довготривалий договір оренди землі із утрудненим механізмом дострокового його розірвання, укладання договорів оренди не з конкретним власником, а з їх об'єднанням. Купівля–продаж землі детально регламентована. Так, забороняється продавати землю іноземцям й змінювати її цільове призначення. В країні діють державні програми підтримки купівлі землі селянами наданням їм безвідсоткових довгострокових кредитів у розмірі до 80% вартості землі.

Характерною рисою орендних відносин є наявність посередницьких структур між власниками та орендарями, які займаються укладанням договорів, консалтинговою діяльністю та стежать за дотриманням сторонами договірних зобов'язань. Так, у Німеччині – це Відомство опіки, у Франції – консультативна комісія із сільськогосподарської оренди, у Швейцарії – спеціально створений орендний відділ “Доменверкет”.

У багатьох країнах світу держава регулює орендні відносини, але слід зазначити, що участь її неоднакова. У Німеччині, Великобританії, Греції і Люксембурзі переважає принцип за домовленістю сторін, у Франції, Бельгії, Нідерландах, Італії, Іспанії й Португалії держава активно втручається в регулювання орендних відносин у частині передачі землі. В Данії та Ірландії

пріоритет надається стимулюванню фермера–власника при певному обмеженні оренди. Власник землі привласнює земельну ренту у вигляді орендної плати. Вона є платою за дозвіл проводити підприємницьку діяльність на землі [8].

Сільське господарство України функціонує в умовах формування ринкового середовища зі значним диспаритетом цін, за відсутності стабільного матеріально–технічного забезпечення. Нині потреба сільського господарства в техніці забезпечена лише на 50%, з яких 75% повністю зношено. Кредитна політика держави через субсидування кредитів і розвитку лізингових схем не вирішує питань забезпечення сільського господарства дешевими середньо– та довгостроковими кредитами. Статус земель сільськогосподарського призначення поки що не дає змоги використовувати їх як заставу. Нестабільна інвестиційна та економічна ситуація, ціновий дисбаланс призвели до збитковості більшості підприємств, погіршення родючості ґрунтів, нагромадження боргових зобов'язань з орендної плати. Як наслідок сільське господарство переживає економічну кризу та є донором для інших сфер економіки.

Досвід розвинених країн світу показує, що державна політика у сфері сільського господарства й земельних відносин, зокрема, має спрямовуватись на заохочення процесу концентрації та інтеграції сільськогосподарського виробництва з об'єднанням промислового, торгового й банківського капіталів, реалізації програм соціального захисту населення, охорони земель і навколишнього середовища, розвитку сільських територій [15].

Перспективою розвитку орендних земельних відносин в Україні є впровадження моделі середньо– та довгострокової оренди з подальшим переукладанням угоди, успадкуванням права чи викупом землі. За умов відміни мораторію та впровадження купівлі–продажу земель доцільним є застосування шкали мотивів і обмежень щодо їхнього перепродажу.

2. Інвестиційний потенціал та специфіка умов використання орендованих земель у аграрному секторі економіки

У аграрному секторі економіки формувалась понад третина національного доходу, формувалось 70% обсягу загального роздрібного товарообороту, зосереджувалась третина основних виробничих фондів, працювала четверта частина населення, зайнятого в економіці України. За даними ООН, потенціал українських земель дозволяє забезпечувати продовольством близько 100 млн осіб. Досягти цього та відродити даний рівень можна за рахунок впровадження принципово нових підходів до організації сільськогосподарського виробництва.

Протягом 1992–2015 рр. сільське господарство України зазнало значних структурних змін: роздержавлено землі колективних сільськогосподарських підприємств та передано їх у власність селян, створено нові агроформування ринкового спрямування на засадах приватної власності на землю й майно та запроваджено орендні земельні відносини.

Трансформація сільського господарства до умов ринку та формування організаційно–правових форм господарювання відбувалась у складних умовах через порушення економічних зв'язків, значний диспаритет цін між реалізованою сільськогосподарською продукцією та матеріально–технічними ресурсами промислового походження, відсутністю самодостатньої кредитної системи та ліквідацією системи зональних цін і дотацій, що діяли за часів планової економіки. У результаті основним виробником продукції сільського господарства стали господарства населення. Їх питома вага у загальному обсязі виробництва становить 75%, на сільськогосподарські та фермерські господарства припадає відповідно 21 та 4% загального обсягу. Практично деградували окремі галузі, зокрема льонарство, хмелярство, картоплярство, овочівництво. Процес пошуку оптимальних, для окремих регіонів, форм приватних агроформувань продовжується і нині.

Основні позитиви, що сприяють розвитку інвестування в сільське господарство:

- сприятливі для сільського господарства природні умови;
- власна сировинна база для переробної промисловості;
- зручне географічне розміщення України відкриває широкі перспективи щодо просування своєї продукції на зовнішні ринки;
- дешева робоча сила – заробітна плата працівників сільськогосподарських підприємств у десятки разів нижча, ніж у розвинених країнах світу;
- інвестиції в землю є більш стабільними, ніж у кольорові метали, депозити і нерухомість.

Передумовами збільшення інвестування в сільське господарство є:

- потенціал українських чорноземів, який дозволяє збирати не менше 60–70 млн тонн зерна на рік [24]. Країна володіє близько 8% світових запасів чорноземів, розораність становить 69%, площа ріллі 32 млн га, в той час як у Франції – 20 млн га, Іспанії, Німеччині і Польщі – менш ніж 15 млн га, у Великобританії і Італії – по 10 млн га [36];
 - світова криза продовольства, зумовлена збільшенням населення планети і ростом обсягів виробництва біопалива, призвела до небувалого росту цін на продукти харчування в світі;
 - прибутковість сільського господарства. За даними Держкомстату, зернові культури можуть забезпечувати до 60–80% прибутку, технічні – 100% [25];
 - незабезпечений внутрішній попит, великий потенціал внутрішнього споживання. Так споживання м'яса на душу населення в Україні становило 32,9 кг у рік проти 80,9 кг в країнах ЄС [28];
 - можливість швидко організувати крупнотоварне виробництво і відносно не висока ціна входження в ринок – «придбання компанії, що орендує сільськогосподарську землю, обійдеться у 200–300 дол. США за 1 га, а щорічна орендна плата власникам земельних паїв становить 25–40 дол. США за 1 га в рік». При цьому «прибуток до виплати податків, відсотків і амортизації (EBITDA) з одного гектара може досягати 700 дол. США» [20];

- реалізація конкурентних переваг України – при порівняно невеликих вкладеннях у найближчі три–п'ять років є значні резерви підвищення урожайності сільськогосподарських культур за рахунок використання інноваційних технологій. Так, урожайність зернових культур в Україні становить у середньому 2,5 т, в Польщі – 3,1 т, Євросоюзі – 4,8 т, в Британії – 7 т [1];

- зростання вартості сільськогосподарських земель, яке слід чекати після зняття мораторію. В 2014 році продаж корпоративних прав на оренду становив від 150-450 дол. США/га. Разом з тим, для придбання землі в Польщі необхідно – 3,6 тис. дол. США/га, у США – 5,4 тис. дол. США/га [1; 13; 19;20];

- відносно невеликі прямі витрати в розрахунку на один гектар земель в обробітку. Так, “Агропросперіс” платить орендну плату за землю близько 35 доларів США за один гектар в рік, що в 10 разів менше, ніж у Великобританії. Компанія сплачує селянам заробітну плату на рівні 200 доларів на місяць, в той час як у країнах Європейського союзу мінімальна оплата праці, за звичайного графіка роботи, становить 1,8 тис. доларів на місяць, або в 9 разів вище ніж в Україні.

Жорсткі умови конкуренції на ринках сільськогосподарської продукції, відсутність дієвих механізмів захисту вітчизняного товаровиробника, засилля імпортованих продуктів харчування, значний диспаритет цін, відсутність розвинутої інфраструктури аграрного ринку – реалії, в яких працюють аграрії. Затяжний характер реформ та неврегульованість відносин власності протягом тривалого часу спричинили руйнування майнових комплексів та занепаду економіки сільськогосподарських підприємств, що поставило товаровиробників перед вибором: або вирощувати конкурентоспроможні культури (соняшник, ріпак, кукурудза) або збанкрутувати. Близько 60% сільськогосподарських підприємств протягом 1995–1999 років були збитковими. За цих умов розпочалися процеси розширення розмірів підприємств, які зуміли задовольнити вимоги ринку. Сформувались вертикально–інтегровані підприємства, які зуміли поряд з виробництвом налагодити переробку, транспортування, зберігання та збут продукції [15].

Сприятлива кон'юнктура ринку та ріст рентабельності сільськогосподарського виробництва створили умови для посилення процесів глобалізації у сільському господарстві. Створення агрохолдингів стало своєрідною відповіддю аграрної економіки України вимогам ринку. Протягом 2000–2015 років спостерігаються тенденції до укрупнення новостворених підприємств, збільшення їх площі та нарощування виробничих потужностей. Цей процес відбувається еволюційним шляхом і не має широкого інформаційного розголосу.

При використанні земельних ресурсів потрібно враховувати поточну специфіку економічного середовища сформованого в аграрному секторі економіки:

- необхідність розвитку інфраструктури, технічного переоснащення та модернізації виробництва, відродження культури землеробства, запровадження інноваційних технологій, адже 2/3 зерна, що виробляється – це фураж. Загальна

потреба агропромислового комплексу України в інвестиціях, за оцінками експертів, становить не менше 25 млрд. доларів США [28];

- потреба у налагодженні співпраці з органами місцевої і регіональної влади та подолання конкурентної боротьби з бізнес–структурами, що функціонують у регіоні;

- засилля дешевих імпорتنих продуктів, фруктів, овочів, м'яса, що змушує вітчизняних виробників збільшувати площі під експортноорієнтованими культурами (соняшник, ріпак) та скорочувати капіталовкладення у розвиток галузі тваринництва [4];

- особливості місцевого менталітету – управлінська психологія більшості керівників і спеціалістів сформована за часів адміністративно–командної системи господарювання, де на перше місце ставились валові показники, однак, основою роботи за ринкових умов господарювання є отримання прибутку і мінімізація затрат;

- забезпечити підвищення продуктивності праці і ефективності інвестицій можна шляхом: стимулювання оплати праці і залучення до управління кваліфікованих менеджерів [28];

- ліквідації дефіциту кваліфікованих кадрів на всіх рівнях виробництва, зокрема механізаторів, доярок, інженерів;

- створення аграрної інфраструктури, в першу чергу – елеваторів. Загальна місткість елеваторів в Україні розрахована на 30 млн тонн зерна, більшість з яких збудовані в 70–х роках ХХ ст. [4].

