

УДК 631.11: 332. 68.

Перспективи переходу на грошову орендну плату

Ю.О. Прус

Таврійська державна агротехнічна академія

Згідно законодавства орендна плата за землі приватної власності може виступати в грошовій, натуральній та відробітковій формах, а за землі державної та комунальної власності – виключно в грошовій формі [1]. Грошові розрахунки є такими, що найбільше відповідають сутності ринкової економіки. Суб'єкт, отримавши доход (в даному випадку – орендну плату) в грошовій формі, має можливість більш повного задоволення власних потреб. В той же час, в Україні переважають натуральна та відробіткова форма орендної плати за земельні паї. Це обумовлюється рядом об'єктивних чинників, вплив яких не є незмінним, тому визначення напрямків зміни форм орендної плати за земельні паї є важливим завданням.

Аналіз форм орендної плати в літературі представлений досить широко [2, с.23], [3], [4, с.5]. В цих та інших роботах аналізується, переважно, рівень та динаміка питомої ваги тієї чи іншої форми орендної плати, але питання можливостей зміни питомої ваги форм орендної плати в літературі досліджені недостатньо. Пропозиція збільшення питомої ваги грошової орендної плати до 60% ґрунтується на анкетних опитуваннях орендарів і орендодавців [5, с.121]. Аргументація прихильників стовідсоткових грошових розрахунків за оренду земельних паїв [6, с.7] не враховує інтереси орендарів, які на сьогодні мають більшу ринкову владу, ніж орендодавці. Також важливо наголосити на певних складнощах дослідження цього питання, адже створення державного реєстру земель ще не завершено, а в майбутньому отримати інформацію із нього (в тому числі і стосовно місця проживання орендодавця) для суб'єктів, які не мають на те державних повноважень, буде практично неможливо [7],

Метою статті є оцінка можливостей та наслідків переходу на грошову форму орендної плати.

Проведені нами дослідження показують, що до чинників, які впливають на її формування та зміну структури орендної плати, відносяться економічні засади функціонування орендарів, продуктивність с.-г. угідь, особливості розподілу земель між землевласниками й землекористувачами, необхідність та особливості ведення особистого селянського господарства, структура та обсяги виробництва, прибутковість виробництва с.-г. продукції [8], [9].

Питома вага грошової орендної плати поступово зростає, але складає незначну частку (таблиця 1). В абсолютному виразі в Запорізькій області грошова орендна плата в середньому становила 13 грн/га, коливаючись в межах 3-19 грн/га. Аналіз по Запорізькій області показує, що динаміка зміни цього показника співпадає з динамікою прибутку від реалізації с.-г. продукції, визначеного без врахування в собівартості орендної плати. Але частка грошової орендної плати у вказаному прибутку має тенденцію до зменшення. Це гово-

рять про те, що існує певний резерв зростання грошової орендної плати. Інша справа, як можливе її збільшення вплине на господарську діяльність орендаря.

Таблиця 1

Структура договірної орендної плати за земельні паї

Рік	Питома вага форм орендної плати, %		
	грошова	натуральна	відробіткова
Україна			
2000	13,9	77,4	8,7
2001	10,3	81,7	7,7
2002	8,3	83,5	8,2
2003	11,5	81,1	7,4
2004	12,8	81,2	6,0
Запорізька область			
2000	3,8	89,6	6,6
2001	13,8	78,0	8,2
2002	13,6	81,9	4,5
2003	12,1	82,2	5,7
2004	16,5	78,5	5,0

Оцінка можливості зростання грошової орендної плати за земельні паї базується, з одного боку, на оцінці зміни попиту орендодавців, а з іншого – на оцінці зміни пропозиції орендарів.

Попит орендодавців на грошову форму орендної плати дійсно зростає, але він обмежується їхнім же попитом на натуральну орендну плату. Власники земельних паїв в 2004 р. становили 41,3% всього повнолітнього населення в районах Запорізької області. При цьому поголів'я худоби та птиці в господарствах населення Запорізької області за 2000-2004 рр. скоротилося тільки на 2,1% і на початок 2005 р. в них утримувалось 56,4% всього поголів'я ВРХ (в т.ч. корів - 72,9%), 37,3% свиней, 66,1% птиці. Тому основою натуральної орендної плати є зерно, яке в її структурі займає 83-88%.

