

Міністерство освіти і науки України  
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

**Лазарєва О. В.**

**Ведення земельного бізнесу.**  
**Практикум для студентів спеціальності**  
**193 Геодезія та землеустрій**  
**галузі знань: 19 «Архітектура та будівництво»**

**Методичні рекомендації**

Випуск 344



Миколаїв – 2021

УДК 332.3:658(076.5)

Л 17

*Рекомендовано до друку вченою радою Чорноморського національного університету імені Петра Могили (протокол № 7 від 30 серпня 2021 р.)*

**Рецензенти:**

**Ступень Р. М.**, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри геодезії та геоінформатики Львівського національного аграрного університету.

Л 17

**Лазарева О. В.** Ведення земельного бізнесу. Практикум для студентів спеціальності 193 Геодезія та землеустрій галузі знань: 19 «Архітектура та будівництво»: методичні рекомендації / О. В. Лазарева. – Миколаїв: Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2021. – 68 с. – (Методична серія; вип. 344).

У методичних рекомендаціях тезисно наведено короткий зміст лекцій, представлено план групових занять, наведені основні поняття та терміни, що використовуються під час вивчення кожної теми, представлені тестові завдання та завдання для індивідуальної роботи. В кінці методичних рекомендацій подано навчально-наочні матеріали до кожної теми.

Методичні рекомендації розраховані для викладачів і студентів закладів вищої освіти спеціальності 193 «Геодезія та землеустрій», слухачів системи післядипломної освіти, керівників, спеціалістів та магістрів, а також усіх, хто цікавиться питаннями ведення земельного бізнесу.

УДК 332.3:658(076.5)

© Лазарева О. В., 2021

© ЧНУ ім. Петра Могили, 2021

ISSN 1811-492X

# ЗМІСТ

Вступ.....	4
Тема 1. Організація створення земельного бізнесу .....	6
Тема 2. Форми організації земельного бізнесу .....	10
Тема 3. Бізнес-план землевпорядного підприємства, його зміст і методика складання .....	15
Тема 4. Стратегії ведення земельного бізнесу .....	21
Тема 5. Земельні торги .....	30
Тема 6. Земельні аукціони .....	44
Тема 7. Агротуризм у сфері земельного бізнесу.....	51
Навчально-наочні матеріали.....	60
Список рекомендованих джерел .....	67

# Вступ

На сьогодні у сфері земельних відносин земля є головним джерелом існування людства. У процесі її використання люди вступають у відносини щодо формування бізнесу на землі за правильного та раціонального її використання.

**Метою вивчення курсу** «Ведення земельного бізнесу» є формування у студентів комплексу знань з основ ведення земельного бізнесу та допомога майбутньому фахівцю оволодіти інструментарієм прийняття ефективних господарських рішень у сфері земельних питань.

**Очікувані результати навчання:** вміння створювати земельний бізнес; вміння складати бізнес-план землевпорядних підприємств; здатність обгрунтовувати концепцію бізнесу.

**Завданням курсу є:**

- вивчення суті та форм ведення земельного бізнесу в сучасних умовах господарювання, принципів вибору підприємницької діяльності на селі;
- оволодіння новітніми управлінськими підходами та застосування сучасних науково-технічних досягнень у процесі ведення бізнесу;
- опанування інструментарієм прийняття ефективних господарських рішень у сфері земельного бізнесу.

У результаті вивчення дисципліни студент

**має знати:**

- ідеї входження в бізнес на землі;
- що таке земельна рента;
- як функціонує фермерське господарство;
- як функціонує приватно-орендне підприємство;
- як функціонує селянське господарство;
- завдання бізнес-планування в діяльності підприємства;
- як проводиться земельний аукціон;
- що таке емфітевзис землі.

**має вміти:**

- залучати інвестиції для малого та середнього бізнесу на землі;
- розробляти бізнес-плани;
- класифікувати бізнес-плани землевпорядних підприємств;
- обгрунтовувати концепцію ведення земельного бізнесу;
- оцінювати ризики в землевпорядних підприємствах;
- проводити земельні торги;
- використовувати переваги емфітевзису для власника землі;
- використовувати кластерний підхід у сфері зеленого туризму.

Структура рекомендацій відображає зміст навчальної програми курсу «Ведення земельного бізнесу» та підпорядкована меті найповнішого розкриття предмета курсу, реалізації його основних завдань.

До кожної теми подано вичерпний перелік питань, що розглядаються на лекційних та групових заняттях.

До кожної теми подаються контрольні запитання, які допомагають закріпити й поглибити теоретичні та практичні знання, отримані студентами в процесі вивчення навчального матеріалу.

Тести призначені для самоконтролю та перевірки набутих знань.

У методичних рекомендаціях детально описано методику складання бізнес-плану землевпорядного підприємства, проаналізованого його структурні компоненти.

Висвітлений матеріал охоплює всі питання програми курсу «Ведення земельного бізнесу», які вивчаються за спеціальністю 193 «Геодезія та землеустрій».

Рекомендації можуть бути використані працівниками-практиками, спеціалістами державних земельних органів, усіма, хто цікавиться проблемами ведення бізнесу на землі.

# Тема 1.

## Організація створення земельного бізнесу

### **ВИВЧАЮЧИ ТЕМУ,**

#### **студенти повинні знати:**

- умови створення бізнесу;
- законодавчі обмеження щодо статусу продавця земельної ділянки;
- сфери інвестування на землі.

#### **вміти:**

- створювати земельний бізнес;
- залучати інвестиції для малого та середнього бізнесу на селі;
- регулювати процес земельних відносин.

#### ***Питання, що розглядаються під час лекцій:***

- 1.1. Пошук ідеї бізнесу та умови його створення.
- 1.2. Отримання дозволів від Держгеокадастру.
- 1.3. Залучення інвестиції для малого та середнього бізнесу на селі.

#### ***Короткий зміст лекції***

#### **Фактори, що беруться до уваги під час входження в бізнес:**

- можливість реалізувати власний потенціал;
- фінансові можливості;
- швидкість входження в бізнес;
- наявність підприємницької ідеї;
- вид бізнесу і стратегічні перспективи;
- інші ринкові фактори.

#### **Під час створення власного бізнесу враховують такі важливі**

#### **моменти:**

- вибір місцезнаходження підприємства;
- одержання різноманітних дозволів на початок функціонування бізнесу;
- пошук приміщення для офісу та операційної діяльності та їх облаштування;
- формування структури підприємства;
- підбір кадрового потенціалу;
- налагодження ділових контактів.

**Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в землекористуванні:** ґрунтозахисні системи землеробства і відтворення родючості ґрунтів, формування екологічно безпечних агроландшафтів, розвиток ГІС-технологій у землекористуванні, обґрунтування та встановлення природозахисних обмежень щодо використання земель; розроблення

державних стандартів і нормативів використання і охорони земель; впровадження науково-обґрунтованого механізму здійснення землепорядних робіт; розробка концепції екологічного регулювання земельних відносин; розробка бізнес-плану землекористування та ін.

**Напрямки інвестування на селі:**

- інвестиційні проекти;
- виробнича діяльність на селі;
- розвиток сільської інфраструктури;
- розвиток виробництва та промислів;
- внутрішній туризм як основа розвитку території та потенційного джерела додаткових заробітків для мешканців регіону;
- агроекотуризм.

**Групове заняття:**

1.1. Які моменти потрібно враховувати під час створення власного бізнесу?

1.2. Умови створення бізнесу.

1.3. Як отримати дозвіл від Держгеокадастру для ведення земельного бізнесу.

1.4. Привабливі і водночас небезпечні для покупця місця розташування земельних ділянок.

1.5. Які сфери інвестування для малого та середнього бізнесу на селі?

**Основні поняття і терміни:** бізнес, земельний бізнес, Держгеокадастр, малий бізнес, середній бізнес, інвестування, земельна рента. (Під час підготовки до групового заняття студентам необхідно засвоїти ці поняття. Викладач може використовувати їх для опитування слухачів в кінці заняття).

**Тестові завдання:**

1. Що є відправною точкою, з якої починається власна справа?	а) обрання беззбиткового виду підприємницької діяльності
	б) складання реального плану господарювання
	в) позиція конкурентів
	г) підприємницька ідея
2. Яке головне призначення бізнес-моделі розвитку землекористування?	а) практичне втілення комплексної еколого-економічної та соціальної стратегії розвитку землекористування
	б) скорочення витрат на виробництво та підвищення рівня якості бізнесу
	в) узгодження різних точок зору на ведення бізнесу
	г) дати цілісну картину конкретного землекористування

3. Що є кінцевою метою ведення бізнесу на землі?	а) створення міцної взаємодії всіх суб'єктів виробництва матеріальних благ і послуг на території
	б) диверсифікація господарської діяльності
	в) забезпечення доступу всіх верств сільського населення до економічних вигод від зростання прибутковості
	г) надання нових можливостей для раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу
4. Для чого потрібно проводити комплексне дослідження території?	а) для того, щоб впливати на земельну ділянку в кожному конкретному випадку
	б) для отримання об'єктивної інформації задля прийняття управлінського рішення з питань ефективного землекористування
	в) для управління земельними ресурсами
	г) щоб знати, як використовувати наявний виробничий потенціал в кожній конкретній ситуації
5. Що потрібно для відкриття бізнесу на землі?	а) зареєструвати індивідуальне підприємництво та отримати дозвільну документацію
	б) встановлення важливих параметрів купівлі-продажу землі, її оренди
	в) скласти бізнес-план, в якому буде представлений докладний аналіз ринку, переваги і недоліки ведення бізнесу, перспективи розвитку та ризику здійснення діяльності
	г) мати підприємницьку ідею
6. Які переваги відкриття бізнесу на землі?	а) мінімальна конкуренція
	б) мінімальні вкладення для організації домашнього сільського бізнесу
	в) порівняно дешева робоча сила
	г) мінімальний ризик
7. Які недоліки відкриття бізнесу на землі?	а) складність вибору ніші
	б) низька купівельна спроможність
	в) неможливість отримувати значні доходи
	г) часта відсутність кваліфікованих кадрів
8. Вкажіть основні шляхи залучення інвестицій у власний бізнес.	а) реалізація проєктів безпосередньо на об'єктах промисловості і сільського господарства
	б) стимулювання стійкого платоспроможного попиту підприємств переробної промисловості і населення на вітчизняну сільськогосподарську сировину і продовольство
	в) регулювання цінового паритету
	г) спрямування інвестицій у розвиток ринкової інфраструктури



9. Нинішні положення підприємств на ринку інвестицій характеризується:	а) неготовністю вкладати кошти у ведення бізнесу на землі
	б) неготовністю потенційних інвесторів вкладати капітал у підприємства внаслідок високих ризиків, пов'язаних з незахищеністю права власності, з великою вірогідністю неповернення засобів через погане управління
	в) неготовністю підприємств до ефективного освоєння засобів
	г) швидкою окупністю капіталовкладень
10. Що таке економічна оцінка земельних ресурсів?	а) капіталізований рентний дохід із земельної ділянки, визначений за встановленими і затвердженими нормативами
	б) визначення відносної продуктивності та загальної цінності землі
	в) система землеустрою і державного земельного кадастру
	г) грошове вираження господарської цінності ресурсу, яке визначається за ефективністю їх відтворення

***Завдання для індивідуальної роботи:***

1. Обґрунтувати перспективні сфери бізнесу на землі.
2. Опишіть механізм залучення реального інвестора у сферу земельного бізнесу.
3. Обґрунтуйте вашу ідею ведення бізнесу на землі.
4. Вкажіть конкурентні переваги ведення земельного бізнесу.
5. Які існують ризики ведення бізнесу у земельній сфері?

## Тема 2.

# Форми організації земельного бізнесу

### **ВИВЧАЮЧИ ТЕМУ,**

#### **студенти повинні знати:**

- що таке фермерське господарство та особливості його функціонування;
- що таке приватно-орендне підприємство та особливості його функціонування;
- що таке селянське господарство та особливості його функціонування.

#### **вміти:**

- створювати фермерське господарство;
- використовувати на практиці особливості ведення приватно-орендного бізнесу на селі;
- створювати селянське господарство.

#### ***Питання, що розглядаються під час лекцій:***

- 2.1. Фермерське господарство.
- 2.2. Приватно-орендне підприємство.
- 2.3. Селянські господарства.

#### ***Короткий зміст лекції***

**Фермерське господарство** – форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, відповідно до закону.

**Обов'язки фермерського господарства та його членів** – забезпечувати використання земельних ділянок за їх цільовим призначенням, додержуватися вимог законодавства про охорону довкілля, сплачувати податки та збори, не порушувати прав власників суміжних земельних ділянок та землекористувачів, не допускати зниження родючості ґрунтів та зберігати інші корисні властивості землі, надавати відповідним органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування дані про стан і використання земель та інших природних ресурсів, дотримуватися санітарних, екологічних та інших вимог щодо якості продукції, дотримуватися правил добросусідства та встановлених обмежень у використанні земель і земельних сервітутів, зберігати геодезичні знаки, протиерозійні споруди, мережі зрошувальних і осушувальних систем.

**Приватно-орендне підприємство** – це унітарна приватна форма господарювання, створена на загально-правових засадах з метою

виробництва сільськогосподарської продукції на основі оренди майнових і земельних паїв. Власник землі та майна орендує землю і майно інших членів колективного господарства, що реформувалося, з обов'язковим укладанням договору, де визначається розмір плати за оренду майна і землі, права та обов'язки сторін.

**Особисте селянське господарство** – це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, зокрема, у сфері сільського зеленого туризму.

**Групове заняття:**

- 2.1. Які існують форми організації земельного бізнесу?
- 2.2. Що таке фермерське (селянське) господарство?
- 2.3. Які умови створення фермерського господарства?
- 2.4. У якому разі припиняється діяльність фермерського господарства?
- 2.5. Які обов'язки членів фермерського господарства?
- 2.6. Що таке приватно-орендне підприємство?
- 2.7. Що таке селянське господарство, які його особливості?

**Основні поняття і терміни:** фермерське господарство, приватно-орендне підприємство, особисте селянське господарство, земельні ділянки для ведення особистого підсобного господарства.