Загально визначеними причинами, що стримують інвестування в сільське господарство є: невизначеність перспектив вітчизняного ринку землі, невіршеність земельних спорів, недосконала законодавча база, нестабільна аграрна політика, необґрунтоване втручання влади в бізнес, відсутність стратегії розвитку агропромислового комплексу на перспективу; надмірна зарегульованість бізнесу – необхідність отримання великої кількості ліцензій, сертифікатів і дозволів [13; 14; 18].

Неврегульованість питань у сфері земельних відносин, землекористування, землеустрою і охорони земель ускладнює розвиток аграрного сектора економіки. Найгострішими питаннями є: неефективність державного управління земельними ресурсами, посилення корупції, відсутність заходів стосовно перспективного планування стабільного розвитку території, відсутність оптимальних моделей сільськогосподарського землекористування, що призводить до виникнення своєрідних латифундій переважно з іноземними інвестиціями. Важливо при цьому захистити національні інтереси держави та не допустити нецільового використання сільськогосподарських угідь.

На даному етапі розвитку земельних відносин найбільш врегульованими у правовому відношенні є орендні земельні відносини, які, на нашу думку, мають стати одним з головних напрямів формування ринку земель сільськогосподарського призначення. Механізм оренди землі дозволяє компаніям бути впевненими в завтрашньому дні. У світовій практиці орендні земельні відносини підтвердили свою дієвість як ефективний механізм, що

дозволяє власнику отримувати стабільну орендну плату, а орендарю економити кошти, витрачаючи їх не на купівлю землі, а в модернізацію виробництва.

У процесі дослідження виділено фактори, що формують специфіку розвитку орендних земельних відносин. Умовно їх можна поділити на три групи: природні, організаційні та економічні [15; 18; 20]. Природні – викликані якісними властивостями ґрунтів і специфікою природних умов регіону. Організаційні – пов'язані із затяжним характером перехідного періоду, за якого “було знехтуване значення землі як ресурсу територіального розвитку продуктивних сил та базисного компоненту довкілля» [26]. Як наслідок відбулося формування середовища в якому “селяни опинилися в умовах неспроможності обробити та економічно ефективно використати свою власність» [27], а орендарі отримали можливість максимізувати прибуток через механізми концентрації земель та впровадження інновацій у виробництво. Значною мірою цьому сприяє корупція та відсутність дієвих механізмів державного та громадського моніторингу за формуванням орендних земельних відносин й належного контролю за раціональним використанням земель. Економічні – недооцінка вартості оренди землі, відсутність економічних важелів підтримки вітчизняного дрібного та середнього товаровиробника (цінової, протекціоністської, кредитної, дотаційної політики, інвестицій у інфраструктурні проекти) [16]. За таких умов вижити зможуть лише великі компанії. Мотивуючим фактором для агрохолдингів в 2010-2014 роках була можливість взяти землю в оренду за 20-40\$/га та переуступити її на внутрішньому ринку за 100-450\$/га або продати акції компанії за 1000-1500 \$/га [19; 35; 38; 42].

Державна позиція у питанні ефективного використання земель сільськогосподарського призначення має бути спрямована на встановлення законодавчої норми штрафних санкцій за невикористання земель. Корисним при цьому є історичний досвід Стародавнього Вавилону, зокрема, дослідження законів Хаммурапі, згідно яких, у разі не обробітку поля протягом року – закон змушував орендаря сплатити власнику орендну плату на рівні 33–50% від урожаю та провести основний обробіток на цьому полі [10].

Важливою характеристикою орендних земельних відносин є їх соціально-економічна спрямованість. У результаті демонополізації земель у селян і місцевих бюджетів з'явилося нове джерело доходів у вигляді орендної плати. У структурі доходів домогосподарств орендна плата поки що займає незначну частину – 2%. Дохід від оренди становить до 5% доходів сільських рад. Однією з основних причин недоотримання місцевими бюджетами додаткових коштів є реєстрація орендарів за місцем реєстрації підприємства, а це в переважній більшості обласні центри.

Подальший розвиток орендних земельних відносин має бути спрямований на захист прав орендодавців. Результати соціологічних опитувань показують, що необізнаність населення стосовно своїх прав є однією із основних причин невиконання орендарями договірних зобов'язань та нав'язування свої правил гри. У зв'язку з цим необхідно активізувати роботу центрів юридичної допомоги та консалтингових служб, створювати спілки

власників земельних паїв як суб'єкта ринку права оренди землі. З метою усунення таких негативних явищ як: завищення цін на реалізовану в рахунок орендної плати продукцію, надані послуги, неврахування індексації нормативної грошової оцінки земель [13].

Важливою ланкою сприятливих орендних відносин є регулярне проведення спостережень за якістю ґрунтів орендованих земель через агрохімічне обстеження, яке має проводитись на початку і по закінченню терміну оренди. Характеристика якісного стану земельної ділянки має стати обов'язковою умовою договору оренди. Актуальність даної тези обумовлена штучним зменшенням культур у сівознах та переходом аграріїв на монокультури і орієнтацією тільки на рослинництво. Це дозволить достовірно визначити стан використання земель, підвищити відповідальність сторін за ефективне їх використання, передбачити відповідні компенсації. Проте, як показує дослідження, такі обстеження в даний час не проводяться, а норми законів та указів стосовно паспортизації здебільшого мають декларативний характер [13].

Для удосконалення орендних земельних відносин основну увагу слід зосередити на:

- налагодженні ефективного державного та громадського моніторингу за реалізацією громадянами їх прав власності та виконанні господарюючими суб'єктами договірних зобов'язань;
- всебічному захисті й гарантуванні прав селян-орендодавців шляхом покращання їх правової обізнаності, застосуванні дійових механізмів відповідальності за недотримання орендарями умов договорів оренди;
- підвищенні розміру орендних платежів через тісну співпрацю між власниками, органами місцевого самоврядування й орендарями шляхом створення спеціальної комісії, яка буде присутня як при передачі в оренду земельної ділянки, так і при прийомі її від орендаря після закінчення строку оренди;
- збільшенні надходжень до місцевих бюджетів за рахунок передачі невитребуваних паїв у розпорядження місцевих громад, реєстрації орендаря за місцем виробничої діяльності або в протилежному разі законодавчо врегулювати запровадження додаткового податку на майно в розмірі 0,5-1% від вартості активів агрохолдингу на даній території;
- розгляді можливості диференціації взаємовідносин з орендарями з огляду на зарубіжний досвід, де існують різні способи взаємовідносин між власниками та орендарями: оренда на основі трудової участі; для ведення тваринництва; на основі пайової участі в урожаї; на основі участі у чистому доході;
- подальшому ефективному розвитку агровиробництва, що потребує значних коштів у вигляді середньо- та довгострокових кредитів. Одним із шляхів їх отримання є запровадження механізму застави права оренди землі. Об'єктом застави може бути право оренди, яке належить орендареві згідно з договором оренди і яке в даний час широко використовується при переуступці корпоративних прав;

- формуванні нової та удосконаленні існуючої бази земельного законодавства [10; 13; 17; 20].

Для реалізації конкурентних переваг аграрного сектору економіки необхідна конструктивна аграрна політика, яка за умов світової економічної кризи повинна стати пріоритетом у системі економічних перетворень. В першу чергу це стосується розробки стратегії розвитку сільського господарства, удосконалення земельного законодавства та врегулювання відносин власності, кредитування розвитку інфраструктури аграрного ринку та захист вітчизняного товаровиробника, в тому числі шляхом обмеження імпорту.

3. Ефективність використання орендованих земель в умовах інтеграції

В умовах зростаючого попиту на продукти харчування несільськогосподарські компанії активно почали інвестувати кошти в розвиток сільського господарства. Пояснити мотиви цих процесів, проаналізувати ефективність діяльності великих несільськогосподарських структур у сільському господарстві є важливим завданням економічної науки на даному етапі розвитку.

Процес концентрації капіталів у сільськогосподарському виробництві знаходить своє відображення в створенні аграрних об'єднань – великих за розміром підприємств з площею до 700 тис. га. Основою їх створення є інвестиції як із-за кордону, так і вітчизняних фінансово-промислових груп, що намагаються диверсифікувати свої ризики, використати сприятливу світову кон'юнктуру та закріпитись на українському земельному ринку в очікуванні відміни мораторію та зростання вартості земель. За підрахунками експертів на даний період вони контролюють понад 6 млн габ, або близько 24% ріллі, і є найбільшими виробниками зернових і технічних культур. Головним чином вони використовують інноваційні технології і вирощують конкурентоспроможну продукцію. Практично всі планують розширювати земельні масиви [10].

Важливим кроком є ідентифікація об'єкта дослідження. Згідно з чинним законодавством «...холдингова компанія – це господарюючий суб'єкт, який володіє контрольними пакетами акцій інших, одного або більше, господарюючих суб'єктів» [30]. У сільському господарстві до агрохолдингів ми відносимо несільськогосподарські компанії, для яких сільськогосподарське виробництво не є профільним видом діяльності, але які займаються сільськогосподарським виробництвом, створивши в своїй структурі аграрні підрозділи. Компанії, що займаються сільськогосподарським виробництвом, можуть і не мати холдингової структури. З іншого боку, холдинги являють собою вертикально-інтегровані підприємства, мотиви діяльності яких можуть бути не пов'язані з вертикальною інтеграцією.

Із організаційної точки зору формування об'єднання і його розширення відбувається шляхом викупу материнською компанією майнового комплексу

сільськогосподарського підприємства та оренди землі, в основному на умовах середньо– та довгострокової оренди. В компанії виділяють профільні напрями розвитку. Кожному виду бізнесу надається статус юридичної особи з переходом на самоокупність. Управлінська компанія бере на себе функції прийняття рішень за стратегічними напрямками розвитку компанії, а також функцію фінансування і контролю. За таких умов компанія може об'єднувати велику кількість підприємств різних розмірів у вигляді філій чи виробничих дільниць, які формують додану вартість в усіх наступних підрозділах компанії, завершуючи реалізацією продукції. На даний час, більшість підприємств, що входять до складу холдингів, мають статус окремої юридичної особи, тому віднести їх до того чи іншого об'єднання досить складно.

