



Сельская

Вторник, 30 апреля 1996 года

№ 49 (22041)

Газета выходит по вторникам, четвергам и субботам

Цена договорная

Мы неоднократно писали о том, что земля в России уже имеет цену. Отводя участки под строительство различных объектов, для ведения дачного, садового, приусадебного хозяйства, местные власти в той или иной форме взимают с будущих землевладельцев плату — кто деньгами, кто натурой (дорогами, объектами соцкультбыта и так далее). Учитывается ее стоимость и при продаже личных домовладений. Однако, судя по письмам читателей, нынешние сельчане — владельцы своих огородов и многогектарных земельных павов — так и не знают истинную цену своих угодий. Так кокова же она на самом деле и кто должен ее устанавливать? С такими вопросами мы обратились к заведующему кафедрой маркетинга Государственного университета по землеустройству, президенту международной ассоциации аграрного маркетинга кандидату экономических наук Юрию Анатольевичу ЦЫПКИНУ.

— Юрий Анатольевич, сразу хотел бы довести до вашего сведения, что подавляющее большинство сельских тружеников, в том числе и наших читателей, категорически против купли-продажи земли, потому что считают подобное явление кощунственным по отношению к своей территории... Другие хотят вынести все более обстоятельно...

— Я не хочу сегодня вести разговор о купле-продаже земли в России. Меня интересует потенциальная возможность ее оценки и подготовки специалистов, способных произвести подобную оценку. Для чего? Для того, чтобы нынешние владельцы земли знали точную цену своих участков, наделов не с чужих-то слов, а по заранее выверенному прейскуранту, составленному специалистами. Ведь мы прекрасно знаем, что цена земли зависит не только, а зачастую и не столько от качества и количества гумуса, а от места, где расположен объект возможной купли-продажи. Если это глинистые почвы, но — ближнего Подмосковья, то цена их доходит до двух тысяч долларов (!) за сотку.

Если это благодатный чернозем воронежской глубинки, где ни дорог, ни электричества, ни рынка сбыта продукции, то и цена ему, увы, невелика. Немаловажно и то, кто и для чего покупает эту землю. Много слогаемых у этой цены, и простому сельскому труженику, даже специалисту, все не упомянуть и не учесть. Для этого нужны квалифицированные кадры.

— И вы их намерены готовить?

— Да, мы считаем, что уже настала необходимость в специалистах по оценке земли. Если даже не будет законом официально разрешена купля-продажа земли сельскохозяйственного назначения, то все равно существует и будет суще-

ствовать определенный земельный оборот, и владельцы земельных наделов должны иметь возможность получить консультацию, квалифицированный совет о том, как и за сколько продать, к примеру, свой дом и тридцать соток оврага при оживленной трассе, ридлинком с красивым озером да еще на опушке солнечной дубравы. Это ведь, согласитесь, не то, что курор в глухой степи.

Поэтому в нашем университете по землеустройству, единственном

Кто оценит нашу землю?

в своем роде высшем учебном заведении в России, накопившем богатейший опыт в вопросах обучения землепользованию, землеустройству и земельному праву, открыли курсы краткосрочной подготовки специалистов по оценке земли и недвижимости. Мы изучаем финансовые инструменты рынка недвижимости — ипотечные кредиты, залог недвижимости, вливание финансирования на цену. Также — земельное право, законодательное регулирование прав собственности на землю и так далее. Всего около трех десятков важнейших тем.

— Как всю эту науку для российского жителя, ситуацию понимают специалисты — землеустроители? Чем

она грозит сельчанам? Как им вести себя в сложившихся обстоятельствах, когда на рынке страны появилась такой необычный товар, как земля?

— Вопрос купли-продажи земли сегодня носит больше политический характер. Технически он не до конца подготовлен. Не принят Земельный кодекс РФ, который должен на законодательном уровне определить механизм купли-продажи, и, как я уже говорил, нет нужных специалистов. Хочу отговориться, в вопросах земельных отношений в России нужно быть очень осторожным. Принятие любой крайней точки зрения по этой проблеме может обернуться непредсказуемыми последствиями и действиями. Здесь недопустим «черно-белый» подход к решению вопроса. Но и жить на земле, заключив, что она — не предмет рыночных спекуляций, и в то же время продать ее кому попало, с молотка — недопустимо.

Новый президентский указ земли постепенно вводит землю в предмет рыночных отношений. В сельскохозяйственных предпринятиях, в которых прибыль от производства является удовлетворительной с точки зрения их финансового положения, он позволяет использовать землю для более эффективного использования/ля (конкретно в иуду использовать/ земля в качестве залога в создаваемых сегодня ипотечных банках). Это позволяет им получить кредиты, которые необходимо сельскохозяйственному производителю любой страны. Другой частью сельскохозяйственных предпринятий, АО, где экономическая ситуация по субъективным или

иным причинам оставляет желать лучшего, безусловно, введение либерального, но обязательно регулируемого государством рынка земли будет воспринято без особого восторга. Надо успокоить и тех, и других: массовой спекуляции земли в России после принятия Земельного кодекса все равно не будет.

Цена на землю прямо повлияет на эффективность того или иного сельскохозяйственного производства в конкретном регионе. Роль государства в этом вопросе должна стать ключевой. Гибкое налоговое регулирование и приоритеты в экономической политике (а наши специалисты в особенности) подкажут земледельцу, что может принести ему его земля в виде дохода. Введение земли в систему рыночных отношений однозначно должно оздоровить кредитно-финансовую систему государства. Вопрос в том, как это сделать, чтобы волки (бизнесмены) были сыты и овцы (сельскохозяйственные производители) были целы.

Большая ли крестьянину купле-продажа земли, которой его сегодня усиленно закупают? По моему убеждению, бояться вообще не следует. Главный совет — чтобы представительные органы осуществляли контроль за разумным, выгодным для крестьянина использованием земли. Тот, кто на Руси был предпринимцем и удачлив, тот еще больше преуспевает. А тот, кто надеется, что все у него проваляется по щучьему велению, вряд ли сможет надеяться на процветание...

Беседа вел
Анатолий СИДОРОВ.