Встановлено, що за 2000-2004 рр. середній рівень забезпечення господарств населення концентрованими кормами за рахунок натуральної орендної плати склав 50% (а з врахуванням зерна, виданого в рахунок оплати праці – 71%), щорічно коливаючись в залежності від розміру урожаю. Оскільки не всі власники особистих господарств є орендодавцями, то можна говорити майже про повне забезпечення особистих господарств орендодавців концентратами.

Таким чином, зростання частки грошової орендної плати можливе за умови зменшення поголів'я худоби та птиці в господарствах орендодавців. Звісно, це неминуче, але загальна реальна оцінка цього процесу дещо утруднена, бо офіційно такий облік не ведеться. В даному випадку можна орієнтуватися на тенденції зменшення працівників в сільському господарстві, на ди-

наміку поголів'я в особистому секторі, на зменшення кількості проживаючих та зростання безробіття на селі. Аналіз цих показників за останній час свідчить про деяке сповільнення цих процесів, що в значній мірі залежить від динаміки ефективності агровиробництва.

Водночас вважаємо, що орендарям доцільно самостійно проводити такий аналіз і можна це здійснити на основі опитувань своїх орендодавців. Це допоможе планомірно коригувати (за погодженням з орендодавцем) структуру виданої орендної плати та зважено підходити до змін умов договору в майбутньому.

З іншого боку, зростання питомої ваги грошової орендної плати можливе при загальному збільшенні розміру орендної плати (за рахунок індексації грошової оцінки землі, ін.) за умови повного забезпечення худоби кормами.

Стосовно попиту на грошову орендну плату слід також враховувати, що видача натурою (кормами) може давати орендодавцеві в кінцевому підсумку більше, ніж її грошовий еквівалент. Розрахунки показують, що видача орендної плати зерном на пай (в Запорізькій області, в середньому, 1 т) дозволяє орендодавцю відгодувати 1 гол. свиней вагою 120-140 кг. Для порівняння: вартість зерна – 420 грн/т, вартість 130 кг живої маси свиней – 1100 грн. Безперечно, ці додаткові доходи орендодавця вимагають додаткових витрат часу, матеріалів, ін., але він їх (доходи), не отримав би, не здійснюючи вирощування та відгодівлю. Таким чином, орендодавці при визначенні структури орендної плати будуть зважати на можливості самостійного вирощування худоби та птиці, і чим більше буде серед них осіб похилого віку, тим меншим буде попит на корми.

Пропозиція видачі орендної плати грошима базується на можливості реалізації продукції за гроші. Якщо для орендаря нема різниці, чи видавати натурою, чи продавати з подальшою виплатою грошового еквіваленту, то питома вага грошової орендної плати буде встановлюватись тільки визначеними орендодавцем перевагами.

В цьому відношенні важливою є оцінка натуральної орендної плати. Якщо оцінка природи при видачі є нижчою, ніж звичайні ціни реалізації, то орендар виграє на меншій кількості продукції, яку необхідно продати, щоб виплатити грошову орендну плату. Орендодавець при цьому втрачає додатковий дохід, який він міг би отримати при реалізації отриманої натуральної орендної плати по звичайними цінам, або який він міг би отримати при відгодівлі худоби, адже купляючи корми по звичайним цінам, він отримає їх меншу кількість.

Якщо ж оцінка природи при видачі є вищою, чим звичайні ціни реалізації, то орендар втрачає на додатковій кількості продукції, яку необхідно продати, щоб виплатити орендну плату грошима. Для орендодавця завищена оцінка в цьому випадку є вигідною, він може отримати додатковий дохід при відгодівлі худоби, адже купляючи корми по звичайним цінам, він отримає їх більшу кількість.

Для досягнення взаємної вигідності відносин орендаря і орендодавця в цілому і, зокрема, у випадку зміни форм орендної плати, необхідно, щоб оці-

нка видачі натуральної орендної плати була проводилася по середнім цінам реалізації по іншим каналам і з врахуванням ПДВ.

В дійсності на можливості реалізації за гроші продукції, яка відводиться для видачі орендної плати натурою, впливає кон'юнктура ринку. Важливо, щоб додатково пропонована на ринок продукція була затребувана. При цьому чим більшим попитом користується продукція, або/і чим меншою є частка видачі орендної плати в загальній реалізації продукції, тим простіше входження на ринок та реалізація за цінами, які на ньому склалися.

Аналіз складових натуральної орендної плати в Запорізькій області показує, що с.-г. підприємства видають тільки ту продукцію, яка користується попитом і орендодавців, і інших суб'єктів ринку; виробництво тільки заради видачі орендної плати орендарі не здійснюють. Питома вага кількості продукції, виданої в рахунок орендної плати, в її загальній реалізації в Запорізькій області за 2000-2004 рр. є досить стабільною величиною. Найбільшу частку в реалізації займає видача олії (28,2%), зерна (19,9%), картоплі (14,2%), найменшу – плоди та ягоди (0,9%), молоко (0,2%), яйця (0,1%).