Мотиви створення агрохолдингів: забезпечення власного виробництва сировиною, оскільки за умов недосконалого ринку організація власного виробництва є менш затратною, порівняно з операціями на вільному ринку; закріплення на ринку оренди землі в очікуванні відміни мораторію; диверсифікація фінансових ризиків при розміщенні фінансового портфеля з метою уникнення високих ризиків; контроль за процесами сільськогосподарського виробництва з метою забезпечення повернення раніше виданих кредитів; розширення ринків збуту продукції власного виробництва та сфери діяльності компанії; пільгове оподаткування [18].

Форми організації роботи в сільському господарстві агрохолдинговими компаніями: постачання ресурсів (товарний кредит), оренда землі, надання пільгового кредиту, отримання активів за борги і організація виробництва, придбання активів спільних підприємств. Сільськогосподарська діяльність більшості агрохолдингів розпочинається із оренди земель та придбання активів.

За оцінками експертів, процес створення холдингу може тривати до 10 років. Це підтверджується досвідом формування і роботи більшості вітчизняних агрохолдингів на українському аграрному ринку [19].

Розвиток крупнотоварного сільськогосподарського виробництва та формування на його основі холдингових структур відбувається як за рахунок іноземних так і вітчизняних капіталів, що були раніше вивезені з країни. Українські промислово–фінансові групи активізували свою діяльність в цьому напрямі шляхом створення вертикально інтегрованих агропромислових підприємств, що охоплюють всі стадії, починаючи з вирощування та їх первинної переробки і закінчуючи реалізацією готових продуктів харчування через роздрібну мережу.

Характерними рисами створення аграрних об'єднань є безпосередня участь інвесторів у процесах управління сільськогосподарським виробництвом та інвестування в сільському господарстві [15].

Виробнича спеціалізація аграрного об'єднання значною мірою формується виходячи із спеціалізації материнської компанії або основного виду бізнесу холдингу. Зважаючи на це, аграрні об'єднання можна розділити на цукровиробників – ЗАО “Укрпромінвест”, ТОВ “Астарта–Київ”, “Дакор Агро Холдинг”; зернотрейдерів – ТОВ СП “Нібулон”; молочне скотарство – ЗАТ “Індустріальна молочна компанія”; матеріально–технічне забезпечення та

надання послуг – ЗАТ “Райз”, зернопереробка – “Укрзернопром”, ТОВ “Стіомі–Холдинг”, тваринництво – ТОВ “Миронівський хлібопродукт”, олійно–жирова компанія – “Кернел”.

Аналіз діяльності великих аграрних об’єднань в аграрному секторі значно ускладнюється через обмеженість доступу до інформації компанії та офіційної статистики, яка б дозволила виділити ці структури із групи товаровиробників.

Вивчення експертних оцінок показує, що в Україні функціонує понад 100 великих холдингів більшість з яких не виділені в окремий бізнес. Становлення агрохолдингів відбувається еволюційно, проте в досить короткі терміни, що призводить до посилення соціальної напруги в сільській місцевості. З різних причин, повністю чи частково, в перший рік не всі агрохолдинги розпочинають виробничу діяльність на орендованих землях. Технічне переоснащення виробництва супроводжується оптимізацією штатної чисельності працюючих. При цьому не завжди достатня увага приділяється соціальному фактору – адаптації працівників, які звільняються, індивідуальному підходу щодо можливого їх працевлаштування на інші посади. Для агрохолдингів пріоритетом є отримання економічного ефекту – прибутку, для суспільства ж – забезпечення моральних і матеріальних благ місцевої громади. Ефективність конкретно взятого підприємства і суспільне благо завжди знаходяться в протистоянні. За нинішніх умов потреби суспільства на реалізацію соціальних питань значно перевищують надходження від податкових платежів, що сплачують підприємства. Аналіз вказує на незадовільний стан соціального розвитку сільських територій, для якого нині характерна не лише глибока демографічна криза, занепад соціальної інфраструктури та «вимирання» населених пунктів, а й відсутність мотивації до праці і високий рівень безробіття, що супроводжується відтоком трудових ресурсів.

За підрахунками експертів в 2014 році агрохолдинги на умовах оренди використовували 5,6 млн га або близько 27% у загальному землекористуванні с.-г. підприємств [38]. Серед них слід виділити першу трійку на яку приходиться 1,5 млн га, в т. ч.: “UkrLandFarming” – 653 тис. га землі, “Агропросперіс” – 430 тис. га, “Кернел” – 390 тис. га.

Результатом розвитку інтегрованих структур у сільськогосподарському виробництві є стійкі тенденції підвищення його ефективності. Починаючи з 2000 року відмічається тенденція росту урожайності сільськогосподарських культур. За періоди 2000–2014 рр. порівняно з 1999 роком урожайність зернових культур зросла відповідно на 21,8% і 44,0 %, цукрових буряків – 29,8% і 105,0%, картоплі – більше ніж у 2 рази.

У 2014 році агрохолдинги забезпечили майже п'яту частину виробництва всієї валової продукції рослинництва України – 19,6% або 34,9 млрд грн. та майже 62% або 20,69 млрд грн всього обсягу тваринницької продукції, виробленої сільськогосподарськими підприємствами. Середня врожайність зернових в агрохолдингах склала 64,5 ц/га (+9,0% до 2013 р.) [23].

У 2014 р. ряд публічних агрохолдингів не впоралися з виплатами кредитів. Частина з них вимушена проводити реструктуризацію заборгованості,

інші – нарощувати операційну активність з метою збільшення грошових потоків [33].

Перевагами агрохолдингів є: менеджмент – залучення досвідчених фахівців; ефективність – більша маневреність власного капіталу, раціоналізація використання ресурсного потенціалу, інтенсифікація та диверсифікація виробництва; доступ до фінансів – пільгові кредити та дотації, залучення приватних інвестицій; ефект масштабу – ефективне використання ресурсного потенціалу, широкозахватних агрегатів; переваги вертикальної інтеграції – поєднання виробництва з переробкою та реалізацією; доступ до ринків збуту – великі за обсягом, можливості виходу на експорт.

Головним завданням для агрохолдингів на період нестабільності та низьких цін на світовому ринку стало вижити, знизивши операційні витрати, собівартість, та підвищити ефективність роботи компанії. Із за курсових коливань і відмови банків кредитувати агробізнес на колишніх умовах компанії перейшли в період концентрації на собівартості. Більше того, компанії у низці випадків оптимізували ті землі, які розташовувались далеко від основних виробничих активів, та концентрувалися на зменшенні собівартості виробленої продукції та покращенні застосування технологій [19].

Процес концентрації земель відбувається в декілька етапів:

I – формування агрохолдингів в межах 100 тис. га за рахунок зменшення кількості «самостійних» малих і середніх сільськогосподарських підприємств;

II – гіперагрохолдинги (“UkrLandFarming”, “Агропросперіс”, “Кернел”) – перерозподіл земель характеризується переуступкою корпоративних прав агрохолдингів та сільськогосподарських підприємств. UkrLandFarming поглинув п'ять агрохолдингів: “Райз” – 180 тис. га, “Дакор Агро Холдинг” – 106 тис. га, “Агро-Альфа” – 80 тис. га, Valinor” – 123 тис. га, “Робуста-Агро-Інвест” – 44 тис. га. Решту земель, а це близько 120 тис. га він зібрав, купуючи невеликі сільгоспідприємства. “Кернел” поглинув чотири великих агрокомпаній: “Стіомі-Холдинг” – 79,2 тис. га, “Енселко” – 29,3 тис. га, “Укррос” – 120 тис. га, “Дружба Нова” – 100 тис. га [19].

III – транснаціональні компанії – придбання акцій гіперхолдингів і агрохолдингів (у 2014 році “Cargill” купив 5% акцій “UkrLandFarming”) [37].

Дослідники наводять різну вартість переуступки прав оренди. “Якщо у докризовий період для взяття в оренду одного гектара ріллі агрохолдинги витрачали \$450–500, а в окремих випадках і до \$700, то з початком світової фінансової кризи ці витрати знизилися до \$100–150” [19; 34;38].

Найбільш поширеним показником ефективності в аграрному бізнесі є аналітичний показник EBITDA (скорочено від англ. Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) – прибуток до вирахування витрат по виплаті відсотків і податків, і нарахованої амортизації [21]. Як свідчить порівняльний аналіз ефективності роботи агрохолдингів у 2014 році в рослинництві в середньому даний показник сягає 300 доларів США на 1 га (табл. 5.2).

5.2. Ефективність використання орендованих земель
у 20 найуспішніших агрохолдингах України за 2014 р.

№	Назва компанії	Площа орендованих земель, тис. га	ЕВІТДА в рослинництві \$/гектар земель
1	Сварог Вест Груп	80	700
2	GrainAlliance	50	560
3	Агроспецсервіс	41	520
4	Чиста криниця	50	500
5	Індустріальна молочна компанія	137	420
6	Вінницька агропромислова група	43	347
7	TrigonAgri	49	336
8	UkrLandFarming	653	311
9	Агрейн	130	300
10	Росток-Холдинг	60	297
11	AgroGeneration&Harmelia	120	244
12	Укрпромінвест–Агро	122	237
13	Агропросперіс	430	231
14	Миронівський хлібопродукт	380	231
15	Нібулон	82	225
16	KSGAgro	94	200
17	АПК–Інвест	41	190
18	Українські аграрні інвестиції	234	179
19	Агро Інвест Україна	30	156
20	Астарта	245	124
	Всього по 20 агрохолдингах	3071	297

Джерело: розраховано автором за даними [23; 34].

Агрохолдинг "Сварог Вест Груп" лідирує за врожайністю зернових серед українських компаній. Холдинг не лише найпродуктивніший, але і найефективніший в країні: рентабельність рослинництва у "Сварога" в півтора рази вище, ніж у переважної більшості інших компаній, ЕВІТДА з гектара становить 700 дол. США. [23].

Аналіз даних наведених у таблиці 5.2 підтверджує тезис, що найбільш ефективними є агрохолдинги із площею до 100 тис. га. У разі збільшення площі "економіка масштабу починає працювати у зворотний бік і ефективність компанії знижується" [19].

Тому, логічним є поділ гіперхолдингів на кластери в оптимальних з точки зору управління та ефективності розмірах.