**Тести для самоконтролю:**

1. Членами фермерського господарства не можуть бути:	а) подружжя, їх батьки, діти, які досягли 16-річного віку, та інші родичі, які об'єдналися для роботи в цьому господарстві
	б) особи, в тому числі родичі, які працюють у ньому за трудовим договором (контрактом, угодою)
	в) мешканці села, життя і побут яких пов'язаний з рільництвом, особистою працею, спрямованою на виробництво товарної маси продуктів харчування, продовольства і сировини та на одержання доходів
	г) громадяни, які мають досвід роботи в сільському господарстві

2. Коли фермерське господарство набуває статусу юридичної особи?	а) після одержання печатки із своїм найменуванням і адресою та відкриття поточного рахунку
	б) після державної реєстрації
	в) після внесення про нього відомостей у Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань
	г) після відведення земельної ділянки в натурі (на місцевості) і одержаного Державного акта на право приватної власності на землю, договору на тимчасове користування землею, в тому числі і на умовах оренди, та державної реєстрації
3. Хто може бути головою фермерського господарства?	а) представник державної районної адміністрації
	б) засновник фермерського господарства
	в) особа, визначена в статуті фермерського господарства
	г) будь-який громадянин України
4. Самостійне господарське формування, яке здійснює виробничу і комерційну діяльність на базі як власних, так і орендованих майна і землі з метою одержання прибутку, – це:	а) командитне товариство
	б) акціонерне товариство
	в) приватно-орендне підприємство
	г) фермерське господарство
5. Садиба, яка розташована за межами населених пунктів – не на землях житлової та громадської забудови, а на землях, наданих для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, – це:	а) садиба фермерського господарства
	б) відокремлена садиба фермерського господарства
	в) житловий будинок фермерського господарства
	г) відокремлений житловий будинок фермерського господарства
6. Хто має право на створення фермерського господарства?	а) кожний громадянин України, який проживає у сільській місцевості
	б) кожний громадянин України, який має досвід роботи у сільському господарстві
	в) кожний громадянин України, який має відповідну кваліфікацію
	г) кожний дієздатний громадянин України, який досяг 18-річного віку, виявив таке бажання, має документи, що підтверджують його здатність займатися сільським господарством, та пройшов конкурсний відбір

7. Які основні пріоритети збалансованого розвитку регіонів, що потребують державної підтримки?	а) досягнення природно-господарської збалансованості в соціально-економічному розвитку регіонів
	б) формування механізму, який би був здатен регулювати соціально-економічний та екологічний розвиток
	в) трансформація аграрного сектора економіки регіонів з урахуванням рівня їх екологічної адаптованості
	г) підвищення ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу
8. Орендне підприємство – це:	а) сільськогосподарські виробничі й обслуговуючі кооперативи, фермерські господарства, сільськогосподарські товариства, правове становище яких визначаються окремими законами
	б) підприємство, створене орендарем на основі оренди цілісного майнового комплексу існуючого державного або комунального підприємства чи майнового комплексу виробничого структурного підрозділу (структурної одиниці) цього підприємства з метою здійснення підприємницької діяльності
	в) це така форма організації підприємства, за якої її учасники вносять певний пайовий внесок у статутний капітал
	г) підприємство, створене орендарем на основі оренди цілісного майнового комплексу існуючого державного або комунального підприємства чи майнового комплексу виробничого структурного підрозділу (структурної одиниці) цього підприємства з метою здійснення підприємницької діяльності

9. Господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, зокрема, у сфері сільського зеленого туризму – це:	а) командитне товариство
	б) приватно-орендне підприємство
	в) туристичне господарство
	г) особисте селянське господарство
10. Спільні підприємства – це:	а) договірні об'єднання, що створені на основ поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів
	б) об'єднання, що створені для здійснення певних видів діяльності;
	в) підприємства, що базуються на спільній власності українського та іноземного учасника з метою одержання прибутку
	г) підприємства, що створені для отримання прибутку

***Завдання для індивідуальної роботи:***

1. Чи можуть передаватися у приватну власність для ведення фермерського господарства землі лісового та водного фондів, що входять до складу землевпорядних угідь?
2. Чи дозволяється будівництво на орендованій земельній ділянці житлових будинків, господарських будівель та споруд?
3. В якому разі припиняється діяльність фермерського господарства?
4. Обґрунтуйте пріоритетність застосування орендних відносин приватно-орендного підприємства.
5. Опишіть механізм відведення земельних ділянок для ведення особистого селянського господарства?

# Тема 3.

## Бізнес-план землевпорядного підприємства, його зміст і методика складання

### **ВИВЧАЮЧИ ТЕМУ,**

#### **студенти повинні знати:**

- завдання бізнес-планування в землевпорядних підприємствах;
- стадії бізнес-планування;
- функції бізнес-планів;
- класифікацію бізнес-планів;
- структуру та склад бізнес-плану.

#### **вміти:**

- розробляти бізнес-плани в землевпорядних підприємствах;
- створювати бізнес-план;
- обґрунтовувати концепцію бізнесу на землі;
- формувати стратегію.

#### **Питання, що розглядаються під час лекції:**

- 3.1. Структура, логіка обробки та оформлення бізнес-плану.
- 3.2. Структура та розробка маркетинг-плану господарства.
- 3.3. Розробка виробничого плану.
- 3.4. Організаційний план.
- 3.5. Фінансовий план.
- 3.6. Оформлення бізнес-плану.

#### ***Короткий зміст лекції***

**До основних чинників, що визначають зміст та обсяг бізнес-плану, належать:** аудиторія, на яку розрахований бізнес-план, конкретні цілі розробки бізнес-плану, конкретно-функціональна спрямованість бізнес-плану, масштаби діяльності та обсяги початкового фінансування, найважливіші характеристики майбутнього продукту і стадії його життєвого циклу.

**Обов'язковими складовими бізнес-плану є** маркетинг-план, виробничий план, організаційний план.

**Бізнес-план землевпорядного підприємства підлягає певним вимогам щодо стилю написання:**

– стислість, простота і зрозумілість, широке використання графіки. Для більшості невеликих проєктів обсяги бізнес-планів обмежуються 20–25 сторінками;

– функціональність, тобто містити корисну інформацію, яка цікавить читача;

– легкість сприйняття і знаходження потрібної інформації, що досягається поділом бізнес-плану на розділи та параграфи;

– забезпечення конфіденційності інформації про фірму та її діяльність.

**Характеристика проєкту** – це найважливіший і найскладніший розділ бізнес-плану. У ньому мають бути чітко сформульовані:

– назва та суть проєкту (до якої сфери бізнесу відноситься чи буде відноситися);

– які товари та (чи) послуги планується виробляти або надавати;

– на які ринки зорієнтований проєкт і яку частину ринку планується зайняти у результаті здійснення проєкту;

– у чому переваги проєкту порівняно з конкурентами;

– місце та час реалізації проєкту (обґрунтування місця, ринку відбувається на основі маркетингових досліджень);

– кількість робочої сили, необхідної для реалізації проєкту (у тому числі і адміністративний персонал);

– приблизні затрати на реалізацію проєкту і очікувані джерела фінансової підтримки (позики, кредити та ін.).

**Маркетинг-план** – це бізнес-документ, головна мета якого полягає у поясненні зацікавленим особам, як саме фірма має намір впливати на цільовий ринок і реагувати на ситуацію, яка там складається, щоб забезпечити збут своєї продукції.

**Виробничий план** – система адресних завдань, що ґрунтується на прогнозах обсягів продажу й номенклатури продукції фірми.

**Основне завдання виробничого плану** – довести, що підприємство реально спроможне організувати виробництво, здатне задовольнити необхідну кількість високоякісних послуг, має можливості придбати необхідні для цього ресурси.

**Організаційний план** – містить інформацію, що складається з таких підрозділів, як організаційна форма бізнесу, потреба фірми в персоналі, власники фірми (господарства), команда менеджерів і зовнішні консультанти, організаційна схема управління, кадрова політика і стратегія.

**Фінансовий план** – ключовий розділ бізнес-плану, головна мета якого узагальнити основні положення всіх попередніх розділів бізнес-плану, зводячи їх в одне ціле у вартісній формі, та обґрунтувати доцільність реалізації цього підприємницького з економічного погляду.



**У структурі бізнес-плану виділяють такі складові:**

1. Титульний аркуш.
2. Зміст бізнес-плану.
3. Резюме.
4. Галузь, фірма та її продукція (послуги):
  - 4.1. Поточна ситуація і тенденції розвитку галузі.
  - 4.2. Опис продукту (послуги) фірми.
  - 4.3. Патенти, товарні знаки, інші правила власності.
  - 4.4. Стратегія зростання фірми.
5. Дослідження ринку:
  - 5.1. Загальна характеристика ринку продукту.
  - 5.2. Цільовий ринок бізнесу.
  - 5.3. Місцезнаходження фірми.
  - 5.4. Оцінка впливу зовнішніх чинників.
6. Маркетинг-план:
  - 6.1. Стратегія маркетингу.
  - 6.2. Передбачувані обсягу продажу.
7. Виробничий план:
  - 7.1. Основні виробничі операції.
  - 7.2. Машини і устаткування.
  - 7.3. Сировина, матеріали та комплектуючі вироби.
  - 7.4. Виробничі і невиробничі приміщення.
8. Організаційний план:
  - 8.1. Форма організації бізнесу.
  - 8.2. Потреба в персоналі.
  - 8.3. Власники бізнесу й команда менеджерів.
  - 8.4. Організаційна схема управління.
  - 8.5. Кадрова політика та стратегія.
9. Оцінки ризиків:
  - 9.1. Типи можливих ризиків.
  - 9.2. Способи реагування на загрози для бізнесу.
10. Фінансовий план:
  - 10.1. Прибутки та збитки.
  - 10.2. План руху готівки.
  - 10.3. Плановий баланс.
  - 10.4. Фінансові коефіцієнти.
11. Додатки.

***Групове заняття:***

- 3.1. Опишіть процедуру розробки бізнес-плану.
- 3.2. Від яких факторів залежить зміст та структура бізнес-плану?

- 3.3. Які найважливіші вимоги до розробки бізнес-плану?
- 3.4. Сформулюйте правильну послідовність процедури маркетингового плану.
- 3.5. Які основні орієнтири маркетингової діяльності господарства?
- 3.6. У чому полягає логіка розробки маркетинг-плану?
- 3.7. Що таке стратегія маркетингу?
- 3.8. Охарактеризуйте основні можливі підходи до опрацювання стратегії маркетингу.
- 3.9. Охарактеризуйте основні завдання та складові виробничого плану.
- 3.10. Як зовнішні фактори впливають на виробничо-господарську діяльність фірми?
- 3.11. Охарактеризуйте цілі та структуру організаційного плану.
- 3.12. Розкрийте зміст основних розділів організаційного плану.
- 3.13. Вивчіть технологію розробки фінансового плану.
- 3.14. Які основні розділи містить фінансовий план?
- 3.15. Опишіть складові бізнес-плану.

**Основні поняття і терміни:** бізнес-план, резюме, цільовий ринок, маркетингова діяльність, виробничий план, виробничі ресурси, привабливість фірми, організаційний план, фінансовий план.

**Тести для самоконтролю:**

1. Що таке виклад для потенційного партнера або інвестора результатів маркетингового дослідження, обґрунтування стратегії виходу на ринок, очікуваних фінансових результатів?	а) бізнес-план господарства
	б) повний бізнес-план комерційної ідеї або інвестиційного проекту
	в) бізнес-план структурного підрозділу
	г) скорочений бізнес-план
2. Що є основною метою розробки бізнес-плану?	а) вивчення основних аспектів майбутньої діяльності
	б) усвідомлення ступеня реальності досягнення намічених результатів
	в) вивчення перспектив розвитку майбутнього ринку збуту
	г) планування підприємницької діяльності на найближчий та віддалений періоди часу відповідно до вимог ринку

3. Яка функція дозволяє оцінити можливості розвитку нового напрямку діяльності?	а) можливість використання бізнес-плану для розробки стратегії бізнесу
	б) фінансова
	в) планування
	г) залучення до реалізації проєкту потенційних партнерів
4. В якому розділі бізнес-плану описують розташування приміщень, обладнання, схему розповсюдження продукції?	а) у плані маркетингу
	б) у плані виробництва
	в) у детальному (фінансовому) плані
	г) у додатках
5. У якому плані описують принципи контролю виробничих процесів на підприємстві, матеріально-технічних запасів, запасів готової продукції, якості продукції?	а) у маркетинговому плані
	б) в організаційному плані
	в) у фінансовому плані
	г) у виробничому плані
6. В якому з розділів бізнес-плану характеризують потребу бізнесу в персоналі?	а) у маркетинговому плані
	б) в організаційному плані
	в) у фінансовому плані
	г) у виробничому плані
7. В якому з розділів фінансового плану кошти фірми (господарства) згруповано як за їхнім складом і розміщенням, так і за джерелами їх надходження?	а) план доходів і витрат
	б) план прибутків і збитків
	в) плановий баланс
	г) план грошових надходжень і виплат
8. У виробничому плані розглядається:	а) прибуток господарства
	б) технологічний процес
	в) структура персоналу господарства
	г) історія розвитку господарства
9. Зміст і структура бізнес-плану залежать від таких факторів:	а) цілі його розробки
	б) специфіки сфери майбутнього бізнесу
	в) вибраної стратегії бізнесу фірми
	г) вибраної форми організації бізнесу
10. Організація виробництва – це:	а) функція, пов'язана з організацією та управлінням людьми, діяльність яких спрямована на вирішення завдань бізнесу
	б) координація й оптимізація в часі й просторі всіх матеріальних й трудових ресурсів виробництва з метою отримання найкращого господарського результату
	в) наука, об'єктом вивчення якої є зміст діяльності підприємства
	г) наука, об'єктом вивчення якої є господарська діяльність

***Завдання для індивідуальної роботи:***

1. Як можна стисло охарактеризувати підготовчу та основну стадії розробки бізнес-плану?
2. Які стадії проходить процес розробки бізнес-плану?
3. Що рекомендується включати в додатки до бізнес-плану?
4. На які зовнішні фактори треба звернути увагу в процесі розробки виробничого плану?
5. Опишіть послідовність процесу стратегічного планування на землевпорядному підприємстві.

## Тема 4.

# Стратегії ведення земельного бізнесу

### ВИВЧАЮЧИ ТЕМУ,

#### студенти повинні знати:

- особливості ведення земельного бізнесу;
- етапи розробки стратегії ведення земельного бізнесу;
- конкурентні стратегії ведення бізнесу на землі;
- особливості розвитку стратегій землекористування.

#### вміти:

- вміти використовувати особливості запропонованих стратегій земельного бізнесу для прийняття ефективних господарських рішень;
- формувати конкурентні стратегії ведення земельного бізнесу;
- обґрунтовувати основні складові конкурентних стратегій.

#### *Питання, що розглядаються під час лекції:*

- 4.1. Особливості та етапи розробки стратегії земельного бізнесу.
- 4.2. Конкурентні стратегії ведення бізнесу на землі.
- 4.3. Ведення земельного бізнесу за рахунок дотримання стратегії збалансованого землекористування.

#### *Короткий зміст лекції*

##### **Особливості ведення земельного бізнесу**

- залучення інвестицій в бізнес та розвиток сільських територій;
- налагодження діалогу між науковою, бізнесом та владою;
- організація спеціалізованих виставок та бізнес-форумів;
- організація агробізнес-поїздок;
- надання земельних ділянок в оренду для ведення підприємницької діяльності.

Орендована земельна ділянка має використовуватися зацікавленою особою (орендарем) передовсім для провадження саме підприємницької діяльності, тобто здійснення підприємництва, бізнесу, про що безпосередньо вказано в Земельному кодексі України (стаття 93). Такий бізнес найбільшого поширення набув у процесі використання земель, перш за все, сільськогосподарського призначення.

Крім того, особливості бізнесу на землі полягають у тому, що його результати значною мірою залежать від погодних умов (відсутність снігового покриву зимою на полях, заморозки весною, постійні дощі

та бурі влітку тощо). Не випадково сільськогосподарське виробництво відносять до ризикової сфери.

**Основні етапи розробки стратегії ведення земельного бізнесу**

- всебічний аналіз діяльності суб'єкта господарювання на землі (вивчається загальне становище функціонування на ринку, діяльність землевласника чи землекористувача з позицій споживача послуг та з позицій ринку);
- аналіз ринку майбутнього територіальних громад (співставляється становище суб'єкта господарювання на землі з ємкістю внутрішнього та зовнішнього ринків та аналізуються коливання кон'юнктури ринку);
- аналіз потенційних можливостей територіальних громад (вивчається аналіз потенційних можливостей та загроз суб'єктів господарювання, вивчається очікуваний потенційний прибуток від діяльності суб'єктів господарювання на землі);
- аналіз політики розвитку землекористування, його потенційних можливостей та слабких місць (вивчаються загрози та можливості ведення бізнесу);
- аналіз впливу світових тенденцій в економіці (вивчається аналіз земельно-ресурсного потенціалу на світовій арені);
- прогноз та розробка довгострокової стратегії розвитку землекористування (формулюються глобальні довгострокові цілі діяльності, обґрунтовуються варіанти досягнення збалансованого землекористування та очікувані вигоди від неї).

