

ЗАМІСТЬ ДОВІДКИ

Прикарпатська універсальна товарна біржа (ПУТБ) зареєстрована у березні 1999 року, але ще з 1992-го колектив працював разом у складі Івано-Франківської філії АТ «Українська фондова біржа». Має 22 роки досвіду з організації аукціонів та проведення біржових торгів. За весь час роботи їх організовано та проведено майже десять тисяч по всіх видах продажу, а також по всіх категоріях біржового товару. Щороку, починаючи з 2005-го, ПУТБ у числі ста найкращих підприємств України в номінації «Бездоганна репутація в бізнесі». У 2007-му біржа увійшла до числа лідерів національного бізнес-рейтингу в галузі управління фінансовими ринками (11 місце із 494 зареєстрованих в Україні бірж). Член Асоціації фахівців з нерухомості (ріелторів) України, офіційний партнер Асоціації «Земельна спілка України».

ПУТБ внесена в усі реєстри, має відповідні ліцензії та сертифікати, її представництва працюють в усіх районах Івано-Франківської області, а також у Львівській, Тернопільській та Закарпатській областях. Працівники біржі готують біржові торги з продажу державного та комунального майна, а також такого, що перебуває в податковій заставі, майна підприємств-банкрутів, безхазяйного та конфіскованого майна, благодійні аукціони, організовують та проводять земельні торги. За 15 років роботи на ринку землі їх проведено близько сотні, від чого бюджет отримав майже 50 мільйонів гривень. Але якщо раніше продаж земельних ділянок і права оренди складали 60 відсотків від загального обсягу діяльності біржі, то зараз менше 10 відсотків.



— Ми були в числі перших, хто проводив земельні торги на Прикарпатті, допомагали розробляти всю документацію, щоб організувати справу, а сьогодні нас просто викинули з цього ринку, — скаржиться голова біржової ради Олександр КОРЧМАР.

Сталося це, стверджує Олександр Федорович, із прийняттям «Порядку закупівлі послуг з виконання робіт із землеустрою, оцінки земель та визначення виконавця земельних торгів на конкурентних засадах», затвердженого наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 25.09.2012 р. № 579 (зареєстровано в Міністерстві юстиції України 26 вересня 2012 р. за № 1655/21967), який створив умови для монополізації цього ринку. Оскільки пунктом 3.2 згаданого документа встановлено, що під час обрання переможця із числа учасників конкурсу враховується кількість проданих лотів і ціна їх продажу порівняно зі стартовою.

— Таке формулювання неграмотне, недалекоглядне і однобоке! — обурюється Корчмар. — От ди-

вись, у 2012 році ми брали участь у конкурсах з відбору виконавця земельних торгів 19 разів і 17 конкурсів виграли. А вже у 2013 році, коли вступила в дію ця несправедлива норма, у 22 конкурсах лише дев'ять разів ставали переможцями. Цього року подавали заявки на проведення земельних торгів 38 разів, а виграли лише вісім. З самого початку усе підганялося під дві-три фірми в Україні, які уже мали у своєму багажі багато проданих лотів. Тепер усі конкурси на Західній Україні виграє практично одна фірма, яка, власне, нікого й не пропускає на цей ринок. Коли ми починали у 2012 році, то мали приблизно однакові показники. Але вони вирвалися вперед, бо працювали на Львівщині, масштаби і можливості якої не порівняти: площа більш ніж у півтора разу і населення майже вдвічі перевищують показники Івано-Франківщини. Нам з ними важко змагатися, а тим, хто тільки починає, взагалі ні на що розраховувати... Ми хочемо чесно працювати на цьому ринку, але за таких правил гри приречені програвати!





Олександр КОРЧМАР



Олександр АНДРУСЕНКО



Хоча, запевняє наш співбесідник, Прикарпатська універсальна товарна біржа має чимало переваг. Насамперед, комплект мобільної техніки з власним програмним забезпеченням для проведення аукціонів у будь-якому куточку України. Приміщення для проведення торгів, обладнане інформаційним табло, у разі необхідності використовується великий орендований зал. Забезпечена різногалузевими лініями зв'язку — торги можуть проводитись у режимі он-лайн. А головне — біржа надає послуги в повному обсязі, бо має своїх ліцятаторів, своє бюро експертної оцінки, відділ землевпорядкування, отже, виконує повний комплекс геодезичних, землевпорядних та землеоціночних робіт, земельний аудит. Усі працівники — з вищою освітою, чверть з них мають по дві-три фахові освіти.

— У нас висока взаємозамінність, — запевняє Олександр Корчмар. — А так працюють не всі, чимало організаторів торгів на час їх проведення винаймають землевпорядників і землеоцінювачів.