Розмір орендної плати визначається, виходячи з нормативної грошової оцінки земель і регламентується Указами Президента України. Грошова оцінка 1 га ріллі по Україні становить 25773 грн. Загальна сума виплат за договорами оренди у 2014 році досягла 11,3 млрд грн, а середній розмір орендної плати за рік – 663 грн або близько 40\$ за 1 гектар. Для порівняння в США американська компанія "Агропросперіс", що орендує в Україні 430 тис. га земель заплатила б за оренду близько 195\$/гектар, у країнах Європейського союзу в середньому

100 \$/гектар, у т. ч. в Німеччині близько 250\$/га [20]. Крім цього, в Україні орендарі мають можливість уникати сплати орендної плати по невитрибуваних паях, частка яких, за нашими дослідженнями, може досягати 9% у структурі землекористування і з роками має тенденцією до збільшення, зважаючи на відсутність спадкоємців у значної частини орендодавців [17].

Переважає більшість агрохолдингів сплачує орендну плату на законодавчо регламентованому рівні. В той же час є випадки, коли дані платежі проводились в межах 8% від нормативної грошової оцінки земель. В значній мірі це обумовлено завершенням 1-го етапу концентрації земель та посиленням конкуренції на ринку переуступки прав оренди земель між гіперагрохолдингами.

Діяльність великих аграрних об'єднань у сільському господарстві створює широкі можливості для розвитку аграрного бізнесу в Україні і забезпечує конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції. По-перше, значна економія на масштабах придбання засобів виробництва. По-друге, це нові застави – сільськогосподарська продукція є заставою для несільськогосподарської діяльності холдингів, особливо в сезон її з'являється багато, а це – значна кредитна маса, що починає фінансувати діяльність, жодним чином з сільським господарством не пов'язану. І, навпаки, забезпечення з боку материнської компанії стає заставою для придбання засобів виробництва для сільського господарства. В управлінській структурі – це створення могутніх приватних вертикальних ієрархій і дуже складна система управління, яка вимагає налагодження системи бухгалтерського обліку та внутрішньогосподарського контролю, централізованої системи платежів, розбудова системи планування та бюджетування.

Переваги крупнотоварного виробництва: менеджмент – залучення досвідчених фахівців; ефективність – більша маневреність власного капіталу, раціоналізація використання ресурсного потенціалу, інтенсифікація та диверсифікація виробництва; доступ до фінансів – пільгові кредити та дотації, залучення приватних інвестицій; ефект масштабу – ефективне використання ресурсного потенціалу, широкозахватних агрегатів; переваги вертикальної інтеграції – поєднання виробництва з переробкою та реалізацією; доступ до ринків збуту – великі за обсягом, можливості виходу на експорт.

На відміну від дрібних сільськогосподарських підприємств агрохолдинги на сьогоднішній день мають можливість залучити додатковий капітал з метою розширення і модернізації виробництва. Більшість із них сформовані в 90-х роках, мають накопичений досвід роботи, кваліфіковані кадри, розвинену інфраструктуру (елеватори), уміння виробляти продукцію, попит на яку є стабільним, можливість диверсифікувати ризики і контролювати затрати по всьому ланцюгу – від поля до супермаркету [15–17].

Уже зараз є приклади співпраці великого бізнесу з місцевими радами, населенням, розвиваються програми підтримки компаніями розвитку інфраструктури в сільській місцевості, адже відновлення агровиробництва – це нові робочі місця та стабільне джерело наповнення місцевих бюджетів.

Розвиток сільського господарства дає поштовх іншим галузям економіки. Так, попит агропідприємств стимулює випуск техніки, засобів захисту рослин, мінеральних добрив. Для прикладу у 2007 році виробництво тракторів в Україні збільшилось на 64,6%, сівалок – на 41%.

Агрохолдинги впроваджують прогресивні технології, апробовані на заході. Так, датська компанія Trigon Agri домоглась підвищення урожайності пшениці від 2,95 до 5,67 тонни з гектара завдяки використанню широкозахватної техніки, впровадженню нових сортів і гібридів сільськогосподарських культур, удосконаленню технології виробництва. З метою економії витрат пального на трактори і комбайни встановлено системи супутникової навігації GPS. Система автоматично прокладає маршрут руху техніки, що дозволяє економити близько 30% енергоресурсів. Крім того, система GPS контролює витрачання мінеральних добрив. Компанія «Мрія» застосовує технології No-Till, що передбачають висів насіння без розорювання земель. Це дозволяє скоротити парк техніки, виконати польові роботи в оптимальні строки, оптимізувати затрати часу і коштів [12].

Класична система основного обробітку ґрунту змінюється безвідвальним обробітком (ЗАТ «Райз»), що дозволяє економити пальне в межах 5–7 л/га, підвищити продуктивність агрегатів на 7–8%; відтворити діяльність ґрунтоутворюючих мікроорганізмів [11].

Класичні просапні сівалки з анкерними сошниками замінюються сучасними, високопродуктивними сівалками точного висіву з дисковими сошниками, обладнаними комп'ютерною системою контролю висіву насіння, що дозволяє за рахунок рівномірної густини рослин на полі і рівномірної глибини посіву підвищити урожайність кукурудзи на 9–10 ц/га, соняшнику на 4–5 ц/га; проводити сівбу цілодобово, при цьому одна сівалка забезпечує висів насіння на площі 250 гектарів, що еквівалентно восьми вітчизняним (норма висіву яких 30 га/добу); скоротити затрати, пов'язані із транспортуванням агрегатів до місця роботи і назад та кількість обслуговуючого персоналу порівняно з вітчизняними сівалками [10].

Сівба проводиться якісним насінням вітчизняної і зарубіжної селекції, зміна даного сегменту технології залежно від культури (соняшник, кукурудза, соя) дозволяє підвищити урожайність на 20–40%.

Важливим елементом зниження собівартості і поліпшення якості виробленої продукції є запровадження холдингами сучасних методів автоматизованого контролю і управління виробництвом. Комплексні автоматизовані інформаційно–управляючі системи, засновані на технологіях «точного землеробства», дозволяють: отримати достовірну інформацію про місцевість, характер землекористування та його режим; на основі картографічного матеріалу визначати точні розміри полів й площу землекористування, створювати тематичні карти (ґрунтову, урожайності, рельєфу, дорожню, юридичну, акумуляції водних потоків) і формувати на цій основі паспорт поля та земельного масиву в цілому; підвищити ефективність використання сільськогосподарської техніки завдяки скороченню витрат при обробітку ґрунту за рахунок виключення пропусків і зон подвійного обробітку;

знизити витрати при експлуатації технічних засобів за рахунок оптимізації переміщень, контролю за місцем знаходження та витратою пального, швидким виявленням і усуненням неполадок.

За допомогою використання GPS-технологій, а саме технології диференційованого внесення добрив і засобів захисту рослин, скоротити потребу в їх використанні до 30%, при цьому внесення відповідає реальним потребам посіву. Одним із важливих аспектів є створення лабораторії із агрохімічного обстеження (група «Приват»), що дозволяє здійснювати індивідуальний підхід при застосуванні технологій на конкретно взятому полі.

Важливим компонентом модернізації виробничого процесу є створення диспетчерського центру. Він дозволяє: оптимізувати облік, мінімізувати людський фактор при оформленні первинної документації, точно, дистанційно проводити планування, облік і контроль всіх господарських операцій; в режимі реального часу отримувати об'єктивні, оперативні звіти про хід виконання тих чи інших польових робіт та приймати своєчасні вірні рішення і реалізовувати їх на практиці [9].

Інвестори концентрують активи в найбільш вигідних регіонах країни, які дозволяють отримати максимальний прибуток від ведення сільськогосподарського виробництва [15]. При цьому перевага надається довгостроковій оренді земель терміном понад 10 років та викупу цілісних майнових комплексів. Результатом цього є посилення конкуренції на ринку оренди земель та підвищення розміру орендної плати, в деяких випадках її розмір досягав 8% від грошової оцінки земель.

Незважаючи на ефективність агрохолдингів (табл. 5.2), дослідження показують, що ряд компаній, таких як ТОВ «Українські аграрні інвестиції» з різних причин повністю чи частково у перший рік не розпочали виробничу діяльність на орендованих землях. У значній мірі це зумовлено: виробничими проблемами, зважаючи на переважно рослинницький напрям господарської спеціалізації холдингів; економічними – пов'язаними із розширенням територій з метою покращення капіталізації компанії і недопущення конкурентів в умовах заниженої вартості земель та позитивних тенденції на світових ринках продовольчих товарів; комерційними – закріпленням на ринках оренди земель та очікуваннями, пов'язаними з відміною мораторію на купівлю–продаж земель сільськогосподарського призначення.

Світові тенденції і внутрішній потенціал дозволяють Україні реалізувати свої можливості як аграрної країни і в найближчій перспективі стати одним із провідних експортерів на продовольчому ринку та виробляти близько 80 млн тонн зерна в рік. Такі обсяги виробництва стають реальними за умови залучення в сільське господарство нових інвестицій та розвитку нових форм господарювання – агрохолдингів, що дозволить реалізувати нові експортні можливості країни, сприятиме розвитку всіх галузей аграрного сектору, розвитку сільської місцевості та інфраструктури, створенню нових робочих місць, а також підвищить гарантії продовольчої безпеки країни.

Перспективою орендних земельних відносин має стати запровадження сталого землекористування, повноцінне функціонування єдиної системи

моніторингу земельно-орендних відносин, адекватне економічному зростанню підвищення орендної плати, подовження термінів договорів оренди, розвитку суборенди, формування умов для раціонального використання земель та їх охорони. Доречним є впровадження моделі середньо- та довгострокової оренди з подальшим переукладанням угоди, успадкуванням права чи викупом землі. За умови відміни мораторію та впровадження купівлі-продажу земель доцільним є застосування шкали мотивів і обмежень щодо їхнього перепродажу.

Подальший розвиток земельних відносин буде характеризуватись подальшою переуступкою корпоративних прав на оренду між господарюючими суб'єктами та посиленням конкуренції на ринку оренди землі. Можна стверджувати, що вектор формування агрохолдингів буде спрямований на оптимізацію їх розмірів. Дослідження підтверджують, що оптимальними з погляду управління є компанії чи їх структурні підрозділи, що володіють від 50 до 100 тис. гектарів землі.

З метою стимулювання залучення інвестицій у сільськогосподарське виробництво доцільно: на державному рівні запровадити фінансову підтримку сільського господарства у вигляді довгострокових кредитів, створити земельний банк; розробити шкалу мотивів для інвесторів, в першу чергу тих, що розвиватимуть соціальну інфраструктуру села, вкладаючи кошти в її розвиток; провести інвентаризацію земель; законодавчо регламентувати обмеження розмірів земельних ділянок в одних руках.

