

О.В. Піменова, асп.

## ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА РОЗВИТКУ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ВИРОБНИЧИХ ОБ'ЄДНАНЬ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

*Досліджено вплив інституційного середовища на розвиток малих форм господарювання в аграрному секторі. Визначено основні напрями розвитку інституційного середовища для селянського господарювання. Обґрунтовано важливість розвитку некомерційних виробничих об'єднань в сільському господарстві України.*

*The importance of influence an institutional environment on development of small forms of economy in Ukrainian agriculture is examined. Main directions of development of institutional environment of small forms of economy are determined. The significance of development of partnerships in Ukrainian agriculture is confirmed.*

**Ключові слова:** аграрний сектор, соціальне партнерство, партнерства, корпорації, інституційне середовище.

**Keywords:** agriculture, social partnership, partnership, corporation, institutional environment.

Розвиток підприємництва в аграрному секторі як і в інших галузях економіки залежить від інституційного середовища, як сукупності основних політичних, соціальних, економічних та юридичних умов та правил для розвитку. Специфіка сільського господарства (за статистичними даними Держкомстату України, а також країн Європи та США) полягає у тому, що більша частина виробленої основної продовольчої продукції припадає саме на мале підприємництво.

Економічна діяльність малих підприємств забезпечує надходження коштів до державного бюджету, створюються нові робочі місця в сільській місцевості, підвищується рівень життя населення. На розвиток малого підприємництва в аграрному секторі негативно впливають незбалансованість системи оподаткування, нерегульованість питань фінансування і кредитування, нерозвиненість інфраструктури аграрного ринку. За таких умов вкрай актуальним постає питання розвитку інституційного середовища форм селянського господарювання. Інституційне середовище розвитку форм селянського господарювання – це сукупність формальних і неформальних інститутів, що формують умови для раціонального і ефективного функціонування форм господарювання в сільському господарстві, структурують її і є фундаментальною передумовою ринкових перетворень.

На наш погляд, можна виділити два основні напрями розвитку інституційного середовища для забезпечення форм селянського господарювання:

- удосконалення законодавчих та нормативно-правових актів, зменшення регуляторних і адміністративних перепон для розвитку ефективних і раціональних

форм селянського господарства, реформування існуючих формальних інститутів та проведення дорадницьких, освітньо-виховних заходів серед селян, фермерів, громадськості. Головною ланкою інституційного середовища виступає саме законодавча база, на основі якої створюються інституціональні структури, а також соціально-економічні механізми їхнього функціонування. Досліджуючи трансформацію аграрного сектору Ю. М. Лопатинський зазначає, що законодавчо-нормативна база, яка має забезпечити формування ринкового інституціонального середовища, відстає від вимог часу, внаслідок чого гальмується розвиток аграрного сектору, що негативно впливає на сталий розвиток галузі та становлення аграрних інститутів;

- спільні зусилля держави, суб'єктів господарської діяльності, їх громадських об'єднань на основі соціального партнерства.

Соціальне партнерство – це система інститутів та механізмів погодження інтересів учасників виробничого процесу: робітників та роботодавців, яка заснована на рівній співпраці. В системі соціального партнерства інтереси робітників, представлені, як правило, профспілками, а інтереси роботодавців – союзами підприємців [7].

У господарстві розвинених країн соціальне партнерство представлено колективними організаційно-правовими формами, які зберігають переваги й принципи фермерського господарства та завдяки ефекту кооперації реалізують переваги великого сільськогосподарського підприємства.

Досвід розвинених країн свідчить, що найбільш раціональними та ефективними формами соціального партнерства стали партнерства та некомерційні сільськогосподарські об'єднання виробників. У Німеччині це – партнерства GbR [10] та сімейні агрооб'єднання (AG) [13].

Сімейні агрооб'єднання (Familien-AG) вважаються найбільш вдалою моделлю серед інших колективних об'єднань малого підприємства в Німеччині. Так за даними проведених досліджень Німецьким Інститутом Економіки (IW) 95% в сільському господарстві всіх підприємств Німеччини є сімейним бізнесом Familien-AG [13].

До переваг сімейних об'єднань в сільському господарстві, на нашу думку, можна віднести:

- наполегливість в роботі;
- швидка реалізація вдалих ідей підприємців;
- самозайнятість та зайнятість членів родини, забезпечення доходу родині.

В такі об'єднання об'єднуються члени родини для створення фермерського господарства.