**Конкурентні стратегії ведення бізнесу на землі**

**Первинну ланку формування конкурентної стратегії землекористування становить інноваційна активність з використанням інструментів економічної, екологічної, інвестиційної, інституційно-правової політики.**

**Активні інноваційні дії, що активізують конкурентні стратегії, досягаються** адекватними заходами щодо:

- комплексних економічних підходів у формуванні приватної власності на землю та регулювання земельних відносин;
- системного управління, організації реального та ефективного землекористування, забезпечуючи умову збереження і відтворення родючості ґрунту шляхом скорочення процесів мінералізації гумусу та втрат його у процесі водної ерозії й дефляції;
- організації використання землі на основі проектів землеустрою, відповідного бюджетного фінансування, інформаційно-комунікативних технологій, кредитних гарантій, страхування, державних контрактів, субсидій;

- скорочення масштабів тіньової економіки землекористування, скорочення кількості державних органів регулювання і контролю;
- здійснення регулятивних заходів щодо діяльності монопольних структур стосовно використання землі, економічного стимулювання раціонального використання землі;
- автоматизації системи ведення державного земельного кадастру, спрямованого на вирішення гарантій прав на землю;
- прогнозування розвитку земельних відносин; визначення оптимальної моделі сільськогосподарського землекористування, особливостей ринку експорту й імпорту сільськогосподарської продукції та ін.

### **Основні конкурентні стратегії (в розрізі складових)**

**Економічна складова** – вільний обіг прав власності на землю сільськогосподарського призначення, економічне регулювання раціонального використання земель (стимулювання, плата за землю, відшкодування збитків), грошова оцінка земель, повне і диференційоване оподаткування, капіталізація землі, раціоналізація сільськогосподарського землекористування, інвестиційні зобов'язання орендарів, оптимізація галузей сільського господарства, прозорість земельних відносин, розвиток сільських територій, недопущення скорочення площі сільськогосподарських товаровиробників, корпоратизація сільськогосподарських землекористувань, консолідація дрібних земельних ділянок, ринок експорту та імпорту сільськогосподарської продукції, формування приватної власності на землю, цінова політика щодо реалізації сільгосппродукції, в тому числі на органічну продукцію, недопущення існування тіньової економіки землекористування.

**Екологічна складова** – збереження і відтворення родючості ґрунту, скорочення процесів мінералізації гумусу шляхом удосконалення структури посівних площ, захист ґрунтів від ерозії та дефляції, збереження біорізноманіття і ландшафтів, організація складу земельних угідь, меліорація земель, організація культуртехнічних заходів, організація здійснення землеохоронних заходів, використання землі на основі проєктів культурно-меліоративної організації території, виробництво екологічно чистої продукції.

**Інвестиційна складова** – загальнодержавні й регіональні програми використання земель, розробка схем використання та охорони земель, розробка проєктів використання та охорони земель, фінансування державне і за участю місцевих адміністрацій, кредитні гарантії, субсидії та дотації сільськогосподарського виробництва, в тому числі для ведення органічного землеробства.

**Інституційно-правова складова** – державна підтримка заходів, спрямованих на раціональне використання й охорону земель, інформаційно-комунікаційні технології, регуляторна політика раціонального землекористування, розвиток земельного менеджменту і маркетингу, удосконалення процесу управління землекористуванням, завершеність законодавчого і нормативного забезпечення раціонального використання землі й удосконалення земельних відносин, завершення міжнародної сертифікації на експорт сільськогосподарської продукції, запровадження обмеження мінімального терміну оренди землі (не менше періоду ротації сівозміни), удосконалення розвитку орендних відносин, суперфіції, емфітевзису, ведення системи державного земельного кадастру.

**Стратегії розвитку землекористування**

– **стратегія ефективного використання наявного природно-ресурсного потенціалу**, що має базуватись на досягненні оптимальних рівнів виробництва продукції на 100 гектарів угідь, на 100 гектарів посіву зернових культур, забезпеченні максимального рівня валової продукції на 1 гектар угідь, досягненні оптимального рівня рентабельності;

– **стратегія розвитку земельного менеджменту** як інноваційного процесу, що спрямований на розв'язання соціальних, еколого-економічних завдань у сфері землекористування та на підготовку якісного кадрового забезпечення в системі управління земельними ресурсами, що забезпечує досягнення кінцевої мети;

– **стратегія маркетингового забезпечення землекористування**, що на основі аналізу сильних і слабких його сторін, загроз і можливостей, дозволяє здійснити вибір альтернатив, що дозволять повною мірою скористатися його сприятливими можливостями як пріоритетними напрямками стратегічного розвитку;

– **стратегія економічного стимулювання збалансованого розвитку** на основі збереження природно-ресурсного потенціалу, мінімізації можливих негативних наслідків, максимізації задоволення потреб землевласників та землекористувачів, пріоритету інноваційної діяльності на основі впровадження нових технологій;

– **стратегія покращення кадрового забезпечення**, що спрямована на поглиблення наукової діяльності та на розробку форсайт-технологій у сфері збалансованого використання природних ресурсів;

– **стратегія формування привабливого інвестиційного клімату** в об'єднаних територіальних громадах для реалізації проєктів збалансованого диверсифікованого розвитку сфери землекористування.



**Ведення земельного бізнесу за рахунок дотримання стратегії збалансованого землекористування**

- розміщення у сівозмінах екологічно привабливих культур відповідно до науково обґрунтованих норм;
- врахування особливостей сільськогосподарського виробництва під час ведення бізнесу на землі;
- підвищення ролі землеустрою в системі управління земельними ресурсами;
- ведення екологобезпечного виробництва та на основі цього запровадження рентабельності бізнесу;
- кооперація виробництва;
- здешевлення кредитів на виробничі цілі;
- підвищення ефективності виробництва за рахунок використання ресурсоощадних технологій;
- диверсифікація економіки за рахунок розосередження видів діяльності на землі.

При цьому загальними особливостями стратегій розвитку землекористування є такі компоненти, як прийняття ефективних господарських рішень землекористувачем, врахування еколого-економічних факторів впливу на збалансоване використання земельно-ресурсного потенціалу, задоволення матеріальних потреб населення на основі ведення еколого-безпечного виробництва, розширене відтворення родючості землевпорядних угідь завдяки досягненню бездефіцитного балансу гумусу у ґрунті, застосування ефективних систем планування та управління земельними ділянками, покращення еколого-економічної ефективності використання земельних ресурсів.

***Групове заняття:***

- 4.1. Вкажіть особливості ведення земельного бізнесу.
- 4.2. Охарактеризуйте основні етапи розробки стратегії ведення земельного бізнесу.
- 4.3. Які існують конкурентні стратегії ведення бізнесу на землі?
- 4.4. Охарактеризуйте основні складові конкурентних стратегій землекористування.
- 4.5. Які існують стратегії розвитку землекористування?
- 4.6. Як здійснюється земельний бізнес за рахунок дотримання стратегії збалансованого землекористування?

***Основні поняття і терміни:*** стратегія, конкурентна стратегія, бізнес на землі, збалансоване землекористування.

**Тести для самоконтролю:**

1. Що являє собою стратегія розвитку землекористування?	а) сукупність характеристик з визначенням пріоритетних напрямків діяльності (обсяги сільськогосподарського виробництва, соціальна захищеність товаровиробників, якісні параметри продукції, екологізація процесу використання землі тощо)
	б) детальний комплексний план досягнення поставленої мети
	в) система концептуальних положень щодо визначення пріоритетних напрямків діяльності на основі врахування компонентів макрооточення
	г) система концептуальних положень щодо визначення пріоритетних напрямків діяльності на основі врахування компонентів макрооточення та внутрішнього середовища конкретного землекористування
2. Місія суб'єктів господарювання на землі представляє собою:	а) сукупність принципів, засобів, методів його діяльності, які використовуються для досягнення поставлених цілей
	б) стратегія, що орієнтована на збереження земельних ресурсів, відтворення родючості ґрунтів, забезпечуючи динамічний та гармонійний розвиток економіки
	в) такий управлінський вплив на земельну ділянку, який передбачає ефективне її використання відповідно до потреб суб'єкта господарювання згідно з чинним законодавством
	г) врахуванні особливостей реагування як навколишнього середовища на антропогенний вплив на земельну ділянку, так і економічної ситуації на деформацію існуючих форм господарювання
3. Що є важелем розкриття конкурентоспроможності землекористування?	а) здатність динамічно пристосовуватися до змін у структурі конкурентних переваг
	б) абсолютні та порівняльні конкурентні переваги, які опосередковуються в процесі виробничої діяльності
	в) землекористування, яке, спираючись на активну інноваційну діяльність, забезпечує максимальний вихід екологічно чистої продукції за найменших на це затратах з одночасним збереженням якісних параметрів ґрунтового покриву і довкілля
	г) вдосконалення системи підвищення ефективності державного управління земельними ресурсами та землекористуванням, розробка проектів організації території, що передбачають новітні технології проектування системи сівозмін

4. Концептуальні основи інноваційного розвитку землекористування полягають у:	а) забезпеченні синергетичного ефекту управлінських рішень, спрямованих на раціональне використання й охорону земель
	б) забезпеченні прозорого обігу земельних ділянок, комплексу організаційно-господарських заходів щодо підвищення родючості ґрунтів
	в) вдосконаленні системи підвищення ефективності державного управління земельними ресурсами та землекористуванням, розробці проектів організації території, що передбачають новітні технології проектування системи сівозмін
	г) гнучкості управлінських рішень щодо складу і структури земельних угідь, системи сівозмін, впорядкування території землевпорядних угідь, комплексу заходів з охорони ґрунтів і довкілля та ін., що не вимагають залучення інвестиційних засобів
5. Обґрунтуйте основне завдання стратегії забезпечення конкурентоспроможності землекористування:	а) досягнення синергетичного ефекту, що виникає внаслідок узгодження дій у сфері землекористування на основі реалізації потенціалу території
	б) становлення таких землекористувань, які б могли стати основою для макроекономічної стабільності та конкурентоздатності в умовах зовнішнього середовища
	в) здатність суб'єктів землекористування динамічно пристосовуватися до будь-яких змін у структурі конкурентних переваг
	г) створення такого економіко-правового середовища для суб'єктів господарювання на землі, яке б сприяло підвищенню ефективності використання земельних ресурсів та розкриттю всіх наявних конкурентних переваг
6. Що таке бізнес-модель розвитку сільськогосподарського землекористування?	а) цілісна картина конкретного чи то землекористування, чи то аграрного підприємства, узгодження різних точок зору на функціонування аграрного бізнесу
	б) комплексна еколого-економічна та соціальна стратегія розвитку землекористування, в рамках якої будуть вирішуватись питання організації використання землі на засадах прибутковості

	в) це такий спосіб створення вартості (ведення бізнесу) за здійснення господарської діяльності на селі, що дозволяє відкрити нові можливості до залучення сільського населення у процес виробництва та забезпечує доступ всіх верств населення до економічних вигод від зростання прибутковості та диверсифікації господарської діяльності
	г) ефективне використання наявного виробничо-ресурсного потенціалу
7. Яке з наведених нижче показників конкурентоспроможності землекористування характеризує ступінь прибутковості продукції?	а) показник фондівдачі
	б) відносний показник продуктивності праці
	в) рентабельність продукції
	г) відносний показник затрат на одиницю продукції
8. Яка з наведених нижче стратегій розвитку землекористування дозволяє на основі аналізу сильних і слабких його сторін, загроз і можливостей здійснити вибір альтернатив, що дозволять повною мірою скористатися його сприятливими можливостями як пріоритетними напрямками стратегічного розвитку?	а) стратегія маркетингового забезпечення землекористування
	б) стратегія ефективного використання наявного природно-ресурсного потенціалу
	в) стратегія розвитку земельного менеджменту
	г) стратегія економічного стимулювання збалансованого розвитку
9. У чому полягають особливості ведення бізнесу на землі?	а) у виявленні потенційно привабливих для ведення господарської діяльності земель
	б) у виявленні земельних ділянок, привабливих для ведення торгівлі, сільського господарства, промисловості, добування корисних копалин, розташування логістичних центрів, надання послуг тощо
	в) у поширенні інформації про територію громади для стимулювання зацікавленості інвесторів
	г) у тому, що його результати значною мірою залежать від погодних умов

10. При якому з основних етапів розробки стратегії ведення земельного бізнесу вивчаються загрози та можливості ведення бізнесу?	а) всебічний аналіз діяльності суб'єкта господарювання на землі
	б) аналіз ринку майбутнього територіальних громад
	в) аналіз політики розвитку землекористування, його потенційних можливостей та слабких місць
	г) аналіз впливу світових тенденцій в економіці

***Завдання для індивідуальної роботи:***

1. Які особливості ведення стратегії земельного бізнесу?
2. Обґрунтуйте основні конкурентні стратегії в розрізі складових.
3. Охарактеризуйте первинну ланку формування конкурентної стратегії землекористування.
4. Як реалізувати своє право на безоплатне отримання земельної ділянки?
5. Охарактеризуйте механізм надання земельних ділянок для ведення різних видів підприємницької діяльності на землі.

## **Тема 5.**

# **Земельні торги**

### **ВИВЧАЮЧИ ТЕМУ,**

#### **студенти повинні знати:**

- передумови проведення земельних торгів;
- порядок проведення земельних торгів;
- як проводяться земельні торги у формі земельного аукціону або конкурсу;
- порядок підготовки земельних лотів для продажу на земельних торгах;
- з чого складається технічна документація, що додається до технічного паспорта;
- хто такий ліцитатор;
- як набувається право оренди землі на конкурентних засадах.

#### **вміти:**

- виставляти на торги земельні ділянки;
- проводити земельні торги;
- проводити земельний аукціон;
- проводити земельні конкурси.

#### ***Питання, що розглядаються під час лекції:***

- 5.1. Організаційно-правові передумови проведення земельних торгів.
- 5.2. Порядок проведення земельних торгів.
- 5.3. Результати земельних торгів.
- 5.4. Набуття права оренди землі на конкурентних засадах.
- 5.5. Порядок розподілу та використання коштів від проведення земельних торгів.

#### ***Короткий зміст лекції***

Земельні торги в Україні у останні роки розглядаються як провідний спосіб продажу незабудованих земельних ділянок державної та комунальної власності, а також прав на них.

Земельним кодексом України від 25.10.2001 № 2768-III передбачена обов'язковість продажу земельних ділянок державної чи комунальної власності або прав на них (оренда, суперфіція, емфітевзис) на конкурентних засадах (земельних торгах).

Земельні торги на сьогодні мають проводитись у формі аукціону. У земельних торгах можуть брати участь громадяни і юридичні особи, які сплатили реєстраційний та гарантійний внески і можуть бути покупцями відповідно до законодавства України. Земельні торги також можуть проводитися за рішенням суду.