4. Механізм застави права оренди земельних ділянок

У результаті здійснення земельної реформи у сільському господарстві створені нові агроформування ринкового типу. Подальший їх розвиток потребує значних фінансових витрат у вигляді довготермінових банківських кредитів для розширення, оновлення і модернізації виробництва. Дослідження показують, що одним із шляхів одержання таких кредитів може бути застава землі. Виходячи з того, що переважна більшість господарюючих суб'єктів є орендарями землі, при цьому формування їх земельних масивів здійснюється через переуступку корпоративних прав оренди, в умовах домінування довгострокової оренди та посилення конкуренції на ринку оренди земель тому для одержання фінансування в цих умовах доречно законодавчо врегулювати і розробити механізм застави права оренди земель [7]

Можливість здійснення громадянами та юридичними особами заставних операцій із земельними ділянками, які належать їм на праві власності, передбачена чинним Земельним кодексом України (ст. 133). Однак вони не можуть бути використані як застава, оскільки не існує відповідної законодавчої бази, розроблених механізмів та інститутів для здійснення таких операцій із землею. Крім того, основними перешкодами на шляху застави права оренди є відсутність відповідної інфраструктури (земельних (іпотечних) банків) і системи реєстрації прав на земельні ділянки, що утруднює прийняття узгодженого рішення, обмеження на оборот землі як товару.

Об'єктивна необхідність розробки такого механізму зумовлена тим, що понад 90% сільськогосподарської техніки відпрацювали свій амортизаційний строк. Потреба аграрних підприємств у інвестиціях на техніку забезпечується лише на 14%, в т. ч. у фермерів на 11%. Кредитна політика держави через субсидування кредитів та розвиток лізингових схем не вирішує питань забезпечення сільського господарства дешевими середньо- та довгостроковими кредитами. Статус землі сільськогосподарського призначення поки що не дозволяє використовувати її як заставу. Нестабільна інвестиційна та економічна ситуація, ціновий дисбаланс призвели до збитковості більшості підприємств та погіршення родючості ґрунтів.

У загальному розумінні застава – один із засобів забезпечення зобов'язань позичальника щодо повернення кредитів заставодержателю (кредитору) своїм майном, яке може бути продано з аукціону або передане іншим кредиторам для виконання зобов'язань у разі невиконання заставодавцем (боржником) взятих зобов'язань. При цьому право власності не передають, а при потребі, у випадку відчуження, встановлюють у судовому порядку згідно із чинним законодавством. Іпотечний кредит – довгострокові позики, що надають під заставу нерухомості – землі і будівель виробничого та житлового призначення. Він надається переважно спеціалізованими інститутами – іпотечними банками, а в деяких країнах – комерційними, сільськогосподарськими та іншими банками. Неповернення заборгованості у строк призводить до втрати позичальником нерухомості і передачі її іншому власнику або банку [3; 7].

Застава права оренди земельних ділянок – один із видів іпотеки, при якому об'єктом застави виступає право оренди, що належить орендарю згідно з договором оренди земельної ділянки.

Заставодавець (орендар) – юридична особа, якій на підставі договору оренди належить право володіння і користування земельною ділянкою.

Заставоутримувач – кредитні установи, засновані відповідно до чинного законодавства України, та юридичні або фізичні особи, які можуть бути орендарями земельних ділянок.

Орендар може передати у заставу право на оренду земельної ділянки тільки за згодою власника і на термін, що не перевищує строку оренди. При цьому він зберігає право користування земельною ділянкою (орендні права) на весь термін дії заставних відносин у межах терміну оренди.

Не може бути предметом застави право оренди земельних ділянок, отриманих під розміщення адміністративних споруд, яке належить районним, обласним, Київській і Севастопольській міським державним адміністраціям, Раді міністрів Автономної Республіки Крим, Кабінету Міністрів України та органам місцевого самоврядування. Не підлягає заставі також право оренди частини земельної ділянки, якщо зазначена земельна ділянка згідно із законодавством України не підлягає поділу. Не допускається передача у заставу права оренди земель сільськогосподарського призначення з метою одержання коштів для виконання боргових зобов'язань.

Застава права оренди має стати ключовою ланкою у тріаді "власник–орендар–банк", яка буде гарантом повернення кредиту і забезпечить

збільшення прибутків суб'єктів цієї угоди, а також дозволить орендарям одержати середньо- та довгострокові кредити, а власникам землі – навіть у випадку неповернення кредиту – зберегти об'єкт власності.

На даному етапі, у зв'язку із відсутністю розвиненої інфраструктури іпотечного ринку, основну функцію щодо забезпечення кредитними ресурсами заставних операцій із землею могли б взяти на себе комерційні банки та небанківські фінансово–кредитні установи.

Для отримання кредиту позичальник подає до банку пакет документів, підписаних уповноваженими посадовими особами і завірених печаткою підприємства (копії договорів оренди, план земельної ділянки; акт про нормативну оцінку земельної ділянки; довідка про сплату земельного податку; письмова згода всіх співвласників земельної ділянки).

Основними документами при заставі права оренди є договори: оренди, кредитний, застави права оренди землі (рис. 5.3).

При укладанні договору оренди орендар зумовлює з власниками земельних ділянок (орендодавцями) можливість застави права оренди землі за умови збереження їх прав власності та дотримання договірних зобов'язань при переході права оренди до іншого орендаря.

Кредитний підрозділ банку при отриманні заявки на кредит оцінює фінансовий стан позичальника та встановлює умови кредитування. Вартість права оренди земельної ділянки (заставна ціна), яка є предметом застави, визначається за згодою сторін. На нашу думку, на перших етапах це має бути ринкова вартість переуступки корпоративних прав (100-450 дол./га), а в подальшому – показник EBITDA підтверджений міжнародними фінансовими установами (скорочено від англ. Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) – прибуток до вирахування витрат по виплаті відсотків і податків, і нарахованої амортизації величина орендної плати. Перевищення величини забезпечення кредитного зобов'язання над розміром кредиту має бути в межах 50% [20].

Надання кредиту оформлюють шляхом укладання кредитного договору, який визначає взаємні зобов'язання та відповідальність сторін. Істотними його умовами має бути: вид і сума кредиту; строк кредитування; цільове використання кредитних ресурсів; порядок надання і погашення коштів, нарахування і сплати відсотків. Зміни й доповнення до договору оформлюють додатковою угодою.

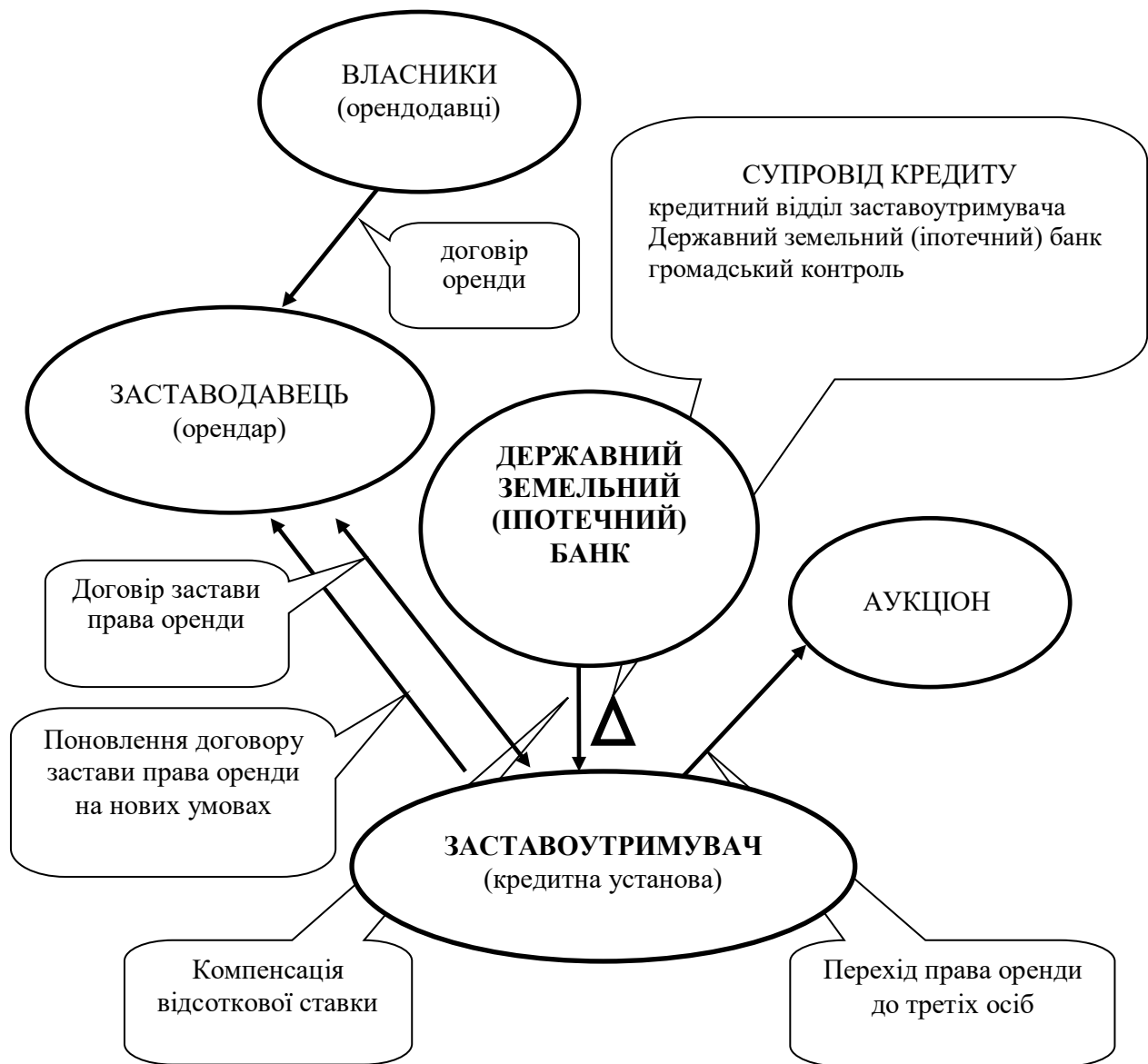


Рис. 5.3. Механізм застави права оренди землі

Джерело: [7]

Договір застави права оренди земельної ділянки підлягає нотаріальному посвідченню та державній реєстрації. В ньому має бути передбачено: план (схему), місце розташування, склад земельних угідь, якісний стан, цільове призначення й розмір земельної ділянки, будівлі та споруди, розташовані на ній; права осіб на цю земельну ділянку (права співвласників, про сервітути тощо), ціна у гривнях права оренди земельної ділянки (заставна ціна), сутність, розмір і термін виконання зобов'язань; сторону, яка несе ризик випадкового пошкодження земельної ділянки; термін оренди.