— Ми також маємо можливість авансувати витрати, — долучається до розмови директор біржі Олександр АНДРУСЕНКО. — Сьогодні, як правило, у бюджетах місцевих рад не закладають кошти на підготовку до земельних торгів. Але завдяки тому, що ми самі виконуємо всі роботи, мо-

жемо й почекати оплати. Тобто всі витрати беремо на себе, аж поки об'єкт не продасться. Варто сказати, що підготовка земельної ділянки до торгів займає тривалий час, поки пройде всі узгодження, сесію обласної чи місцевої ради. А нерідко буває, що ділянка «зависає». Це — наші ризики. Чому «зависає»? Якщо, наприклад, 140 гектарів пропонується під посіви — це привабливо, а якщо шість соток — це непривабливо. Якби ці шість соток дали під комерційну, промислову чи житлову забудову — їх би купили. Зараз популярними є ділянки комерційного призначення — невеличкі, які беруть під будівництво магазину чи якийсь інший бізнес.

— Буває, що ділянка продається через два-три роки, — додає Олександр Корчмар. — Хоча в законодавстві визначені терміни. Це, до речі, теж неправильно. У Земельному кодексі не повинна так детально розписуватися процедура. Для цього існують підзаконні акти. Так само недоречно, на нашу думку, у Земельному кодексі встановлювати комісійну винагороду виконавцеві: 5 відсотків від ціни продажу земельної ділянки або 50 відсотків від продажу права оренди. Ми пропонуємо зняти фіксовані комісійні винагороди. Одна справа — продати велику ділянку за 10 мільйонів і мати 5 відсотків (це буде сума!), і зовсім інша — продати ділянку за

100 тисяч і теж мати 5 відсотків. А робота і в першому, і у другому випадках однакова!

— На скільки ціна продажу буває більшою за стартову? — цікавимося у наших співрозмовників.

— У середньому, вдвічі, — каже Олександр Андрусенко. — Хоча бувають і неординарні випадки. От, наприклад, у Болахові в триста (!) разів виросла ціна на невеличку ділянку в центрі міста. Тут багато заробітчани, які працюють за кордоном, здебільшого в Чехії...

— Отже, що, по-вашому, треба зробити для того, щоб на земельному ринку встановити здорову конкуренцію?

— Зняти несправедливе обмеження: тобто не брати до уваги, хто більше провів торгів, а хто менше, — каже Олександр Корчмар. — Бо той, хто менше, може бути кращим за того, хто більше. Ми пропонуємо взяти за критерії відбору, по-перше, досвід роботи, по-друге, технічні можливості біржі, по-третє, забезпечення комплексного виконання робіт, по-четверте, можливість фінансування витрат і, по-п'яте, вартість послуг. Це набагато об'єктивніші показники.

Зверталися ми з цими пропозиціями і в Держземагентство, і в Міністерство аграрної політики та продовольства, і в Антимонопольний комітет.

ЗЕМЕЛЬНІ АУКЦІОНИ

— Із міністерства і агентства отримали однакові відповіді, — Олександр Федорович розкладає перед нами листи з вищих інстанцій. — Пишуть, що вони разом розробили проект наказу Мін-агрополітики до уже згадуваного Порядку, де пропонується, крім інформації про продані земельні лоти, подавати ще й відомості про досвід роботи у справі організації та проведення торгів з продажу нерухомого майна, а також встановити період, за який суб'єкти господарювання мають надавати інформацію про продані лоти, а також пропонується розширити коло суб'єктів господарювання, що можуть проводити земельні торги. Ми вважаємо це відвертою відпискою. Як збираються розширяти те «коло», якщо знову мова йде про продані лоти?

Антимонопольний комітет України, отримавши нашого листа, звернувся до Мінагрополітики і отримав уже відомі нам роз'яснення, на підставі яких зробив свої висновки: «На думку комітету, заміна критеріїв професійної якості та досвіду роботи на критерії матеріально-технічної бази суб'єкта господарювання не сприятиме підвищенню якості відбору переможців конкурсу, а, навпаки, може викликати підвищення витрат суб'єкта господарювання для зміцнення матеріальної бази та стати додатковим бар'єром до входження на даний ринок». Про що мова? Ми що, пропонуємо виключити професійні якості й досвід роботи з критеріїв відбору? А як може сильна матеріально-технічна база того, хто проводить торги, підвищити витрати суб'єкта господарювання «для зміцнення матеріальної бази»?

— Одне слово, нам сказали, що вигравати конкурси на проведення торгів будуть ті, хто вигравав їх досі, — підводить ризику Олександр Корчмар. — А ми хочемо, щоб усі мали можливість працювати на цьому ринку чесно і прозоро.