Органи державної влади або органи місцевого самоврядування, уповноважені приймати рішення про відчуження земельних ділянок державної чи комунальної власності, у тому числі разом з розташованими на них об'єктами нерухомого майна (будівлями, спорудами) державної або комунальної власності, або прав на них (оренди, суперфіції, емфітевзису), визначають перелік таких земельних ділянок для продажу на земельних торгах окремими лотами.

Земельна ділянка, у тому числі та, на якій розташовані об'єкти нерухомого майна (будівлі, споруди) державної або комунальної власності, виставляється на земельні торги окремим лотом після:

а) визначення меж земельної ділянки в натурі (на місцевості) та закріплення їх межовими знаками;

б) визначення вартості лота, причому вартість земельної ділянки дорівнює її нормативній грошовій оцінці;

в) виготовлення технічного паспорта об'єкта продажу.

**Об'єктами земельних торгів** є земельні ділянки державної і комунальної власності, розпорядження якими здійснюють відповідні органи місцевого самоврядування та місцеві державні адміністрації, а саме – земельні ділянки, вільні від капітальної забудови, не надані у власність або користування громадянам чи юридичним особам, та на використання яких, відповідно до законодавства, не встановлені обмеження (обтяження), що можуть бути перепонами для їх відчуження; земельні ділянки, зайняті об'єктами комунальної власності територіальних громад відповідних рад, що підлягають приватизації, не надані у власність або користування громадянам чи юридичним особам.

Земельні ділянки державної та комунальної форми власності, призначені для продажу суб'єктам підприємницької діяльності під забудову, відповідно до чинного законодавства підлягають продажу на конкурентних засадах (земельних торгах).

**Земельні торги можуть проводитися у формі земельного аукціону або земельного конкурсу.**

Форма проведення земельних торгів щодо окремої земельної ділянки визначається рішенням відповідної ради, розпорядженням голови місцевої державної адміністрації при затвердженні переліків

земельних ділянок, що пропонуються для продажу на конкурентних засадах.

**Земельний аукціон** – форма земельних торгів, відповідно до якої право власності на земельну ділянку набуває той учасник земельних торгів, який запропонує найбільшу ціну за земельну ділянку відповідно до її цільового призначення.

**Земельний конкурс** – форма проведення земельних торгів, за якою право власності на земельну ділянку набуває той учасник земельних торгів, який запропонує найкраще поєднання ціни придбання і плану інвестицій та інших умов подальшого використання земельної ділянки відповідно до критеріїв, оголошених до початку земельного конкурсу, або за рівних умов – найвищу ціну.

**Суб'єктами земельних торгів є:** Продавці, Покупці, Організатори, Виконавці.

**Продавцем земельних ділянок** та права оренди на них за цим Положенням виступають відповідні сільські, селищні, міські ради та місцеві державні адміністрації, що діють у межах тих повноважень, що визначені Конституцією України, Земельним кодексом та законами України.

**Покупцями земельних ділянок** на земельному аукціоні можуть бути:

- громадяни України, які зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності;
- юридичні особи України всіх організаційно-правових форм, засновані громадянами і юридичними особами України;
- іноземні юридичні особи у випадках, передбачених чинним законодавством.

**Організатор земельних торгів** (далі – Організатор) – визначений продавцем його виконавчий орган або структурний підрозділ, на який покладено координацію (організацію), забезпечення виконання та контроль за виконанням всього комплексу робіт з підготовки та проведення Виконавцем земельних торгів.

**Виконавець земельних торгів** (далі – Виконавець) – суб'єкт підприємницької діяльності, який відповідно до законодавства має право займатися діяльністю на ринку земель та залучений Організатором до підготовки земельних торгів. Виконавець визначається за конкурсом, за результатами якого між ним та Організатором укладається відповідна угода. Виконавець земельних торгів, у тому числі ліцитатор, повинен відповідати кваліфікаційним та іншим умовам (вимогам), що встановлюються чинним законодавством до такого виду діяльності.



Земельні ділянки, що виставлені на продаж на земельних торгах, до закінчення земельних торгів не можуть передаватися в оренду під забудову, а також для інших цілей, якщо це може призвести до обтяження земельної ділянки чи іншого обмеження прав Покупця.

**Порядок підготовки земельних лотів  
для продажу на земельних торгах**

**Підготовка та організація земельних торгів проводиться в декілька етапів:**

- формування переліку земельних ділянок, які виносяться на земельні торги;
- підготовка технічного паспорта земельної ділянки;
- публікація офіційного інформаційного повідомлення про проведення земельних торгів;
- подання заяв на участь у земельних торгах та укладення угоди про умови участі в земельних торгах фізичними та юридичними особами;
- розгляд заяв фізичних та юридичних осіб та перевірка надходження від них коштів для участі в земельних торгах;
- проведення земельних торгів;
- підбиття підсумків торгів (визначення переможця);
- проведення розрахунків;
- оформлення права власності на земельну ділянку.

**Порядок та умови проведення аукціону**

Земельний аукціон проводиться лише за наявності не менше двох учасників на кожний лот. За наявності лише одного учасника лот з аукціону знімається, а аукціон по цьому лоту визнається таким, що не відбувся.

**Для участі в аукціоні учасники одержують квитки учасників аукціону, які повинні містити такі відомості:**

- номер, під яким особа бере участь в аукціоні;
- реквізити учасника аукціону;
- адресу земельної ділянки, на яку подано заяву (клопотання).

Аукціон проводить **ліцитатор** – працівник або особа, уповноважена Виконавцем земельних торгів, який має відповідні кваліфікаційні свідоцтва, сертифікати тощо.

У день проведення аукціону здійснюється реєстрація явки учасників аукціону. Кожен учасник зобов'язаний пред'явити паспорт, квиток учасника аукціону, що одночасно є табличкою з аукціонним номером Покупця і має бути повернений після закінчення аукціону для повернення суми гарантійного внеску. Реєстрація починається за одну

годину та закінчується за 20 хвилин до початку аукціону. Незареєстровані особи до аукціону не допускаються.

Аукціон починається з оголошення ліцитатором правил проведення аукціону.

За кожною земельною ділянкою, що виставляється на земельний аукціон, ліцитатор оголошує її номер, місцезнаходження, розмір, цільове призначення земельної ділянки, можливе її використання, стартову ціну земельної ділянки, крок аукціону.

Якщо в ході аукціону протягом трьох хвилин після оголошення стартової ціни учасники не виявили бажання придбати лот, ліцитатор знімає об'єкт з аукціону.

Учасникам, які не виявили згоди придбати об'єкт за стартовою ціною, сума гарантійного внеску не повертається.

У процесі аукціону ліцитатор має право збільшувати ціну лише на крок, визначений Організатором аукціону.

Кожен з Покупців має право сповіщати про готовність купити лот двома рівноцінними способами, тобто підняти табличку з аукціонним номером, що засвідчує прийняття ціни, запропонованої ліцитатором (прийняття пропозиції ціни без голосу), або без додаткових оголошень підняти табличку і одночасно оголосити свою пропозицію стосовно ціни об'єкта, яка мусить бути більшою, ніж ціна, названа ліцитатором, мінімум на один крок аукціону, але обов'язково кратною кроку (пропозиція ціни з голосу).

Аукціон починається з оголошення ліцитатором початкової ціни лота з одночасним ударом аукціонного молотка (гонга) і, якщо хоча б один з Покупців сповіщає одним з можливих способів про готовність придбати лот, ліцитатор збільшує початкову ціну або ціну, запропоновану учасником аукціону, на розмір кроку аукціону, з подальшим послідовним збільшенням ціни.

Аукціон по лоту закінчується з ударом молотка (гонга) і проголошенням ліцитатором слова «продано», коли ліцитатор після триразового, з інтервалом в одну хвилину, оголошення чергової ціни не буде запропоновано вищу ціну. Переможцем аукціону визнається Покупець, аукціонний номер якого ліцитатор назвав останнім, і який запропонував найвищу ціну за лот.

Після закінчення аукціону по лоту ліцитатор оголошує про продаж лота, називає адресу земельної ділянки, ціну продажу, аукціонний номер переможця і викликає переможця для підписання протоколу, який ведеться під час аукціону. В протокол вноситься назва лота, початкова ціна, пропозиції учасників аукціону, результат аукціону (остаточна ціна

продажу, реквізити переможця), номери рахунків, на які Покупець повинен внести кошти за придбаний земельний лот.

У разі потреби до протоколу може бути внесена інша необхідна інформація.

Протокол підписується також уповноваженим представником Організатора аукціону.

Учасник аукціону, який відмовився від підписання протоколу аукціону, позбавляється права на подальшу участь в аукціоні. Сума гарантійного внеску йому не повертається. За рішенням ліцитатора проведення аукціону за цим об'єктом може бути поновлено в день проведення аукціону.

Не пізніше трьох робочих днів після підписання протоколу, Продавець і учасник-переможець земельного аукціону укладають Договір купівлі-продажу земельної ділянки (права її оренди), який засвідчується нотаріально.

Сума гарантійного внеску повертається учасникам аукціону протягом 10 банківських днів після закінчення аукціону. Переможцю аукціону сума гарантійного внеску не повертається, а зраховується під час подальших розрахунків.

У процесі повернення коштів заявникам кошти перераховуються на власний поточний рахунок заявника, вказаного в заяві, або виплачуються фізичній особі банківською установою.

Реєстраційні внески поверненню не підлягають.

Витяг з протоколу аукціону та Угода про умови участі в аукціоні є підставою для внесення коштів за придбану земельну ділянку. Вартість придбаної земельної ділянки оплачується покупцем в порядку, передбаченому Договором купівлі-продажу земельної ділянки та чинним законодавством. У випадку невнесення коштів результати аукціону за конкретним лотом анулюються, а сума гарантійного внеску не повертається особі, яка стала переможцем аукціону.

### **Порядок підготовки та проведення земельних конкурсів**

Підготовка земельного конкурсу здійснюється відповідно до порядку підготовки аукціону, визначеного цим Положенням, з урахуванням особливостей, визначених цим розділом.

Продавець затверджує за поданням Організатора торгів перелік земельних ділянок, які пропонуються для продажу або оренди на земельному конкурсі.

Рішення Продавця про затвердження Переліку є згодою на складання відповідних проєктів землеустрою щодо відведення земельної ділянки.

Після розробки та погодження в установленому порядку відповідних проєктів землеустрою розробляється технічна документація про перене-

сення меж земельних ділянок на місцевість (в натурі) та технічні звіти про експертну грошову оцінку земельних ділянок.

Для проведення земельних конкурсів Продавець створює комісію з проведення конкурсів з продажу земельних ділянок та прав оренди на них (далі – конкурсна комісія), яка бере участь в розкритті конвертів із конкурсними пропозиціями, разом з Виконавцем розглядає ці пропозиції та колегіально визначає переможця конкурсу.

Продавець встановлює вимоги до Покупців щодо використання земельної ділянки, яка виставляється на земельні торги у формі земельного конкурсу, визначає критерії відбору Покупців земельної ділянки.

Продавець оголошує відкриті земельні конкурси для участі всіх Покупців.

Покупець, який бере участь у земельному конкурсі, повинен бути спроможним сплатити ціну земельної ділянки та виконувати інші вимоги, викладені в оголошенні про земельний конкурс.

Виконавець оцінює і порівнює тільки конкурсні заявки, які відповідають викладеним у конкурсних документах вимогам, і визначає Покупця, який є переможцем у земельному конкурсі. Під час порівняння та оцінки конкурсних документів можуть застосовуватися тільки критерії оцінки, визначені в конкурсних документах.

Переможцем земельного конкурсу **визнається** Покупець, у конкурсній заявці якого запропоновані найкращі інвестиційні та інші, в тому числі цінові, пропозиції, які при оцінці відповідно до критеріїв, встановлених конкурсними документами, визнаються найприйнятнішими.

Інформація, пов'язана з розглядом, роз'ясненням, оцінкою і порівнянням конкурсних заявок, може бути доступна тільки тим особам, що офіційно беруть участь у розгляді, оцінці та порівнянні конкурсних заявок і прийнятті рішення за результатами їх розгляду.

Якщо до встановленого Виконавцем строку подання конкурсних заявок надходить тільки одна заявка, земельний конкурс вважається таким, що не відбувся.

Не пізніше ніж протягом 5-ти днів після завершення земельного конкурсу Виконавець надсилає Покупцеві, який став переможцем земельного конкурсу, повідомлення про визнання його переможцем, а іншим Покупцям – повідомлення про Покупця, який став переможцем конкурсу.

Якщо Покупець, якому надіслано повідомлення про визнання його переможцем земельного конкурсу, відмовиться від підписання договору оренди або купівлі-продажу земельної ділянки, Виконавець має право

визнати переможцем конкурсу іншого Покупця у порядку, встановленому цим Положенням.

Виконавець протягом 10 днів з моменту його завершення складає звіт про результати конкурсу та надає його Організатору земельного конкурсу.

У звіті про результати земельного конкурсу:

- подається короткий опис земельної ділянки;
- викладається зміст заяв Покупців на участь у земельному конкурсі, зазначаються найменування й адреси Покупців, які подали заяви на участь у земельному конкурсі;
- зазначаються відомості про правовий та фінансовий стан Покупців, їх здатність задовольнити умови земельного конкурсу;
- зазначаються запропонована кожним Покупцем ціна земельної ділянки, а також конкурсні пропозиції;
- подається оцінка та порівняльна характеристика конкурсних заяв та пропозицій;
- зазначається Покупець – переможець земельного конкурсу, підстави визнання його переможцем;
- зазначаються причини відхилення заяв Покупців.

Інформація щодо опису земельних ділянок, змісту заяв й адрес Покупців та причини відхилення заяв Покупців надається всім Покупцям, які брали участь у земельному конкурсі, на їх письмовий запит.

Решта інформації може надаватися лише судовим органам та органам прокуратури на їх запит.

Організатор та Виконавець не мають права розголошувати інформацію, пов'язану з проведенням земельного конкурсу, якщо розголошення такої інформації може завдати шкоди законним інтересам Покупців або суперечить вимогам законодавства про недобросовісну конкуренцію.

### **Результати земельних торгів**

Протягом 30 днів після проведення земельних торгів (аукціону або конкурсу) Виконавець земельних торгів публікує в засобах масової інформації результати торгів за кожною земельною ділянкою (земельним лотом) із зазначенням:

- місця розташування та розміру земельної ділянки (земельний лот);
- ціни, за якою земельна ділянка (земельний лот) продана на торгах;
- цільового призначення земельної ділянки;
- інвестиційних та інших зобов'язань Покупця, якщо такі були передбачені умовами земельних торгів.

Продавець у триденний строк з дня укладання договору купівлі-продажу земельної ділянки сповіщає про це Організатора, для публікації оголошення про результати торгів.

Оголошення про результати земельних торгів публікується у засобах масової інформації, в яких було надруковано оголошення про земельні торги, у п'ятиденний термін з дня отримання інформації.

Інформація про Покупців, їх кількісний та персональний склад, інформація, що міститься в поданих ними заявках на участь у земельних торгах, та інформація про результати розгляду заявок, оцінки конкурсних пропозицій є конфіденційною та не підлягає розголошенню до публікування оголошення про результати земельних торгів, окрім випадків, установлених законом. Зазначене правило не поширюється на випадки, коли така інформація вимагається Організатором для розгляду поданої на його адресу скарги щодо порядку здійснення процедури торгів.