Право оренди, що передається в заставу банку, підлягає страхуванню. Рішенням Кредитного комітету заставодавця може бути звільнено від страхування, оскільки це підвищує вартість кредиту.

Істотні умови кредитування:

- надання коштів повинно мати цільовий характер і сприяти відтворенню виробництва;
- застава можлива тільки за згодою власника земельної ділянки і на термін, що не перевищує строку оренди, причому в перший рік основний борг і відсотки по ньому не виплачуються;
- власник земельної ділянки має отримувати гарантовану орендну плату та збереження об'єкта власності у випадку неповернення кредиту;
- супроводження кредиту банком протягом усього строку кредитування;
- кредит має видаватися на загальних умовах платності, строковості, поворотності й забезпеченості, а також за умови здійснення контролю за використанням кредитних коштів і правових гарантій рівноправних відносин між учасниками угоди.

Для захисту прав орендарів та орендодавців у договорі застави права оренди мають бути враховані наступні умови:

- право оренди земельної ділянки може перейти до заставоутримувача тільки після закінчення сезону сільськогосподарських робіт і продажу продукції, але при цьому не повинні порушуватися права власників земельних ділянок, а саме і в будь-якому випадку вони повинні одержувати гарантовану орендну плату і зберігати право власності на земельну ділянку;
- стягнення не може бути звернене на заставлене право, якщо заставодавець не виконав своє зобов'язання внаслідок обставин, що не залежать від його діяльності (стихійні лиха, посуха, сарана і т.п.). У таких випадках суд може прийняти рішення про відстрочку зобов'язання;
- якщо заставодавець частково виконав свої зобов'язання по заставі, стягнення здійснюється на частину земельної ділянки, пропорційну невиконаному зобов'язанню;
- реалізація права оренди заставленої земельної ділянки на торгах здійснюється відповідно до вимог чинного законодавства;
- передача права оренди земельної ділянки новому орендарю здійснюється або до початку весняно-польових робіт або по закінченні сільськогосподарського року.

Супровід кредиту проводиться на комплексній основі. Основними його учасниками є кредитні підрозділи і підрозділи супроводження заставоутримувача та державного іпотечного банку, а також спілка власників.

Працівник кредитного підрозділу здійснює контроль виконання позичальником умов кредитного договору та договору застави. При цьому банк протягом усього строку кредитування підтримує ділові стосунки з позичальником, перевіряє його фінансовий стан і стан цільового використання земельної ділянки, у разі необхідності – проводить переоцінку застави. Служба безпеки банку здійснює перевірку порушення справ про банкрутство чи кримінальних справ проти позичальників. Спілка власників має слідкувати за виконанням орендарем взятих зобов'язань і підтримувати контакти із відділом супроводу.

Перевірка фінансових результатів господарської діяльності позичальника здійснюється не рідше одного разу на рік. У разі, якщо проведений аналіз

об'єктивно свідчить про неможливість погашення кредитної заборгованості – кредитний комітет вибирає найбільш раціональні методи, шляхи та засоби її погашення, у тому числі: ведення претензійно–позовної роботи, порушення справи про банкрутство, звернення стягнення на заставлене майно (вчинення виконавчого напису, якщо договір посвідчено нотаріально), визначаються також шляхи реалізації заставленого майна та доцільність ведення претензійно–позовної роботи з поручителем (гарантом).

Позичальник має право до настання строку повернення кредиту звернутися до банку з листом–клопотанням про пролонгацію, де вказує: причини, через які він не в змозі повернути заборгованість за кредитом у строк, необхідний для повернення кредиту та розробити економічне обґрунтування пролонгації з зазначенням джерел погашення в майбутньому.

При пролонгації може встановлюватися графік погашення основної суми заборгованості та відсотків за користування кредитом. Умови пролонгації строку дії кредитного договору повинні погоджуватись з третіми особами, що гарантують погашення заборгованості (заставадавці – майнові поручителі, поручителі, гаранті).

За договорами застави, поруки, страхування гарантійними листами банком переглядаються умови їх дії та, у разі необхідності, вносяться зміни шляхом підписання додаткових угод. Пролонгація кредиту оформлюється додатковою угодою до кредитного договору і здійснюється або на початкових умовах надання кредиту або зі змінами до них (у тому числі щодо надання додаткового забезпечення, підписання графіку погашення заборгованості, зміни відсоткової ставки тощо).

У разі непогашення кредитної заборгованості у строк, можливі такі наслідки: право оренди земельної ділянки виставляється на аукціон; право оренди повертається до орендаря на нових умовах. Цей варіант є найбільш прийнятним. Він реалізується укладанням відповідної угоди між банком, як кредитором, і боржником, або між банком і третьою особою, без участі боржника у випадку укладання договорів поруки або уступки права вимоги. Підставою для проведення реструктуризації боргу є лист–заява позичальника з техніко–економічним обґрунтуванням можливості повернення заборгованості за умови реструктуризації.

Реструктуризація боргу може супроводжуватись, за згодою позичальника, додатковими умовами з боку банку, у тому числі: переведення всіх рахунків юридичної особи на обслуговування до установ банку; заборона або обмеження на окремі види господарської чи комерційної діяльності; скорочення витрат виробництва з метою підвищення його рентабельності.

До суми боргу позичальника перед банком, що підлягає реструктуризації, можуть включатись: а) сума основного боргу; б) сума заборгованості за відсотками; в) пеня за несвоєчасне погашення основного боргу та відсотків, сума штрафу за невиконання умов кредитного договору.

Залежно від механізму погашення заборгованості реструктуризація може проводитися шляхом: подовження строку користування кредитом з можливим зниженням відсоткової ставки та встановленням графіка погашення

заборгованості; надання нового кредиту в погашення заборгованості за чинним кредитним договором (рефінансування); відступлення права вимоги; переведення боргу; заміна заборгованості за кредитом на вексельні зобов'язання третіх осіб; викуп банком ліквідних активів позичальника для власного використання або з наступною передачею у фінансовий лізинг.

Продовження строку користування кредитом оформлюється додатковою угодою, до кредитного договору умови якої можуть передбачати як викладення в новій редакції відповідного пункту кредитного договору, яким встановлено строк користування кредитом, так і визначення факту домовленості сторін про продовження строку користування кредитом до визначеної дати без зміни попередньої редакції кредитного договору. Крім того, встановлюється графік погашення заборгованості та санкції за порушення строків погашення заборгованості або сплати відсотків, у тому числі у вигляді права кредитора достроково стягувати заборгованість за кредитом. Угода може містити умову про зниження відсоткової ставки.

Рефінансування – надання позичальнику нового кредиту в погашення заборгованості за діючим кредитним договором, у тому числі і за відсотками. Воно застосовується банком у відношенні до позичальників, що мають задовільний фінансовий стан, але через нестачу власних коштів не мають можливості здійснити повне погашення заборгованості у визначені кредитним договором строки. Також рефінансування використовується у відношенні до позичальників, які не мають можливості обслуговувати кредити в іноземній валюті. В такому випадку надається кредит у національній валюті, який спрямовується на погашення заборгованості за кредитом в іноземній валюті.

Відступлення права вимоги – продаж банком заборгованості за кредитом третій стороні (новому кредитору) на підставі укладеного між банком і новим кредитором договору уступки права вимоги та за умови сплати останнім суми уступленої вимоги. Умови договору вимоги можуть передбачати порядок сплати вартості уступленої вимоги у розстрочку за умови забезпечення зобов'язань нового кредитора з договору права вимоги заставою ліквідного майна або іншим видом забезпечення. Залежно від фінансового стану боржника, класифікації кредиту та економічної доцільності для банку продаж боргу може здійснюватись з дисконтом. Укладання уступки вимоги не передбачає згоди боржника. За договором про вимоги до нового кредитора автоматично, згідно ст. 514 Цивільного кодексу України, переходять права і обов'язки за договорами, укладеними в забезпечення кредитної угоди (застава, порука тощо).

Переведення боргу – оформлюється двостороннім договором між первинним боржником, новим боржником за згодою банку. У договорі зазначається сума боргу, підстави його виникнення, умови погашення та відповідальність сторін. При підписанні договору переведення боргу можуть оформлюватись нові договори забезпечення.

Переоформлення заборгованості за кредитом у вексельні зобов'язання третіх осіб – придбання у позичальника за договорами купівлі–продажу векселів, платниками за якими є дебітори позичальника, з наступним

проведенням взаємозаліку зустрічної заборгованості по кредиту та вищезазначеними договорами купівлі–продажу. З метою захисту інтересів банку векселі, за рахунок придбання яких планується погашення заборгованості за кредитом, повинні бути оформлені відповідно до вимог чинного законодавства, мати товарний характер та достатню ліквідність.

Для забезпечення повної ліквідності вищезазначених векселів рекомендується проведення їх попередньої доміциляції банком, яка полягає в резервуванні коштів векселедавця на його погашення на окремому рахунку в банку на підставі укладеної між банком та векселедавцем угоди про доміциляцію векселів. Погашення векселя здійснюється шляхом списання банком коштів на погашення векселя з рахунку, на якому депонуються кошти за доміциляцією.

Погашення заборгованості за рахунок придбання у власність майна позичальника – за наявності у позичальника ліквідного майна (нерухомості, транспортних засобів, обладнання тощо) між сторонами укладається договір купівлі–продажу вищезазначеного майна та акт про залік зустрічної заборгованості, а майно оприбутковується на баланс банку за актом прийому–передачі. У подальшому воно може бути передане у фінансовий лізинг позичальнику або третій особі.

Право оренди земельної ділянки, яке є предметом застави, і на яке звернено стягнення, може бути реалізоване шляхом продажу з публічних торгів. Вони організовуються і проводяться за місцем розташування земельної ділянки органами, визначеними за згодою сторін, а у разі незгоди органами по виконанню судових рішень. З переможцем укладається договір купівлі–продажу права оренди земельної ділянки. Цей договір і протокол про результати торгів є підставою для внесення відповідного запису у державний реєстр прав на земельну ділянку. Інформація про результати торгів узагальнюється і оприлюднюється.