Наслідки зростання обсягів реалізації за гроші розглянемо на прикладі зерна, яке, на відміну від картоплі та олії, є основою натуральної орендної плати. Встановлено, що видача зерна в рахунок орендної плати здійснюється протягом цілого року, але основна маса продукції видається за липень-грудень, тобто в період масової реалізації зерна за іншими каналами. В середньому за 2000-2004 рр. у вказаний період видавалося 94% всього зерна, виданого в рахунок орендної плати. При цьому питома вага виданого зерна в загальному його продажу з липня до грудня зростає з 7 до 33%, в тому числі по пшениці – з 6 до 26%, а по іншому зерну – з 7 до 38%, сягаючи максимумів – 36% (пшениця в листопаді 2003 р.) та 54% (інше зерно в листопаді 2004 р.).

Оскільки обсяги видачі натуральної орендної плати в період масової реалізації складають досить вагому частку останньої, то виникає питання: що буде з цінами, якщо на реальний ринок вийде додаткова кількість продукції? Для визначення цього використаємо коефіцієнт відгуку (еластичності) ціни по обсягам реалізації, який показує, на скільки відсотків змінюється ціна при зміні обсягів продажу на 1%:

$$k_{el} = \frac{p_1 - p_0}{p_0} \div \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0}, \quad (1)$$

де k_{el} - коефіцієнт еластичності;

p_1, p_0 - ціна реалізації у звітному та базисному періоді, грн/т;

Q_1, Q_0 - обсяги реалізації у звітному та базисному періоді, т.

Використовуючи цю формулу та з'ясовуючи відсоток можливого зростання обсягів реалізації за гроші, визначимо можливу ціну реалізації:

$$p_1' = p_0 + \frac{p_0 \times k_{el} \times t_{np}}{100}, \quad (2)$$

де $P_1^/$ - можлива ціна реалізації в звітному періоді, грн/т;

t_{np} - темп приросту обсягів реалізації за гроші внаслідок зменшення натуральної орендної плати, %.

Розрахунки показують, що збільшення обсягів реалізації зерна за рахунок натуральної орендної плати, приведе до зменшення цін реалізації.

Таблиця 2

Визначення можливих цін реалізації зерна
(Запорізька область, 2004 р.)

Періоди	Обсяги реалізації зерна(без видачі орендної плати), т	Ціна реалізації зерна (без видачі орендної плати), грн/т	Виручка від реалізації зерна (без видачі орендної плати), тис. грн.	Коефіцієнт відгуку ціни на зміну обсягів реалізації	Додаткова реалізація зерна за гроші (видана натуральна орендна плата)		Зміна ціни реалізації зерна		Можлива ціна реалізації зерна, грн/т
					т	%	%	грн/т	
Липень-серпень	207286	442,97	91820,9	-	-	-	-	-	-
Вересень-жовтень	198234	445,03	88219,7	-0,107	42356	16,07	-1,71	-7,58	435,38
Листопад-грудень	168005	470,51	79048,0	-0,375	74550	22,36	-8,40	-37,36	407,67

Оскільки коефіцієнт еластичності (відгуку) ціни менше одиниці, то зрозуміло, що орендарі отримують додаткову виручку. За розрахунками, виручка від реалізації порівняно з попереднім періодом в цілому зростає на 18,7 та 25,1% (табл. 3). На перший погляд, орендарям вигідніше реалізовувати зерно з наступною видачею грошової орендної плати, ніж видавати його в натуральному вигляді. Але порівняння додаткової виручки з вартісним вираженням фактично виданого за відповідний період зерна (який приймаємо як належний обсяг грошової орендної плати) показує, що її недостатньо для забезпечення виплати грошової орендної плати, тим більше, якщо оцінити зерно до видачі не по заниженим цінам, а по середнім цінам інших каналів реалізації.

За умови виконання зобов'язань по грошовій орендній платі результатом буде зменшення виручки, що залишається в розпорядженні орендаря. Аналогічні результати ми отримали по всім рокам досліджуваного періоду і по всім видам зернових. Таким чином, в сучасних умовах орендарі абсолютно раціонально поступають, використовуючи переважно натуральну форму орендної плати. При фіксованих розмірах грошової орендної плати збільшення обсягів реалізації буде вигіднішим, ніж видача натуральної орендної плати, за умови нижчої еластичності цін реалізації (в даному випадку по листопаду-грудню

вона має бути меншою -0,294), що досягається, перш за все, змінами в ціноутворенні на с.-г. продукцію на макрорівні.