**Земельні торги визнаються такими, що не відбулися, у разі:**

- відсутності Покупців або наявності тільки одного Покупця;
- якщо жоден із Покупців не запропонував ціну, вищу за стартову ціну земельної ділянки;
- відмови Кабінету Міністрів України надати згоду на продаж земельної ділянки на земельних торгах іноземному громадянину, іноземній юридичній особі, спільному підприємству, заснованому за участю іноземних юридичних та фізичних осіб, підприємству з іноземними інвестиціями;
- несплати в установлений термін переможцем земельних торгів.

Продавець має право скасувати своє рішення про продаж земельної ділянки (земельного лоту) на земельних торгах до початку їх проведення та повідомити Покупців про причини відмови.

Повідомлення про скасування земельних торгів надсилається Виконавцем торгів всім Покупцям, які подали заяви на участь у земельних торгах, не пізніше ніж протягом семи днів після прийняття рішення про скасування земельних торгів.

У разі скасування земельних торгів Виконавець повертає Покупцям реєстраційні та гарантійні внески, сплачені ними у зв'язку з поданням заяв на участь у торгах.

За наявності поважних причин Продавець вправі відмовитися від проведення земельних торгів в будь-який час з обов'язковою публікацією інформації про скасування земельних торгів у засобах масової інформації.

Рішення про скасування видається (надсилається) Виконавцю торгів для публікації відповідного повідомлення у засобах масової інформації та особисто Покупцям у триденний строк з моменту надходження такого рішення.

Повідомлення про скасування земельних торгів має бути опубліковано не пізніше ніж за 10 днів до визначеної дати їх проведення.

Договір купівлі-продажу земельної ділянки повинен містити умови, визначені Земельним кодексом України для угод про перехід права власності на земельні ділянки, цільове призначення, зобов'язання сторін, які були визначені умовами конкурсу, відповідальність за їх невиконання, а також інші умови, за угодою сторін.

Примірний договір купівлі-продажу земельної ділянки на земельних торгах затверджується Організатором.

Договір купівлі-продажу земельної ділянки є підставою для внесення коштів до банківської установи як сплата вартості земельної ділянки (земельного лоту).

Договір купівлі-продажу земельної ділянки підлягає нотаріальному посвідченню за рахунок Покупця.

Договором купівлі-продажу земельної ділянки може бути передбачена оплата її вартості з розстроченням платежу.

Земельна ділянка може бути придбана за рахунок власних та запозичених коштів, якщо інше не передбачено законодавством.

Іноземні держави, іноземні юридичні особи та спільні підприємства набувають земельні ділянки у власність з оплатою їх вартості в національній валюті на загальних підставах та виключно з банківських рахунків.

Право власності на земельну ділянку виникає після укладення договору купівлі-продажу його нотаріального посвідчення, видачі державного акту на право власності на земельну ділянку та його державної реєстрації.

### **Набуття права оренди землі на конкурентних засадах**

Право оренди земельної ділянки набувається на підставі результатів конкурсу або аукціону, проведених за процедурою, визначеною цим Положенням, за умовами, визначеними цим розділом.

У разі знаходження двох і більше заяв (клопотань) на оренду однієї і тієї самої земельної ділянки, що перебуває в комунальній власності, відповідно до частини 7 статті 16 Закону України «Про оренду землі» проводиться конкурс або аукціон на здобуття права оренди конкретної земельної ділянки.

Право оренди конкретної земельної ділянки повинно бути виставлене на конкурс або аукціон за умови надходження другої та наступних заявок (у разі їх наявності) про надання в оренду тієї ж самої земельної ділянки тієї ж календарної дати, що й перша заявка.

Під час проведення торгів базовим критерієм визначення переможця конкурсу виступає ціна, яку пропонує учасник конкурсу за здобуття права оренди. Ціна пропозиції може бути виражена у твердій сумі або у ставках орендної плати (розмір орендної плати).

Стартові ціни об'єктів аукціону, об'єктів конкурсу визначаються Продавцем на підставі розроблених та затверджених відповідно до законодавства проектів землеустрою, звітів про експертну грошову оцінку земельних ділянок, з урахуванням розрахунків річної орендної плати за землю відповідного цільового використання.

Стартова ціна права оренди земельної ділянки визначається у розмірі не меншому ніж 10 відсотків від експертної грошової оцінки земельної ділянки та затверджується Продавцем.

З учасниками торгів укладається угода про участь в аукціоні або конкурсі.

Після визначення переможця аукціону або конкурсу необхідними підставами для укладення договору оренди земельної ділянки є: рішення Продавця про продаж права оренди земельних ділянок, угода про участь в аукціоні або конкурсі, протокол торгів та довідка банківської установи про сплату передбачених протоколом торгів коштів.

У разі несплати Покупцем передбачених угодою про участь в аукціоні або конкурсі коштів Організатор визнає торги такими, що не відбулися.

Сума гарантійного внеску в цьому випадку Покупцю – переможцю торгів не повертається.

Після сплати Покупцем коштів згідно з протоколом аукціону або конкурсу та угодою про умови участі в торгах він зобов'язаний у десятиденний термін звернутися до Організатора із заявою (клопотанням) щодо укладення договору оренди земельної ділянки. Оформлення договору здійснюється відповідно до вимог Закону України «Про оренду землі».

У випадку порушення з вини Покупця терміну звернення щодо укладення договору оренди земельної ділянки або визначеного угодою про участь в аукціоні або конкурсі терміну внесення коштів за здобуття права оренди земельної ділянки, торги можуть бути визнані такими, що не відбулися. В цьому випадку сплачені як гарантійний внесок кошти Покупцеві не повертаються.

Право оренди земельної ділянки виникає після укладення договору оренди земельної ділянки та його державної реєстрації.

### **Порядок розподілу та використання коштів від проведення земельних торгів**

Кошти, що надходять на рахунок Виконавця як реєстраційні та гарантійні внески, що не були повернуті Покупцям з причин, вказаних у цьому Положенні, використовуються ним на відшкодування частини затрат з підготовки та проведення земельних торгів, на підготовку наступних земельних торгів, виготовлення технічної документації на земельні ділянки, а також на оплату праці ліцитатора.



Кошти, які надходять від продажу земельних ділянок у власність, розподіляються відповідно до закону України про Державний бюджет на поточний рік.

Кошти, які надходять від продажу права оренди на земельні ділянки, у повному обсязі надходять до відповідного бюджету, якщо законодавством не встановлено інший порядок розподілу цих коштів.

**Групове заняття:**

5.1. Обґрунтуйте основні передумови проведення земельних торгів.

5.2. Що є об'єктом земельних торгів, хто є суб'єктами земельних торгів, продавцем та покупцями земельних ділянок?

5.3. Хто такі організатор та виконавець земельних торгів?

5.4. Охарактеризуйте етапи, за якими здійснюється підготовка та організація земельних торгів?

5.5. Хто такий ліцитатор?

5.6. Визначте порядок підготовки та проведення земельних конкурсів.

5.7. Як здійснюється набуття права оренди землі на конкурентних засадах?

5.8. Як здійснюється порядок розподілу та використання коштів від проведення земельних торгів?

**Основні поняття і терміни:** земельні торги, оренда, суперфіція, емфітевзис, земельний аукціон, земельний конкурс, організатор земельних торгів, виконавець земельних торгів, земельний лот для продажу на земельних торгах, ліцитатор.

**Тести для самоконтролю:**

1. Земельні торги проводяться не раніше:	а) 30 днів з моменту опублікування у пресі офіційної інформації про виставлення на земельні торги земельних ділянок
	б) 20 днів з моменту опублікування у пресі офіційної інформації про виставлення на земельні тоги земельних ділянок
	в) 10 днів з моменту опублікування у пресі офіційної інформації про виставлення на земельні торги земельних ділянок
	г) 5 днів з моменту опублікування у пресі офіційної інформації про виставлення на земельні торги земельних ділянок

2. Суб'єкт господарювання, який уклав з організатором земельних торгів договір про їх проведення, – це:	а) суб'єкт земельного бізнесу
	б) організатор земельних торгів
	в) учасник земельних торгів
	г) виконавець земельних торгів
3. Фізична або юридична особа – власник земельної ділянки, орган виконавчої влади, орган місцевого самоврядування, що здійснює реалізацію права державної чи комунальної власності на земельні ділянки, які уклали з виконавцем земельних торгів договір про проведення земельних торгів, – це:	а) суб'єкт земельного бізнесу
	б) організатор земельних торгів
	в) учасник земельних торгів
	г) виконавець земельних торгів
4. Фізична або юридична особа, яка подала виконавцю земельних торгів необхідні документи, сплатила реєстраційний та гарантійний внески, зареєстрована у книзі реєстрації учасників земельних торгів і відповідно до закону може набувати право власності чи користування земельною ділянкою, яка виставляється на земельні торги, – це:	а) суб'єкт земельного бізнесу
	б) організатор земельних торгів
	в) учасник земельних торгів
	г) виконавець земельних торгів
5. Хто забезпечує підготовку лотів до проведення земельних торгів?	а) суб'єкт земельного бізнесу
	б) організатор земельних торгів
	в) учасник земельних торгів
	г) виконавець земельних торгів
6. Коли починаються земельні торги?	а) з оголошення ліцитатором стартової ціни одночасно з ударом аукціонного молотка (гонга)
	б) з оголошення ліцитатором стартової ціни одночасно з ударом аукціонного молота (гонга), якщо один або більше учасників сповістили про готовність придбати лот
	в) коли учасник аукціону повідомляє про намір придбати лот
	г) з оголошення ліцитатором (ведучим аукціону) порядку їх проведення

7. В який термін мають бути оприлюднені результати земельних торгів?	а) після опублікування повідомлення у друкованих засобах масової інформації
	б) після розміщення на офіційному вебсайті Держгеокадастру
	в) не пізніше 5 робочих днів після проведення земельних торгів
	г) не пізніше 10 робочих днів після проведення земельних торгів
8. Що може бути об'єктом земельних торгів, сформованих у лот?	а) земельні ділянка
	б) земельна ділянка, на якій розташовані об'єкти, що підлягають приватизації
	в) земельна ділянка, конфіскована за рішенням суду
	г) земельна ділянка відповідного цільового призначення (функціонального використання) державної та комунальної власності або право на її оренду
9. Що таке речове право на земельну ділянку (право власності, право на укладання договору оренди, право суперфіції, право емфітевзису)?	а) лот земельного аукціону
	б) лот
	в) крок аукціону
	г) фактична ціна реалізації лота на аукціоні
10. Що таке мінімальна надбавка, на яку в ході торгів здійснюється підвищення стартової та кожної наступної ціни?	а) лот земельного аукціону
	б) лот
	в) крок аукціону
	г) ціна, яка дорівнює ціні, зазначеній в акті опису, оцінки та передачі майна комісії, яка утворена органом, що здійснив вилучення майна або зберігає його

***Завдання для індивідуальної роботи:***

1. Які земельні ділянки не підлягають продажу на конкурентних засадах?
2. Яка інформація міститься в технічному паспорті земельної ділянки?
3. Як здійснюється порядок підготовки земельних лотів для продажу на земельних торгах?
4. Які головні умови проведення земельного аукціону?
5. Спробуйте скласти оголошення щодо участі у земельних торгах.

## Тема 6.

# Земельні аукціони

### **ВИВЧАЮЧИ ТЕМУ,**

#### **студенти повинні знати:**

- що таке «англійський аукціон»;
- що таке «голландський аукціон»;
- що таке закритий аукціон першої ціни;
- що таке аукціон Вікрі;
- основні типи земельних аукціонів.

#### **вміти:**

- класифікувати земельні аукціони;
- одержувати не лише оптимальну ціну за лот, а й досягати певні суспільно значущі цілі;
- відчуження речових прав на земельні ділянки.

#### ***Питання, що розглядаються під час лекції:***

- 6.1. Класифікація типів земельних аукціонів.
- 6.2. «Англійський аукціон» (відкритий аукціон зі зростанням ціни).
- 6.3. «Голландський аукціон» (відкритий аукціон зі зменшенням ціни).
- 6.4. Закритий аукціон першої ціни.
- 6.5. Аукціон Вікрі (закритий аукціон другої ціни).

#### ***Короткий зміст лекції***

Відповідно до статті 135 Земельного кодексу України від 25.10.2001, земельні торги проводяться у формі аукціону.

**Обов'язковість застосування процедури проведення земельних торгів** у формі аукціону чинним законодавством передбачена у разі:

- продажу незабудованих земельних ділянок державної або комунальної власності (стаття 134 ЗКУ);
- продажу земельних ділянок, на яких розташовані об'єкти, які підлягають приватизації (стаття 137 ЗКУ, стаття 18-1 Закону України «Про приватизацію державного майна» від 04.03.1992 № 2163-XII);
- продажу права суперфіції, емфітевзису на незабудовані земельні ділянки державної або комунальної власності (стаття 134 ЗКУ);
- передачі в оренду незабудованих земельних ділянок, що перебувають у державній або комунальній власності (статті 124 та 134 ЗКУ, стаття 6 Закону України «Про оренду землі» від 06.10.1998 № 161-XIV);

– звернення стягнення на земельну ділянку, що перебуває у власності громадянина або юридичної особи (стаття 139 ЗКУ, статті 61, 62, 66 Закону України «Про виконавче провадження» від 21.04.1999 № 606-XIV, статті 20, 31 Закону України «Про заставу» від 02.10.1992 № 2654-XII, стаття 15 Закону України «Про іпотеку» від 05.06.2003 № 898-IV).

У загальному розумінні, під поняттям **аукціон** (від лат. *augere* – збільшення) розуміється вид продажу товарів з публічних торгів у заздалегідь призначений час і в певному місці.

**За складом учасників аукціони можуть поділятися на відкриті** (в яких можуть брати участь усі охочі) і **закриті** (в яких беруть участь тільки спеціально запрошені організатором аукціону особи).

Під **земельним аукціоном** слід розуміти спосіб відчуження речових прав на земельні ділянки, що передбачає виставлення їх у формі лоту на торги, прийняття ставок учасників та продаж цих прав учаснику, що запропонував найвищу ціну за лот.

Під **аукціонним механізмом** слід розуміти набір параметрів, що визначають властивості аукціону і його результат. До параметрів аукціонного механізму відносяться: оцінка лоту; тип взаємодії продавця і покупця; напрямок руху ціни; метод визначення остаточної ціни; спосіб оголошення ціни; кількість об'єктів аукціону.

**Лотом земельного аукціону** слід вважати речове право на земельну ділянку (право власності, право на укладання договору оренди, право суперфіції, право емфітевзису тощо).

Потрібно відзначити, що організаційно-економічний механізм земельного аукціону не може розглядатися як деяка усталена процедура. На практиці, заважаючи на досвід проведення прилюдних торгів на різних товарних ринках, можна запропонувати чотири **основних типи земельних аукціонів**.

**«Англійський аукціон» (відкритий аукціон зі зростанням ціни)**

Цей тип аукціону є однією із найбільш загальних форм проведення аукціонів, що масово використовується на сьогодні під час проведення земельних аукціонів в Україні. Учасники аукціону, роблячи ставки, відкрито виступають один проти одного, причому кожна наступна ставка має бути вище, ніж попередня. Аукціоніст (ліцитатор) оголошує ціну лота, а учасники торгів можуть робити свої ставки самостійно або через особу, що виступає від їх імені за дорученням. З теоретичної точки зору, такий спосіб проведення аукціону передбачає ітерацію ціни лота – поступове наближення її до найбільшого значення, яке здатні сплатити учасники.