Земельний аукціон є одним із способів відчуження у власність чи надання в користування земельних ділянок або прав на них для здійснення підприємницької діяльності, згідно з цільовим призначенням. При цьому право оренди може перейти до кількох осіб. У випадку оголошення аукціону таким, що не відбувся, заставлена земельна ділянка підлягає повторному виставленню на торги. Дана вимога передбачена Законом України “Про банки і банківську діяльність”.

Доречно припустити, що в разі виходу цього права на аукціон пропозиція таких ділянок може і буде значно перевищувати платоспроможний попит на них. Тому, на нашу думку, терміни передбачені ст. 39 з проведення аукціонів, в зв'язку із сезонністю сільськогосподарського виробництва, мають бути максимально скорочені. Натомість кількість джерел подання збільшено, причому має бути залучено радіо, телебачення та Інтернет. В свою чергу кредитні відділи банків, відділ інформації Іпотечного банку (чи іншого органу, де уніфікуватиметься система реєстрації руху прав власності на землю) мають максимально інформувати потенційних орендарів. Крім того, аукціони мають

проводитись як на місцевому, так і на регіональному та державному рівнях, що дозволить швидше знайти нового орендаря.

У структурі договорів оренди земель у 2014 році в Україні питома вага довгострокової оренди терміном понад 6 років складає близько 61%. Переуступка корпоративних прав середньому по Україні має динаміку до зменшення з \$450–\$500 у 2005–2013 рр. до \$100–\$150 у 2015 році. При цьому на землях кращої якості (чорноземах) вона не знижувалась нижче \$400 [20].

За умови, якщо перевищення величини забезпечення кредитного зобов'язання над розміром кредиту становить 50%, то максимальна сума кредиту, яку зможуть одержати від \$60 на гірших землях до \$200 на 1 га на кращих землях, а це від 10 до 20% загальної потреби в обігових коштах, за умови що середні витрати на 1 га зернових культур у 2015 році склали близько \$500 у перерахунку на один га. Якщо говорити тільки про агрохолдинги, які у 2014–2015 роках на умовах оренди використовували близько 5 млн га, то сума залучених ними коштів через даний механізм може становити близько 1 млрд доларів [7; 19; 20].

У разі непогашення кредитної заборгованості у визначений термін, можливі такі наслідки: право оренди земельної ділянки виставляється на аукціон; право оренди повертається до орендаря на нових умовах. Цей варіант є найбільш прийнятним. Він реалізується укладанням додаткової угоди між банком як кредитором і боржником, або між банком і третьою особою, без участі боржника, у випадку укладання договорів поруки або уступки права вимоги.

Для реалізації даного механізму необхідно: внести доповнення до Земельного кодексу та Закону України “Про оренду землі” щодо застави права їх оренди; у договорі оренди передбачити механізми застави та уступки права оренди земельних часток (паїв) і земельних ділянок для одержання кредитів; створити повноцінний ринок землі, чітку, прозору й ефективну систему державної реєстрації прав на нерухоме майно, правові та економічні передумови для повноцінного функціонування ринку іпотечних цінних паперів, за пілотними проектами на базі кількох районів відпрацювати даний механізм.

Заходами законодавчого характеру є розробка і прийняття законів України: “Про заставу права оренди землі”, “Про особливості створення та діяльності іпотечних установ”, “Про державну реєстрацію прав власності на об'єкти нерухомого майна”, що забезпечить банкам чітке визнання прав на об'єкти застави та унеможливить кількаразову заставу однієї ділянки та розширить можливості іпотечного кредитування; “Про Державний земельний кадастр”, “Про Державний земельний (іпотечний) банк”, Про внесення змін до закону України “Про цінні папери і фондову біржу”, що стосується заставних та їх обігу.

Застава права оренди землі має стати запорукою сталого розвитку сільського господарства, потужним важелем спрямування в аграрний сектор значних інвестиційних потоків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ПРИ ПІДГОТОВЦІ РОБОТИ ДЖЕРЕЛ

- 1 А. Голубева Земля деньгами полнится // Агрохолдинг "Мрия" оценили в \$450,5 млн. - Комерсант Украина. – № 103 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.kommersant.ru/doc/904552>
- 2 Аренда земли в сельском хозяйстве СССР в период НЭПа: Информационный материал №01–9/354. Система ДОР ВНИИТЗИ АПК. - М., –1988. –21 с.
- 3 Банківська енциклопедія / за ред. А.М. Мороза. – К.: Віпол, 1993. – С. 122.
- 4 Без денег плохо, с деньгами – тоже. Почему наш аграрный сектор не развивается должным образом?// Экономика/ Интернет газета. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.economica.com.ua/agro/article/115908.html>
- 5 Губені Ю. Аграрна реформа у Чеській Республіці: від “оксамитової революції” до європейської інтеграції. Приклад, гідний наслідування. – Львів: Українські технології, 2001. – 368 с.
- 6 Гуржій І. О. Розклад феодально–кріпосницької системи в сільському господарстві України першої половини ХІХ ст. / Гуржій І. О. – К.: Держполітвидав, 1954. – 452 с.
- 7 Данкевич А.Є. Методичні підходи щодо запровадження застави права оренди землі // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 88-93.
- 8 Данкевич А. Є. Світовий досвід оренди земель. Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 138–144.
- 9 Данкевич А. Є. Розвиток орендних земельних відносин у сільському господарстві. Економіка АПК. – 2004. – № 5. – С. 43-47.
- 10 Данкевич А. Є. Напрями удосконалення орендних земельних відносин у контексті розвитку агрохолдингів. Землеустрій і кадастр. – 2011. – № 1. – С. 21–28
- 11 Данкевич А. Є. Організаційно-економічні засади розвитку агрохолдингів. Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 63–67
- 12 Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М.В., Зубець М. В., Саблук П. Т. та ін.]; за ред. М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 82–85.
- 13 Данкевич А.Є. Підвищення ефективності виробництва в аграрних об'єднаннях. Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві: матеріали ХІІ річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 25–26 лютого 2010 р., м. Київ. – К. : ННЦ, ІАЕ, 2010. – С. 436–439.
- 14 Данкевич А. Є. Ефективність господарських структур в умовах трансформації відносин власності. Агросвіт. – 2011. – № 8. – С. 8–11.
- 15 Данкевич А. Є. Вплив розмірів землекористувань на рівень виробництва .Економіка АПК. – 2011. – № 9. – С. 29–34.
- 16 Данкевич А. Є. Диверсифікація виробництва аграрними холдингами .Сьома міжфакультетська наук.-практ. конф. молодих вчених “Формування стратегії розвитку аграрного сектору регіону” – Житомир: Вид-во «Житомирський національний агроекологічний університет», 2011. – Т. 2. – С. 40–43.
- 17 Данкевич А. Є. Екологічні особливості діяльності аграрних холдингів // Сьома наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених “Наука. Молодь. Екологія- 2011” – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2011. – Т. 2. – С. 33–37.
- 18 Данкевич А. Є. Еколого-економічні аспекти використання сільськогосподарських угідь в умовах приватної власності та ринкових відносин .Землевпорядний вісник. – 2011. – № 6. – С. 26–29.
- 19 Данкевич А. Є. Ефективність використання виробничих ресурсів в умовах корпоративізації .Агроінком. – 2011. – № 9. – С. 72–76.
- 20 Данкевич А. Є. Ефективність використання земель в умовах трансформацій відносин власності. Вісник аграрної науки. – 2011. – № 8. – С. 63–65.
- 21 Данкевич А. Є. Інституційні ефекти розвитку інтегрованих структур : матеріали ІІ міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених “Продуктивні сили та продовольча безпека країни” (у заочній формі) / [редкол.: П.Т. Саблук та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – С. 82–85.
- 22 Данкевич А. Є. Концентрація сільськогосподарського виробництва в умовах ринку// Актуальні проблеми фінансової системи України : зб. тез доповідей та виступів VIII

- міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених, аспірантів і студентів. – Черкаси : Вид-во ЧДТУ, 2011. – ТІІ. – С. 12–14.
- 23 Данкевич А. Є. Маркетингове забезпечення діяльності вертикально інтегрованих аграрних формувань : матеріали ІІІ міжнар. наук.-практ. конф. “Маркетингове забезпечення продовольчого ринку України.” – Полтава : РВВ ПДАА. – 2011. – С. 96–98.
- 24 Данкевич А. Є. Методологічні основи розвитку бюджетування у сільському господарстві. Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 64–69.
- 25 Данкевич А. Є. Механізм формування агрохолдингів в умовах ринку : матеріали V міжнар. наук.-практ. конф. “Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин” – Умань : Видавець “Сочінський”, 2011. – Ч. 1. – С. 108–110.
- 26 Данкевич А. Є. Напрями підвищення ефективності господарської діяльності агрохолдингів. АгроІнКом. – 2011. – № 4–6. – С. 76–79.
- 27 Данкевич А. Є. Напрями удосконалення орендних земельних відносин у контексті розвитку агрохолдингів. Землеустрій і кадастр. – 2011. – № 1. – С. 21–28.
- 28 Данкевич А. Є. Напрями удосконалення земельних відносин у сільському господарстві. Вісник ДААУ. – 2007. – № 1 – С. 186–193.
- 29 Данкевич А. Є. Організаційна модель розвитку агропромислових формувань. Сучасні тенденції розвитку аграрної економіки : монографія / за ред. Ю. О. Нестерчук. – Умань : Видавець “Сочінський”, 2011. – С. 76–82.
- 30 Формування та ефективність функціонування інтегрованих структур у сільському господарстві // Агробізнес : проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку : монографія / [О.О. Артеменко, І.В. Барішевська, Л.А. Бахчиванжи та ін.] ; за ред. Я. В. Сухія, В.С. Ніценка. – Одеса : СВД М.П. Черкасов, 2011. – С. 149 – 159.
- 31 Данкевич А. Є. Організаційно-економічні передумови запровадження ринку сільськогосподарських земель. АгроІнКом. – 2007. – № 7–8. – С. 99–101.
- 32 Данкевич А. Є. Організаційно-економічні складові раціонального господарювання. Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 22–27.
- 33 Данкевич А. Є. Організація роботи з персоналом в агрохолдингах : Десята міжнар. наук.-практ. конф. “Проблеми планування в ринкових умовах” 3–5 жовтня м. Алушта. // Вісник ХНУ. Т 4–2. – 2011. – С. 80–83.
- 34 Данкевич А. Є. Орендні земельні відносини у сільському господарстві. Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 63–69.
- 35 Данкевич А. Є. Особливості бюджетування в агрохолдингах : матеріали І Всеукр. наук.-практ. конф. “Менеджмент 21 сторіччя: фінансові, економічні та інноваційні аспекти”. – К. : УВОІ “Допомога” – 2011. – С. 122–123.
- 36 Данкевич А. Є. Особливості розвитку земельних відносин в умовах концентрації землекористувань. Землеустрій і кадастр. – 2011. – № 2. – С. 34–39.
- 37 Данкевич А. Є. Передумови та основні принципи розвитку агрохолдингів. Економіка АПК – 2011. – № 5. – С. 139–147.
- 38 Данкевич А.Є., В.Є. Данкевич Перспективи розвитку сільськогосподарських підприємств Житомирської області Формування стратегії розвитку регіонального АПК : матеріали ІV міжфакультетської наук.-практ. конф. молодих вчених. – Житомир : ДАЕУ, 2008. – С. 28–32.
- 39 Данкевич А. Є. Прогнозування та моделювання розвитку інтегрованих структур : ХІ Всеукраїнська наук.-практ. конф. “Статистична оцінка соціально економічного розвитку” – Хмельницький : Хмельницький університет управління та права, 2011. – С. 55–58.
- 40 Данкевич А. Є. Розвиток агрохолдингів у сільському господарстві Житомирської області. Вісник ЖНАЕУ. – 2011. – № 1. – С. 109–113.
- 41 Є. Данкевич А.М. Бовсуновський Ефективність господарських структур в умовах трансформації відносин власності. Агросвіт. – 2011. – № 13–14. – С. 26–30.
- 42 Данкевич А. Є. Розвиток земельних відносин у сільському господарстві. Економіка АПК. – 2007. – С. 47–50.
- 43 Данкевич А. Є. Розвиток організаційно-правових форм господарювання в умовах ринку: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. “Економіка: сучасний стан та пріоритети розвитку”. – Сімферополь : ДІАІПІ. – 2011. – С. 74–76.