Таблиця 3

Визначення доцільності реалізації за гроші продукції, яка видається в рахунок натуральної орендної плати

Періоди	Додаткова виручка		Вартісна оцінка натуральної орендної плати, тис. грн.		Відхилення (+/-) до додаткової виручки від вартісної оцінки натуральної орендної плати	
	тис. грн.	% (до попереднього періоду)	в фактичних цінах видачі	в можливих цінах реалізації	в фактичних цінах видачі	в можливих цінах реалізації
Липень-серпень	-	-	-	-	-	-
Вересень-жовтень	16529,3	18,74	16029,3	18441,1	500,0	-1911,8
Листопад-грудень	19834,0	25,09	22701,0	30391,7	-2867,1	-10557,7

Практика останніх років щодо ціноутворення на зерно показує, що поки що немає суттєвих підстав до переходу на виключно грошову форму орендної плати. Щодо часткового переходу, то розрахунки свідчать, що без втрат для себе орендарі можуть досягти певного зростання грошової орендної плати, зменшивши, в залежності від прийнятих сторонами розміру грошової орендної плати та рівня оцінки натуральної орендної плати, обсяги додаткового продажу. По нашому прикладу таке зменшення складе 30-80%, в результаті чого питома вага грошової орендної плати становитиме 32-65%, але орендодавці, отримавши гроші, недоотримають в зерновому еквіваленті 10-27% від того, що б вони мали тільки при натуральній орендній платі. Тому прогнози щодо зростання грошової орендної плати [10, с.5] ми вважаємо надто оптимістичними.

Зауважимо, що наш аналіз проводився окремо для кожної пари двох суміжних періодів (укрупнення використане для згладжування випадкового коливання цін). Але як буде вести себе ціна зерна послідовно з липня по грудень, якщо послідовно збільшувати обсяги продажу, використання стандартних формул визначення еластичності відповіді не дає. Очевидно, що в такому випадку повинні враховуватись різноманітні і досить складні фактори, як, наприклад, рівень забезпеченості потреб хлібозаводів, можливості збільшення експорту зернотрейдерами, ін. І чим триваліший період, чим ближче до його закінчення, тим складніше буде прогнозувати рівень зміни ціни.

Таким чином, в найближчому майбутньому в переході на виключно грошову форму орендної плати за земельні паї або в суттєвому зростанні її питомої ваги ні орендодавці, ні орендарі не зацікавлені, бо вони понесуть втрати. Скороченню втрат буде сприяти більша стійкість реалізаційних цін та наближення оцінки натуральної орендної плати до цих цін.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про оренду землі" в редакції Закону №1211–IV (1211–15) від 02.10.2003 р.
2. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник (випуск 6) / За ред. П.Т. Саблука та ін.. – К.: ІАЕ УАА, 2003. – 764 с.
3. Ібатуллін М.І Удосконалення орендних відносин сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 2004. – №4. – С. 47-50
4. Колесник І.А.В.. Трансформація земельних відносин в аграрній сфері: Автореф. дис...к-та екон. наук 08.07.02 / ІАЕ – К., 2002. – 15 с.
5. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін.; За ред. П.І. Гайдуцького. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005.– 424 с.
6. Назаренко О.В.. Орендні земельні відносини та механізм їх удосконалення в ринкових умовах: Автореф. дис...к-та екон. наук 08.07.02 / СНАУ – Суми, 2006. – 20 с.
7. Наказ Державного комітету України по земельних ресурсах "Про затвердження Тимчасового порядку ведення державного реєстру земель" № 174 від 02. 07. 2005 р.
8. Прус Ю.О. Орендна плата та ефективність сільськогосподарського виробництва // Науковий вісник Національного аграрного університету Вип.51./Редкол.: Д.О. Мельничук (відп. ред.) та ін. – К.:2002. – С. 213-216
9. Прус Ю.О Чинники та зміна структури орендної плати за землю // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства: Економічні науки. Ринкова трансформація економіки АПК. Випуск 31. – Х.: ХНТУСГ, 2004 р. – 335 с., С.246-250.
10. Доповідь голови Держкомзему України на парламентських слуханнях 13 вересня 2005 року // Землевпорядний вісник. – 2005. – №4. – с.3-10