Подекуди може застосовуватися електронна форма торгів, коли ставки робляться учасниками в рамках автоматизованої комп'ютерної системи у електронному вигляді, але такі торги не можуть вважатися повноцінним аукціоном, оскільки відбуваються без участі аукціоніста – особи, що фактично виконує юридичну функцію агента або посередника із правом одержання покупної ціни. Автоматизована система, звичайно, не може бути наділена такими правами і є лише інструментом взаємодії відчужувача і набувача земельної ділянки.

У випадку, якщо ціна, що оголошена аукціоністом, не викликала зацікавлення жодного учасника, аукціон припиняється, коли жоден учасник не готовий взяти участь у торгах. Як правило, аукціоніст призначає мінімальну суму, на яку наступна ставка повинна перевищувати поточну (крок аукціону). Головною особливістю цього виду аукціону є те, що кожному учаснику торгів надається можливість зробити найвищу ставку. Для того, щоб такий аукціон відбувся, необхідні принаймні два учасники.

«Англійський аукціон» у світовій практиці досить широко використовується для продажу нерухомості.

#### **«Голландський аукціон» (відкритий аукціон зі зменшенням ціни)**

Під час традиційного «голландського аукціону» аукціоніст починає торги з високою ціною лоту, яка поступово знижується до того моменту, поки який-небудь учасник торгів погодиться з ціною аукціоніста. Переможець сплачує останню оголошену ціну лоту. На практиці, «голландський аукціон» має досить обмежене застосування, але в Україні його доцільно використовувати під час продажу речових прав на земельні ділянки державної або комунальної власності у тих випадках, коли стартова ціна лоту (яка згідно зі статтею 136 ЗКУ визначається за нормативною грошовою оцінкою земельної ділянки) явно перевищує його справедливую ринкову вартість (наприклад, під час продажу земельних ділянок промислового призначення).

#### **Закритий аукціон першої ціни**

У цьому типі аукціону всі учасники мають одночасно представити у запечатаному конверті свої пропозиції щодо ціни лоту, при чому учасники не повинні знати ціну пропозиції один одного. Лот продається учаснику торгів, що запропонував найвищу. Принципова відмінність такого аукціону від «англійського аукціону» полягає в тому, що учасник торгів може зробити тільки одну ставку. Крім того, оскільки учасникам торгів невідомі цінові пропозиції інших учасників, вони не можуть скорегувати свої ставки. Як правило, за такого способу проведення аукціону одразу виявляється ціна, яку міг би запропонувати кожен з учасників під час «голландського аукціону».

Такий тип земельного аукціону доцільно використовувати під час проведення торгів з продажу прав на земельні ділянки сільськогосподарського призначення державної та комунальної власності, коли головною метою торгів є не лише одержання максимальної ціни за лот, а й досягнення певних суспільно значущих цілей. Це пов'язано з тим, що головним завданням учасника такого земельного аукціону стає не конкурентна боротьба та «гра» з іншими учасниками, а глибока оцінка реальної ринкової вартості лоту і власної готовності платити за нього.

### **Аукціон Вікрі (закритий аукціон другої ціни)**

Цей тип аукціону ідентичний «закритому аукціону першої ціни», за винятком того, що переможець торгів сплачує другу за величиною ставку, а не свою. Головна мета такого аукціону – примусити учасників робити ставки за дійсною ціною земельної ділянки та максимізувати її корисність.

Можна запропонувати також **похідні типи аукціонів**, що базуються на модифікаціях аукціонних механізмів основних типів земельних аукціонів:

1) **аукціон зі встановленою викупною ціною**, який передбачає, що будь-який учасник може в будь-який момент аукціону викупити лот за заздалегідь встановленою продавцем «викупною» ціною, тим самим негайно припинивши аукціон. «Викупна» ціна може бути тимчасовою або постійною. Постійна ціна залишається незмінною протягом усього аукціону, а той час як тимчасова ціна може змінювати згідно із заданими правилами або на вимогу продавця;

2) **комбінаторний аукціон (аукціон з одночасною продажу більш ніж одного лота)**, який дозволяє робити ставки типу «все або нічого», тобто об'єктом торгів стає «пакет» лотів, а не тільки окремі земельні ділянки. Таким чином, учасник земельного аукціону може вказати, що він погоджується сплатити за ділянки А і Б певну ціну, але тільки у разі, якщо він чи вона отримує обидві. У комбінаторних аукціонах визначення переможця (переможців) може бути досить складним процесом, при чому навіть найвища ставка за окремим лотом не гарантує перемоги. Такий тип аукціону дозволяє максимізувати валовий прибуток продавця і його доцільно використовувати, коли об'єктом земельних торгів є значна кількість земельних ділянок однотипного призначення (наприклад, масиви землевпорядних земель, ділянки під житлову забудову або розміщення об'єктів торгівлі тощо);

3) **абсолютний аукціон**, за якого стартова ціна відсутня і лот продається тому учаснику, який запропонував за нього найвищу ціну, незалежно від величини цієї ціни. Такий аукціон має найбільшу кількість учасників торгів і дозволяє досягнути найвищої конкуренції

між ними. Цей тип аукціону доцільно використовувати під час продажу права користування земельними ділянками державної та комунальної власності, якщо річна орендна плата вже встановлена згідно з законодавством;

4) **аукціон із резервуванням**, за якого продавець залишає за собою право прийняти або відхилити найвищу ставку. Продавець залишає за собою право погодитись із ціною або відмовитись від продажу;

5) **реверсивний аукціон**, в якому міняються ролі покупця і продавця, а основна мета торгів – зниження ціни придбання земельної ділянки. Такий тип аукціону можна застосовувати у разі викупу земельних ділянок для суспільних потреб, коли суспільна потреба може бути задоволена різними земельними ділянками, власники яких погоджуються їх продати.

### ***Групове заняття:***

- 6.1. Як класифікуються типи земельних аукціонів?
- 6.2. Чим зумовлена обов'язковість застосування процедури проведення земельних торгів?
- 6.3. Що таке земельні аукціони? Назвіть їх ключові елементи.
- 6.4. Що таке лот земельного аукціону?
- 6.5. Що таке «Англійський аукціон» (відкритий аукціон зі зростанням ціни)?
- 6.6. Що таке «Голландський аукціон» (відкритий аукціон зі зменшенням ціни)?
- 6.7. Що таке закритий аукціон першої ціни?
- 6.8. Що таке аукціон Вікрі (закритий аукціон другої ціни)?
- 6.9. Обгрунтуйте методичні засади проведення земельних конкурсів.

***Основні поняття і терміни:*** земельний аукціон, лот земельного аукціону, «англійський аукціон» (відкритий аукціон зі зростанням ціни), «голландський аукціон» (відкритий аукціон зі зменшенням ціни), закритий аукціон першої ціни, аукціон Вікрі (закритий аукціон другої ціни), аукціон зі встановленою викупною ціною, комбінаторний аукціон (аукціон з одночасним продажем більш ніж одного лота), абсолютний аукціон, аукціон із резервуванням, реверсивний аукціон.



*Тести для самоконтролю:*

1. Земельні торги проводяться у формі:	а) аукціону
	б) конкурсу
	в) аукціону і конкурсу
	г) не мають форм проведення
2. Відповідно до Земельного кодексу України, технічний паспорт об'єкта продажу на аукціоні виготовляється на замовлення:	а) покупця до укладання договору купівлі-продажу об'єкта продажу
	б) покупця після укладення договору купівлі-продажу об'єкта продажу
	в) органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування чи державних органів приватизації
	г) Кабінету Міністрів України
3. Проведення земельних торгів щодо земельних ділянок державної чи комунальної власності або прав на них здійснюється:	а) публікацію усіх документів, які стосуються торгів та земельних ділянок
	б) відповідно до договору між організатором та оператором електронного майданчика
	в) у формі електронного аукціону в режимі реального часу в мережі Інтернет
	г) за рішенням організатора земельних торгів
4. Де відображаються результати земельних торгів за кожним лотом?	а) в електронній торговій системі та на Єдиному державному порталі земельних торгів
	б) в протоколі земельних торгів
	в) у Книзі реєстрації земельних торгів
	г) в електронній торговій системі, що є загальнодоступною та відкритою і забезпечує підвищення ефективності організації та проведення земельних торгів
5. Чому дорівнює стартова ціна земель державної та комунальної власності сільськогосподарського призначення?	а) дорівнює експертній грошовій оцінці
	б) вона може бути довільною
	в) дорівнює нормативній грошовій оцінці
	г) вона може бути довільною, але в межах, передбачених законом норм
6. Які правила встановлені до стартової ціни інших земель державної та комунальної власності?	а) вона не може бути нижчою за експертну грошову оцінку земельної ділянки
	б) вона може бути нижчою за експертну грошову оцінку земельної ділянки
	в) вона може бути довільною
	г) вона може бути довільною, але в межах, передбачених законом норм

7. В якому з аукціонів беруть участь тільки спеціально запрошені організатором аукціону особи?	а) у закритому
	б) у відкритому
	в) у аукціоні Вікрі
	г) у «англійському аукціоні»
8. Що є базою для розрахунку нормативної грошової оцінки земельної ділянки?	а) Укази Президента України
	б) результати ґрунтових обстежень в середньому за останні 5 років
	в) розмір експертної грошової оцінки земельної ділянки
	г) показники якості ґрунтів
9. На якому з аукціонів аукціоніст починає торги з високої ціни лоту, яка поступово знижується до того моменту, поки який-небудь учасник торгів погодиться з ціною аукціоніста?	а) на англійському аукціоні (відкритому аукціоні зі зростанням ціни)
	б) на закритому аукціоні першої ціни
	в) на голландському аукціоні (відкритому аукціоні зі зменшенням ціни)
	г) на аукціоні Вікрі (заритому аукціоні другої ціни)
10. Яка головна мета аукціону Вікрі?	а) примусити учасників робити ставки за дійсною ціною земельної ділянки та максимізувати її корисність
	б) забезпечити легкий і вільний доступ до участі в ньому
	в) забезпечити доступ до інформації про ціни, запропоновані учасниками та їх місцезнаходження
	г) забезпечити найнижчу ціну земельної ділянки

***Завдання для індивідуальної роботи:***

1. Як здійснюється підготовка ліцитаторів з проведення земельних аукціонів?
2. Що таке аукціон зі встановленою викупною ціною?
3. Що таке комбінаторний аукціон?
4. Що таке абсолютний аукціон?
5. Що таке аукціон із резервуванням?

## **Тема 7.**

# **Агротуризм у сфері земельного бізнесу**

### **ВИВЧАЮЧИ ТЕМУ, студенти повинні знати:**

- аспекти функціонування зеленого туризму на основі кластерного підходу;
- як створюються земельно-майнові комплекси у складі адміністративно-територіальних утворень;
- особливості створення земельно-майнових комплексів;
- перспективи та ключові ідеї агротуризму у сфері земельного бізнесу.

### **вміти:**

- використовувати кластерний підхід у сфері зеленого туризму;
- створювати земельно-майнові комплекси;
- просувати ідеї розвитку агротуризму у сфері земельного бізнесу.

### ***Питання, що розглядаються під час лекції:***

- 7.1. Аспекти функціонування зеленого туризму на основі кластерного підходу.
- 7.2. Створення земельно-майнових комплексів як умови інноваційності землевпорядних підприємств.
- 7.3. Ключові аспекти розвитку агротуризму у сфері земельного бізнесу в Україні.

### ***Короткий зміст лекції***

#### **Кластерний підхід у сфері зеленого туризму**

Сьогодні все більшою популярністю користується такий різновид відпочинку, як зелений туризм, що спрямований на ефективне використання наявних у сільській місцевості ресурсів, поліпшення якості життя та надання різноманітних туристичних послуг.

Зелений туризм на селі приваблює в основному мешканців великих міст, дозволяє їм відпочивати в екологічно чистій сільській місцевості, сприяє зайнятості сільського населення та й взагалі є невід'ємним чинником розвитку сільських територій.

**Кластеризація у сфері зеленого туризму має функціонувати на основі утворень шляхом поєднання діяльності таких суб'єктів господарювання, як власників садиб, місцевих майстрів, представників**

сфери послуг та місцевого самоврядування, внаслідок чого поліпшиться бізнес-клімат у сільській місцевості.

**Кластерний підхід у сфері зеленого туризму повинен сприяти** раціональному використанню природно-ресурсного потенціалу; забезпеченню екскурсійного обслуговування в туристичній сфері та разом з цим наданням транспортних послуг для туристів; забезпеченню фінансування діяльності за рахунок як зовнішніх, так і внутрішніх джерел; залученню інвестицій та впровадженню безпечних технологій ведення виробництва на селі; наданням маркетингових послуг у сфері обслуговування; покращенню благоустрою сільських садиб та ін.

Зазначимо, що ключові аспекти функціонування зеленого туризму на основі кластерного підходу мають бути розв'язані лише за допомогою міжвладної та міжміської кооперації з активним залученням до цього суб'єктів громадського сектора та малого бізнесу.

**Реалізація цього дозволить:**

- відновити і зміцнити існуючу матеріально-технічну базу у сфері зеленого туризму;
- створити якісний туристичний продукт, здатний задовольнити потреби в ньому зацікавлених осіб;
- забезпечити комплексний розвиток туристичної сфери;
- створити додаткові робочі місця;
- виготовити високоякісну туристичну рекламну продукцію про можливості туристичного кластера;
- поповнити надходження до місцевих бюджетів;
- розробити програму розвитку сфери зеленого туризму на основі кластерного підходу;
- сприяти розвитку підприємництва у сфері зеленого туризму;
- підвищити рівень добробуту територіальних громад.

Для органів місцевого самоврядування розвиток зеленого туризму на основі кластерного підходу буде сприяти підвищенню інвестиційної привабливості, зміцненню економіки, розвитку народних промислів, сувенірної продукції, створенню додаткових робочих місць, поповненню місцевого бюджету, реалізації товарів місцевих товаровиробників, утриманню території в привабливому стані.

Для суб'єктів підприємницької діяльності створить додаткові можливості для розвитку бізнесу, його нових напрямків та можливостей просування товарів і послуг, сприятиме прогресу та розвитку конкуренції.

Для територіальної громади впровадження зеленого туризму на основі кластерного підходу сприятиме поліпшенню якості життя, збільшиться якість і кількість послуг, комфортність проживання в громаді.

**Кластерний підхід у туристичній сфері має активізувати** перетворення виробництва в диверсифіковану сферу економіки, враховувати мікроекономічну складову функціонування продовольчого ринку, сприяти всебічному розвитку сільської місцевості за рахунок ефективного використання наявних виробничих ресурсів.

Кластерний підхід у сфері функціонування зеленого туризму має сприяти підвищенню конкурентоспроможності туристичних послуг, має сприяти гармонійному розвитку суспільства і природи, ефективному використанню виробничих ресурсів у сфері туризму та й взагалі сприяти економічному розвитку території.

#### **Обґрунтування необхідності функціонування земельно-майнових комплексів**

У землекористуванні інноваційним важелем розвитку підприємств є створення земельно-майнових комплексів у складі адміністративно-територіальних утворень.

**При цьому земельно-майнові комплекси повинні охоплювати сфери діяльності** у таких галузях, як сільськогосподарські підприємства та об'єднання, система рослинництва, система тваринництва, обслуговуючі і підсобні промислові виробництва, допоміжні виробництва землевпорядних підприємств, комплекси матеріально-технічного забезпечення, торговельна мережа, переробка відходів, рекреаційні, природоохоронні та оздоровчі, освітні, соціальні, будівництво, інноваційна інфраструктура.