- 44 Данкевич А. Є. Розвиток сільських територій в умовах концентрації виробництва : матеріали Міжнар. наук.- практ. конф. “Інформаційно-аналітичне забезпечення зрівноваженого розвитку сільського господарства і села”. – Львів : Львівський національний аграрний університет, 2011. – С. 121–124.
- 45 Данкевич А. Є. Роль агрохолдингів у соціальному розвитку села. Агросвіт. – 2011. – № 12. С. 30–35.
- 46 Данкевич А. Є. Складові раціонального господарювання в умовах ринку : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. [“Актуальні проблеми розвитку регіональних АПК”]. – Луцьк : РВВ Луцького національного технічного університету, 2011. – С. 125–126.
- 47 Данкевич А. Є. Сучасні технології обробітку ґрунту в аграрних холдингах : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. [“Роль науки у підвищенні технологічного рівня і ефективності АПК України”] – Тернопіль : Крок, – 2011. – С. 35–38.
- 48 Данкевич А. Є. Удосконалення земельних відносин в аграрній сфері господарстві . АгроІнКом. – 2007. – № 5–6 – С. 120–122.
- 49 Данкевич А. Є. Удосконалення організації роботи з персоналом в агрохолдингах : матеріали ІІІ міжнар. наук.- практ. конф. молодих вчених (у заочній формі) // Формування економічних умов розвитку сільських територій. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 49–53.
- 50 Данкевич А. Є. Формування земельних масивів інтегрованих структур . Землевпорядний вісник. – 2011. – № 2. – С. 36–42.
- 51 Саблук П. Т. Трансформація земельних відносин до ринкових умов / Саблук П. Т., Федоров М. М., Месель-Веселяк В. Я., А.Є. Данкевич та ін. : матеріали одинадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (Київ, 26–27 лютого 2009 р.). – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – С. 115.
- 52 Суліменко Л. А., Данкевич А.Є. Вплив стану матеріально-технічної бази на ефективність виробництва сільськогосподарської продукції в умовах Житомирської області. Економіка АПК. – 2002. – №3 – С. 30–33.
- 53 Суліменко Л. А., Данкевич А.Є. До питання щодо інвестування сільського господарства. Економіка АПК. – 2001. – №7. – С. 57–60.
- 54 Суліменко Л. А., Данкевич А.Є. Стан та перспективи розвитку реформованих сільськогосподарських підприємств Житомирської області. Економіка АПК. – 2002. – №1. – С. 17–20.
- 55 Сучасний стан ринків зерна, хмелю, картоплі та льону Поліського регіону/ Ходаківський Є. І., Приймачук Т. Ю., Данкевич А. Є. та ін.– Житомир, 2007.
- 56 Суліменко Л. А., Данкевич А.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств Житомирської області та удосконалення обліку валютних коштів. Вісник ДААУ. – 2000. – № 1. – С. 184–189.
- 57 Суліменко Л. А., Данкевич А.Є. Аналіз господарської діяльності та перспективи розвитку фермерських господарств Житомирської області. Вісник ДААУ. – 2000. – № 2. – С. 185–188.
- 58 Суліменко Л. А., Данкевич А.Є. Еколого-економічні проблеми використання землі в нових умовах господарювання. // Вісник ДААУ. – 2001. – № С. 275–278.
- 59 Суліменко Л. А., Данкевич А.Є. До питання щодо грошової оцінки землі. Вісник ЖІТІ. - 2001.-№ 13. - С. 46-47.
- 60 Суліменко Л. А., Данкевич А.Є. Проблеми виробництва екологічно чистої продукції на радіаційно забруднених територіях Житомирської області. Агроінком. - 2001. - № 8-12. - С. 24-26
- 61 Суліменко Л. А., Данкевич А.Є. Технологічні особливості інтенсифікації виробництва озимої пшениці. Агроінком. - 2001. - № 4-6. - С. 45-47.
- 62 Суліменко Л. А., Данкевич А.Є. Проблеми ефективного використання землі в ринкових умовах господарювання. Агроінком. - 2002. - № 10- 12.- С. 47-50.
- 63 Суліменко О.Г., Данкевич А.Є. Розвиток земельних відносин в Україні після проголошення незалежності (1992-2000 рр.). Україна: минуле, сучасне, майбутнє: Матеріали обласної міжвузівської конференції присвяченої 10-й річниці незалежності України.- 2001. – Житомир. - С. 86-95.
- 64 Суліменко Л.А. Данкевич А.Є. Капіталізація землі - перспектива розвитку сільського

- господарства. Матеріали п'ятої міжвузівської науково-практичної конференції викладачів, студентів та молодих вчених. – Житомир, 2002. - С. 107-108.
- 65 Суліменко Л.А. Данкевич А.Є. Реформування аграрного сектора економіки - важливий фактор підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Проблеми реформування власності колективних сільськогосподарських підприємств: Матеріали науково-практичної конференції, Житомир 23- 25 березня 2000 р. – Житомир, 2000. - С. 177-180.
- 66 Суліменко О.Г., Данкевич А.Є. Реформування в агропромисловому комплексі України: минуле і сучасне. Проблеми реформування власності колективних сільськогосподарських підприємств/ Матеріали науково-практичної конференції 23-25 березня 2000 р. — Житомир, 2000. - С. 180-182.
- 67 Данкевич А.Є. До питання розвитку орендних земельних відносин // Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи. Ч. II. Науково-учбово-методична робота з обліку та звітності в АПК: стан та перспективи / За редакцією П.Т. Саблука, М.Я. Дем'яненка, В.М. Жука. - К.: ІАЕ, 2003. - С. 139-140.
- 68 Данкевич А.Є. Оренда землі як перспектива ефективного землекористування // Матеріали наукової конференції молодих вчених "Стабілізація землекористування та сучасні агротехнології. Чабани, 24-26 листопада 2003 р. - К.: ЕКМО, 2003. - С. 128-129.
- 69 Данкевич А.Є. Застава права оренди землі - важливий фактор розвитку аграрних підприємств. Удосконалення економічного механізму функціонування аграрних підприємств в умовах невизначеності: Зб. наук. праць Міжнародної науково-практичної конференції 19-20 травня 2004 р. - К.: КНЕУ, 2004. - С. 108-111.
- 70 Данкевич А.Є. Оренда землі та шляхи її удосконалення. Управління земельними ресурсами в умовах ринкової економіки. - Львів: НВФ "Українські технології", 2004. - С. 151-154.
- 71 Данкевич А.Є. Перспективи розвитку оренди землі у сільському господарстві // Матеріали Міжнародного економічного форуму у двох частинах "Теорія і практика розвитку корпоративного сектора економіки України в контексті цілей тисячоліття та світової глобалізації". Ч. II. К.: Видавничий дім "Корпорація", 2004. - С. 84-88.
- 72 Основні напрями розвитку земельної реформи та вдосконалення земельних відносин / О.М. Онищенко, В.М. Трегобчук, А.Є. Данкевич та ін. // Стратегія розвитку агропромислового комплексу України. Проект - К.: ННЦ "ІАЕ". – 2004. – Розд. 6, підрозд. 6.3. - С. 71-73.
- 73 Данкевич А.Є. Головний на селі орендар. Новий кур'єр. Українська освітня програма реформ, грудень 2004 - січень 2005. – С. 3-5.
- 74 Данкевич Андрій Євгенович. Розвиток орендних земельних відносин у сільському господарстві : Дис... канд. екон. наук: 08.07.02 / ННЦ "ІАЕ" УААН. — К., 2005. — 228арк. — Бібліогр.: арк. 176-192.
- 75 Данкевич А.Є. Формування та ефективність функціонування агрохолдингів [Текст] : автореф. дис д-ра екон. наук, спец. 08.00.04 А.Є. Данкевич, наук. конс. М.М. Федоров; Національна акад. аграр. наук України, Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки" . - Київ : [б. в.], 2012. - 35 с. - Бібліогр.: с. 27-31. - б. ц.
- 76 Данкевич Андрій Євгенович. Розвиток орендних земельних відносин у сільському господарстві [Текст] : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.02; ННЦ "ІАЕ" УААН. - К., 2005. - 20 с.
- 77 Саблук П. Т. Трансформація земельних відносин до ринкових умов / [Саблук П. Т., Федоров М. М., Месель-Веселяк В. Я., Данкевич А.Є. та ін.] : матеріали Одинадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (Київ, 26–27 лютого 2009 р.). – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – С. 18-36
- 78 Рекомендації щодо забезпечення розвитку земельних відносин у ринкових умовах / М.М. Федоров, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, А.Є. Данкевич [та ін.] – Київ : Видання та друк –ІАЕ УААН, 2009. – 58 с.