З метою координації окремих видів діяльності у сфері виробництва, переробки, зберігання та збуту продукції всі види підприємств мають право на створення об'єднань, серед яких найбільш виразно проявляються: агрофірми, асоціації, корпорації, холдинги, консорціуми та ін.

Хоча найкращим варіантом розвитку таких об'єднань є **земельно-майновий комплекс інноваційної інфраструктури**, до якого мають входити центри, що здійснюють спостереження за якісним станом ґрунтового покриву з метою адекватного реагування на ситуацію, та відділи маркетингу, завданням яких є планування розвитку земельно-майнового комплексу, контроль за його роботою.

Методологічний підхід до створення землевпорядних підприємств має полягати в тому, що агропідприємство має функціонувати **як система, що забезпечує синергетичний ефект**, за якого досягається така послідовність: освіта – наука – бізнес – достойне життя.

Визначальним моментом для у формуванні земельно-майнових комплексів є **розробка землепорядної документації для кожного із земельно-майнових комплексів** – встановлення меж адміністративно-територіальних утворень, встановлення меж населених пунктів, розмежування земель державної і комунальної власності, розробка документації щодо створення земельно-майнових комплексів, землеустроїв землепорядних землекористувань.

При цьому наукову методологію землеустрою сільськогосподарських землекористувань слід розглядати у контексті **міжфакторної взаємодії земельно-майнових комплексів, що породжує нову якість проєктів землеустрою**: розміщення господарських дворів, розміщення інженерної інфраструктури, організація земельних угідь, впорядкування території ріллі, багаторічних насаджень та кормових угідь, визначення соціально-економічної ефективності, визначення ступеня запобігання екологічних збитків.

Передумовою розробки землепорядної документації на земельно-майнові комплекси є зонування земель за категоріями та типами землекористування з урахуванням еколого-економічної придатності земель та суспільних потреб.

Зазначено, що представлена інноваційна модернізація розробки проєктів землеустрою земельно-майнових комплексів є засобом ефективного розвитку землепорядних підприємств. При цьому фінансові ресурси доцільно переорієнтувати на підтримання інноваційної діяльності. **Визначальною умовою розвитку сільських територій, зростання соціально-економічного добробуту мають бути і внутрішні інвестиції за рахунок заощаджень громадян.**

Крім того, кожний вид бізнесу, в рамках того чи іншого земельно-майнового комплексу, повинен супроводжуватися розробкою **бізнес-плану, який визначатиме результат господарської діяльності**. Така практика, будучи перенесена на решту територій адміністративно-територіальних утворень (сільські ради, райони), забезпечить розв'язання проблем, що нині існують в аграрному секторі економіки.

Для цього необхідно сформувати конкурентне ринкове середовище через розвиток альтернативного недержавного підприємницького сектора економіки з наданням пільгової допомоги стартового капіталу на основі інвестиційної привабливості бізнес-планів земельно-майнових комплексів.

Ефективність функціонування землепорядних підприємств значною мірою визначається ступенем їх інтеграції в системі земельно-майнових комплексів, які охоплюють всі суспільно-важливі сфери господарської діяльності у межах адміністративно-територіальних утворень.

### **Ключові аспекти розвитку агротуризму**

Трансформація сфери туризму до світових стандартів є невідмінним прагненням України в рамках європейського простору. Наразі для багатьох держав світу туристична галузь давно стала стратегічним пріоритетом розвитку національної економіки.

Однією з форм туризму є агротуризм. Агротуризм є різновидом сільського туризму, який організовується у сільській місцевості в межах селянського господарства та орієнтований на знайомство з особливостями місцевого сільськогосподарського природокористування.

Тлумачення агротуризму засноване на структуризації його на окремі сфери туристичної діяльності.

**Соціальна сфера агротуризму** більш помітна у тому випадку, коли розвиток національної культури прямо залежить від розвитку туризму.

**Виробнича сфера агротуризму** полягає в освоєнні нових методів ведення сільськогосподарського виробництва, використанні вільних незадіяних ресурсів, а також додаткових трудових ресурсів.

**Екологічна сфера агротуризму** має місце тоді, коли сферу агротуризму представляють як природні, так і культурні пам'ятки та природно-антропогенні ландшафти, що становлять єдине ціле з навколишнім природним середовищем.

**Агротуризм забезпечує** зайнятість сільського населення та залученого контингенту з метою збільшення обсягів основного виробництва та особистих доходів селян з елементами відпочинку та рекреації.

**Досить важливе місце у сфері агротуризму посідає інфраструктура, до якої слід віднести:**

- виробничу інфраструктуру, що орієнтована на народні ремесла, можливо, на виробництво сувенірів, що характерні для цього регіону, приготування традиційних сільських страв, організація для туристів різноманітних видів сільськогосподарської діяльності;
- засоби для розміщення туристів, тобто агросадиби, ферми або сільські будиночки;
- інженерну інфраструктуру, таку як телефонізацію, освітлення, опалення, інтернет, водопостачання, тобто все те, що сприяє комфортному споживанню туристичного продукту;
- соціальну інфраструктуру (кінотеатри, будинки культури, виставки, ярмарки та ін.).

Виходячи з усього цього, інфраструктура, передусім, повинна створювати максимально комфортні та екологічно сприятливі умови для проживання відпочивальників, а також мінімально впливати на довкілля та не порушувати екологічну стійкість природного середовища.

Хоча поряд із позитивами ведення туристичної галузі на селі є такі проблеми, як транспортна віддаленість осередків відпочинку, занедбаний стан доріг у сільській місцевості, рекреаційна необлаштованість, тобто невідповідність запитам сучасного туриста, низький рівень надання туристичних послуг, низький рівень маркетингу.

### **Перспективи розвитку агротуризму**

- розширення можливостей для реалізації сільськогосподарської продукції;
- стимулювання розвитку альтернативних видів діяльності на селі;
- розширення спеціалізації особистих селянських господарств;
- розширення сфери зайнятості сільського населення;
- додатковий заробіток для сільського населення;
- поліпшення благоустрою сільських територій.

### **Орієнтири розвитку агротуризму**

- розвиток сільської інфраструктури;
- отримання стабільних прибутків;
- поповнення місцевих бюджетів;
- зростання зайнятості населення;
- кластерний підхід.

Отож, сільський агротуризм, що забезпечуватиме випереджувальний інноваційний розвиток, має стати потужним чинником відродження села і економіки в цілому.

### ***Групове заняття:***

- 7.1. Які аспекти функціонування зеленого туризму на основі кластерного підходу?
- 7.2. Обґрунтуйте перспективи розвитку зеленого туризму в Україні.
- 7.3. Опишіть механізм створення земельно-майнових комплексів.
- 7.4. Що таке агроекотуризм?
- 7.5. Яка існує інфраструктура агротуризму?
- 7.6. Обґрунтуйте сфери агротуризму.
- 7.7. Вкажіть перспективи розвитку агротуризму.
- 7.8. Які орієнтири розвитку агротуризму?

***Основні поняття і терміни:*** зелений туризм, кластерний підхід, земельно-майнові комплекси, землевпорядна документація, проекти землеустрою, агротуризм, агроекотуризм.



*Тести для самоконтролю:*

<p>1. Туристичний кластер – це:</p>	<p>а) продукти дії ринкової економіки з особливою роллю людського фактора, орієнтацією на кінцевого споживача</p> <p>б) відносно компактна територія зростання туристичної індустрії, що характеризується певною туристичною спеціалізацією</p> <p>в) утворення шляхом поєднання діяльності таких суб'єктів господарювання, як власників садіб, місцевих майстрів, представників сфери послуг та місцевого самоврядування, внаслідок чого поліпшиться бізнес-клімат у сільській місцевості</p> <p>г) групи підприємств, що сконцентровані в межах певної території</p>
<p>2. Як мають розроблятися атласи рекреаційно-туристичних ресурсів?</p>	<p>а) так, щоб містити інформацію про облаштування місць короткотермінових зупинок, допустиме антропогенне навантаження</p> <p>б) так, щоб сприяти всебічному розвитку сільської місцевості за рахунок ефективного використання наявних виробничих ресурсів</p> <p>в) з відображенням розміщення історико-культурних ресурсів, спортивно-оздоровчих, курортних, промислових, транспортних в межах кластера</p> <p>г) у межах територіальної громади з описом населених пунктів, історії їх походження, кластерної території та її об'єктів</p>
<p>3. Сукупність різних об'єктів туристичної діяльності, які забезпечують прийом, обслуговування та перевезення туристів, – це:</p>	<p>а) туристична індустрія</p> <p>б) заклади культури</p> <p>в) ресторанне господарство</p> <p>г) кластерний підхід</p>
<p>4. Рекреаційний туризм – це:</p>	<p>а) подорож із метою відпочинку, оздоровлення і лікування</p> <p>б) подорож із метою участі у спортивних змаганнях</p> <p>в) подорож із метою участі у громадських заходах</p> <p>г) подорож із метою ознайомлення з культурою, традиціями, звичаями країни перебування туристів</p>

5. Що таке земельно-майновий комплекс?	а) об'єднання підприємств, що супроводжується розробкою бізнес-плану, який визначатиме результат господарської діяльності
	б) самостійна сфера діяльності у рамках конкретних адміністративно-територіальних утворень
	в) охоплення всіх суспільно важливих сфер господарської діяльності у межах адміністративно-територіальних утворень
	г) це коли агропідприємство має функціонувати як система, що забезпечує синергетичний ефект, за якого досягається така послідовність: освіта – наука – бізнес – достойне життя
6. У чому полягає синергетичний ефект під час створення земельно-майнових комплексів?	а) в тому, що агропідприємство має функціонувати як система, що забезпечує синергетичний ефект, за якого досягається така послідовність: освіта – наука – бізнес – достойне життя
	б) в ефективному функціонуванні кластерних об'єднань
	в) у тому, що земельно-майнові комплекси мають функціонувати як самостійні сфери діяльності у рамках конкретних адміністративно-територіальних утворень
	г) у збільшенні доходів з одночасним скороченням витрат
7. Що є передумовою розробки землепорядної документації на земельно-майнові комплекси?	а) зонування земель за категоріями та типами землекористування з урахуванням еколого-економічної придатності земель та суспільних потреб
	б) наявність бізнес-плану
	в) міжфакторна взаємодія земельно-майнових комплексів, що породжує нову якість проєктів землеустрою
	г) функціонування всіх сфер господарської діяльності у межах адміністративно-територіальних утворень

*Продовження табл.*

8. Яка зі сфер агротуризму полягає в освоєнні нових методів ведення сільськогосподарського виробництва, використанні вільних незадіяних ресурсів, а також додаткових трудових ресурсів?	а) соціальна сфера
	б) виробнича сфера
	в) екологічна сфера
	г) рекреаційна сфера
9. Різновид сільського туризму, який організовується у сільській місцевості в межах діючого селянського господарства та орієнтований на знайомство з особливостями місцевого сільськогосподарського природокористування – це:	а) агроекотуризм
	б) сільський туризм
	в) агротуризм
	г) внутрішній туризм
10. Для чого створена система екологічного маркування садиб під назвою «Зелена садиба»?	а) для сприяння розвитку сільського зеленого туризму
	б) для збереження екології навколишнього природного середовища
	в) для того, щоб оформлення території носило ознаки підтримки сталого розвитку регіону та його екологічного стану
	г) для того, щоб у мальовничу місцевість було дійсно перспективно вкладати кошти

***Завдання для індивідуальної роботи:***

1. У чому полягає основний зміст створення земельно-майнових комплексів?
2. Назвіть умови розвитку підприємств у сфері агротуризму.
3. У чому полягає кластерний підхід у туристичній сфері?
4. Що являє собою система екологічного маркування садиб під назвою «Зелена садиба»?
5. Розкрийте сутність підходу «СiмР туристичного продукту».

# НАВЧАЛЬНО-НАОЧНІ МАТЕРІАЛИ

## Тема 1. Організація створення земельного бізнесу

### **Інноваційний характер розвитку землекористування**

- здійснення землеустрою із урахуванням конкурентних переваг конкретної території;
- використання земельних угідь відповідно до умов агроландшафтів;
- раціональна організація території землекористувань;
- врахування досягнень науково-технічного прогресу;
- інтеграція освіти, науки і виробництва;
- забезпечення ефективного використання наявного земельно-ресурсного потенціалу;
- сприяння розробці та впровадженню інновацій.

### **Пріоритетні напрямки інноваційної діяльності у землекористуванні**

- ґрунтозахисні системи землеробства і відтворення родючості ґрунтів;
- формування екологічно безпечних агроландшафтів;
- розвиток ГІС-технологій у землекористуванні, обґрунтування та встановлення природоохоронних обмежень щодо використання земель;
- розроблення державних стандартів і нормативів використання і охорони земель;
- впровадження науково-обґрунтованого механізму здійснення земле-впорядних робіт;
- розробка концепції екологічного регулювання земельних відносин;
- розробка бізнес-плану землекористування.

### **Модернізована концепція землекористування в земельному бізнесі**

- локальний рівень розвитку – врахування вимог сталості землекористування (характер розвитку території, еколого-економічна придатність, передбачення науково-обґрунтованої системи ведення сівозмін, забезпечення збалансованого ведення виробництва, ресурсне забезпечення);
- локальний рівень розвитку – удосконалення землеохоронних заходів, підвищення екологічної відповідальності за ведення виробництва, запровадження дієвої системи контролю, удосконалення економічних механізмів, передбачення обов'язкового моніторингу господарської діяльності на землі;
- національний рівень розвитку – забезпечення належної освіти та виховання, розробка нормативно-правових актів, що дозволяють використовувати землі на засадах сталості, переозброєння основних виробничих фондів, впровадження нових досягнень науково-технічного прогресу;
- глобальний рівень розвитку – залучення іноземних інвестицій, освоєння перспективних технологій ведення бізнесу, використання економічних, екологічних та соціальних індикаторів сталого розвитку територій, стимулювання структурних перетворень економіки, адаптація до особливостей зовнішнього середовища.

## **Тема 2. Форми організації земельного бізнесу**

### **Перспективи розвитку фермерських господарств**

- нормативно-правові умови, що дозволяють вести бізнес на землі;
- територіальні особливості певного землекористування, які мають бути адаптовані до потреб землевласників та землекористувачів;
- доступ до внутрішніх та зовнішніх ринків для ведення бізнесу;
- раціональне використання наявного земельно-ресурсного потенціалу;
- доступ до нових технологій, які можна з успіхом використовувати для ведення бізнесу на землі;
- забезпеченість ресурсами;
- сприятливі демографічні, еколого-економічні та соціальні умови.

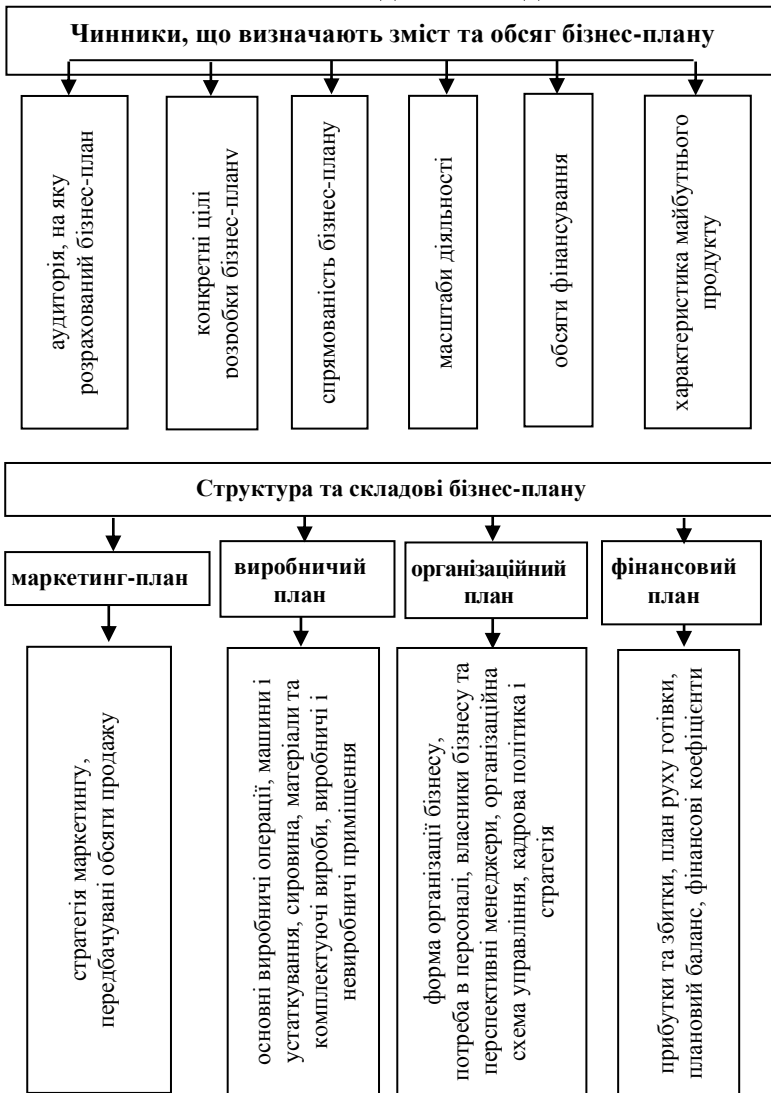
### **Перспективи розвитку приватно-орендних підприємств**

- цілеспрямована матеріальна і фінансова підтримка з боку держави та місцевих органів влади;
- формування конкурентного середовища;
- всебічний захист та гарантування прав селян-орендодавців;
- поєднання різних форм підприємницької діяльності, що забезпечить стійкість економіки в екстремальних ситуаціях і конкурентність у господарюванні;
- врахування специфічних особливостей наявних природно-кліматичних умов регіону.

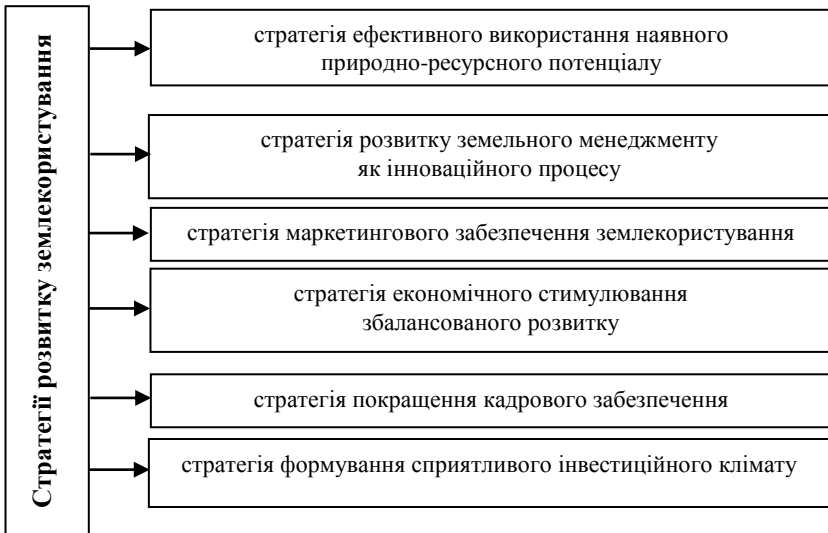
### **Перспективи розвитку особистих селянських господарств**

- розробка програм розвитку особистих селянських господарств відповідної територіальної громади;
- залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів для злагодженого виробництва на землі;
- удосконалення кредитного механізму;
- розвиток кредитування на селі, цільове кредитування для придбання техніки;
- облаштування торговельних місць на місцевих ринках із системою контролю якості продукції.

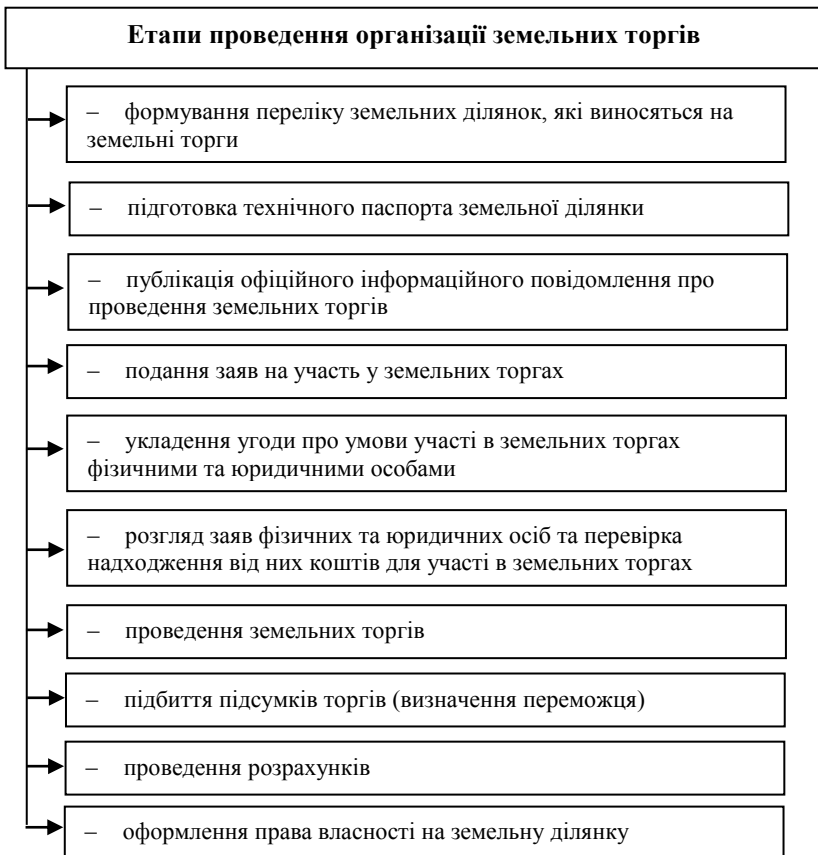
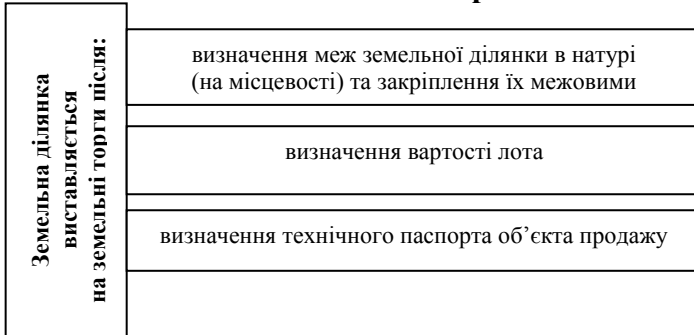
### Тема 3. Бізнес-план землевпорядного підприємства, його зміст і методика складання



## Тема 4. Стратегії ведення земельного бізнесу



## Тема 5. Земельні торги





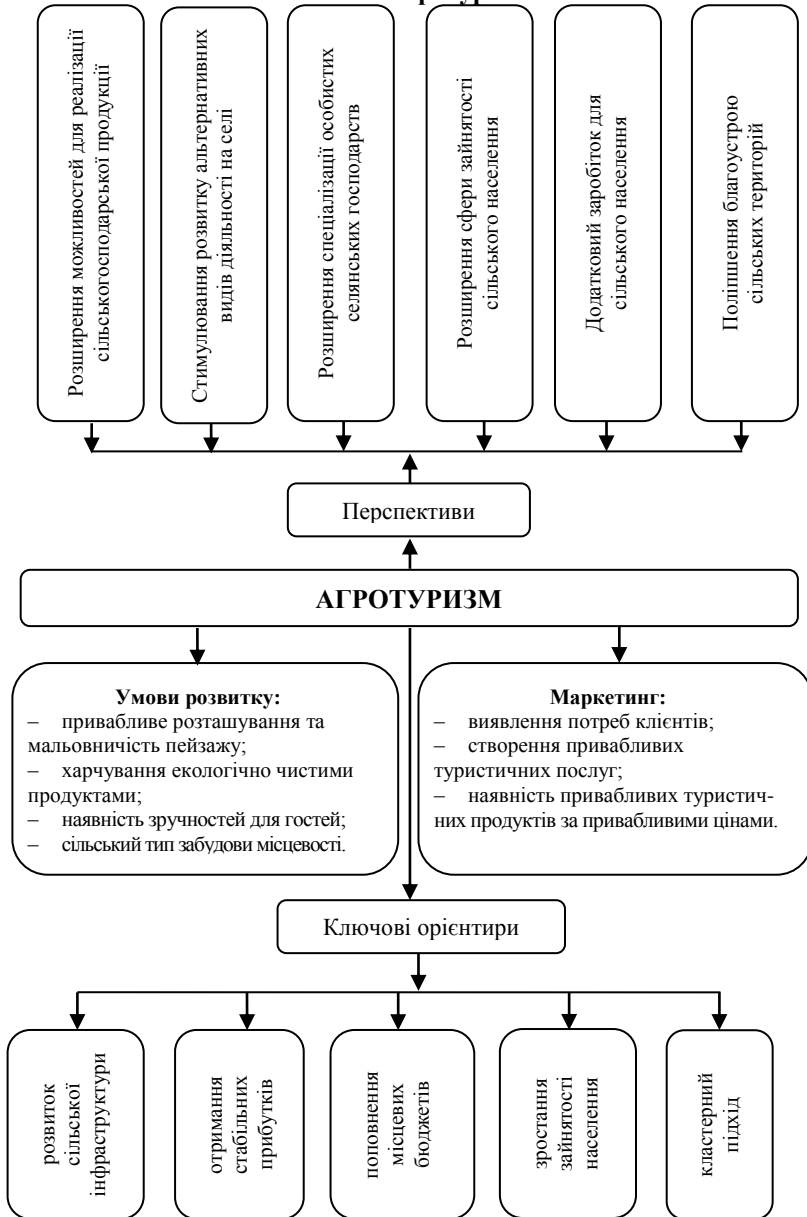
## Тема 6. Земельні аукціони

<b>Земельний аукціон</b>	→	спосіб відчуження речових прав на земельні ділянки, що передбачає виставлення їх у формі лота на торги, прийняття ставок учасників та продаж цих прав учаснику, що запропонував найвищу ціну за лот
<b>лот земельного аукціону</b>	→	речове право на земельну ділянку (право власності, право на укладання договору оренди, право суперфіції, право емфітевзису тощо)

### Типи земельних аукціонів

<b>«Англійський аукціон» (відкритий аукціон із зростанням ціни)</b>	грунтується на встановленні мінімальної ціни як відправної, базисної для подальших торгів, у процесі яких запитувана ціна покроково збільшується і ставки відомі всім учасникам
<b>«Голландський аукціон» (відкритий аукціон зі зменшенням ціни)</b>	аукціон, в ході якого спочатку оголошується найвища ціна на товар, що продається, а потім ставки знижуються до тієї, на яку погодиться перший покупець, якому і продається товар
<b>Закритий аукціон першої ціни</b>	коли торги проводяться в закритому режимі без відображення кількості і найменування учасників
<b>Закритий аукціон другої ціни (аукціон Вікрі)</b>	однораундний аукціон, за якого право на купівлю отримує учасник, який запропонував максимальну ставку, але купівля здійснюється за другою максимальною оцінкою

Тема 7. Агротуризм



## Список рекомендованих джерел

1. Агеев Є. Я., Піча С. В., Ринкова економіка: основні терміни, поняття і визначення : навч. терм. слов.-довід. Том II. Львів : Новий Світ-2000, 2018. 500 с.
2. Ресурсне забезпечення об'єднаної територіальної громади та її маркетинг : навч. посіб. / Борщ Г. А. та ін. К. : 2017. 107 с.
3. Дмитрієв І. А., Левченко Я. С., Шевченко І. О. Економіка і бізнес : навч. посіб. Х. : ФОП Бровін О. В., 2018. 316 с.
4. Добрава Н. В., Осипова М. М. Основи бізнесу : навч. посіб. Одеса : Бондаренко М. О., 2018. 305 с.
5. Залізко В. Д. Теоретичні, методологічні та практичні передумови розвитку сільських територій у контексті зміцнення їх економічної безпеки : навч. посіб. *Lambert Academic Publishing*. 2017. 85 с.
6. Марушевський Г. «Зелений» бізнес для малих і середніх підприємств. Федерація канадських муніципалітетів. *Проект міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст»*, 2017. 54 с. URL: <http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/SME-Guide-web.pdf>.
7. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 05.02.2015 р. № 157-VIII в редакції від 19.03.2017 р., підстава 1851-19. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
8. Райз Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. К. : Віват, 2016. 368 с.
9. Рекомендації з розроблення дорожньої інвестиційної карти розвитку аграрного району; за ред. доктора сільськогосподарських наук, академіка НААН Я. М. Гадзала. Київ : Аграр. наука, 2017. 149 с.
10. Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку аграрного сектору економіки України : колективна монографія / за заг. ред. А. В. Руснак. Херсон : ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. 432 с. URL: <http://www.ksau.kherson.ua/files/konferencii/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%8217.pdf>.
11. Структурна модернізація економіки: прогностичні сценарії та перспективи розвитку регіону : колективна монографія / за заг. ред. д. е. н., проф. Шарко М. В. Херсон : ПП Вишемірський В. С., 2018. 338 с.
12. Вишневська О. М., Костирко А. Г. Фінансовий потенціал сільськогосподарських підприємств: теоретичні і практичні аспекти : монографія. Миколаїв : ФОП Швець В. М., 2017. 268 с.
13. Шубравська О. В., Молдаван Л. В., Пасхавер Б. Й. та ін. Ресурсні можливості розвитку аграрного сектора економіки України : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук О. В. Шубравської; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2017. 440 с.

*Навчальне видання*

**ЛАЗАРЄВА**  
**Олена Володимирівна**

**Ведення земельного бізнесу.**  
**Практикум для студентів спеціальності**  
**193 Геодезія та землеустрій**  
**галузі знань: 19 «Архітектура та будівництво»**

**Методичні рекомендації**

Випуск 344

---

Редактор *А. Бурмус*. Технічний редактор *О. Петроченко*.  
Комп'ютерна верстка *Н. Кардаш*.  
Друк *С. Волинець*, фальцювально-палітурні роботи *О. Мішалкіна*.

Підп. до друку 27.08.2021.  
Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Папір офсет.  
Гарнітура «Times New Roman». Друк ризограф.  
Ум. друк. арк. 3,95. Обл.-вид. арк. 2,92.  
Тираж 6 пр. Зам. № 6256.

Видавець і виготовлювач: ЧНУ ім. Петра Могили.  
54003, м. Миколаїв, вул. 68 Десантників, 10.  
Тел.: 8 (0512) 50-03-32, 8 (0512) 76-55-81, e-mail: rector@chmnu.edu.ua.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 6124 від 05.04.2018.