Німецькі об'єднання громадян (GbR) передбачають об'єднання громадян-підприємців з метою спільного ведення господарської діяльності. В такі партнерства об'єднуються переважно юристи, лікарі, а також фермери. GbR – це некомерційне об'єднання громадян, тобто ця форма господарства не є суб'єктом оподаткування.

Водночас кожен підприємець, який є членом GbR має самостійно заповнювати податкову декларацію та сплачувати податки відповідно до свого виду діяльності [10]. Перевагою партнерства є те, що підприємці не підлягають подвійному оподаткуванню.

Некомерційні об'єднання підприємців активно підтримуються державою в розвинених країнах. Німецьке законодавство передбачає також можливість створення підприємцями товариства з обмеженою відповідальністю, яке регулюється законом «Про товариства з обмеженою відповідальністю» (GmbHG) [11]. Відповідно цього Закону учасники об'єднуються в дану організаційно-правову форму на підприємницьких засадах, тобто з метою отримання прибутку і є платниками податку на прибуток. Для створення товариства з обмеженою відповідальністю (GmbHG) необхідно розробити та укласти угоду учасників товариства. Угода має включати назву, місцезнаходження, види діяльності товариства, розмір уставного капіталу, мінімальний розмір якого складає 25 000 євро та розмір паїв окремих учасників в уставному капіталі товариства (§ 3 GmbHG). Наступним кроком реєстрації GmbHG є внесення в товариство мінімум половини передбаченого Законом уставного капіталу, тобто 12500 євро. При цьому кожен учасник товариства повинен внести мінімум чверть своєї долі. У випадку внесення в статутний капітал майна до моменту реєстрації товариства таке майно починає повністю належати товариству. Водночас GmbHG не є привабливою організаційно-правовою формою для німецьких фермерів, оскільки вона передбачає, з одного боку, наявність достатньо високого уставного капіталу для старту, а з іншого – об'єднання акціонерів на підприємницьких засадах. Це означає що при виборі зазначеної форми фермери мають сплачувати податки і як фермери, і як акціонери. Тому німецькі фермери об'єднуються в некомерційні об'єднання, де кожен учасник сплачує податки самостійно в залежності від отриманого прибутку. GmbHG створюють найчастіше тоді, коли господарська діяльність має виконуватись не безпосередньо засновниками, а найманцями. Створення ж GbR та Familien-AG передбачає власну трудову участь всіх засновників. Це і принциповою відмінністю GmbHG (ТОВ) та об'єднаннями GbR та Familien-AG.

Отже, партнерства – це некомерційні об'єднання виробників сільськогосподарської продукції з метою спільного ведення господарської діяльності. Держава, підтримуючи діяльність таких партнерств, створює можливості для розвитку підприємництва шляхом звільнення від подвійного оподаткування підприємців, які є членами таких об'єднань. Тобто кожен підприємець сплачує податки особисто, а не такі господарства переважно створюються власниками фермерських господарств. Для прикладу розглянемо ще S- та C-корпорації та партнерства США [12].

Партнерства (Partnership) в США поділяються на два основні види:

- повні партнерства (General Partnership);
- партнерства з обмеженою відповідальністю (Limited Liability Partnership);

Повні партнерства (GP) передбачають об'єднання двох та більше осіб. В таких партнерствах всі партнери однаково та повністю відповідають за позики та облігації

партнерства. Закон не передбачає додаткових угод між партнерами і навіть внутрішньої партнерської угоди окрім трудових угод. Якщо назва повного партнерства містить прізвище одного із партнерів, то в такому випадку партнерство не може бути зареєстроване. Повне партнерство є юридичною особою та оподатковується згідно закону як партнерство, тобто кожен член має заповнювати декларацію та сплачувати податки самостійно відповідно до наявності власного майна та особистих доходів.

Партнерства з обмеженою відповідальністю (LLP) дужі схожі на повні партнерства, але мають деякі відмінності. Всі партнери є повними партнерами (тобто нема партнерів з обмеженою відповідальністю), але їх відповідальність обмежується відповідно до акцій, які вони вклали. Їх власне майно не підлягає додатковій відповідальності.

Партнерства з обмеженою відповідальністю поділяються на такі види:

- обмежені партнерства (LP – Limited Partnership);
- обмежені партнерства з обмеженою відповідальністю (LLLP – Limited Liability Limited Partnership);
- товариства з обмеженою відповідальністю (LLC – Limited Liability Company).

Обмежені партнерства (LP) передбачають об'єднання двох та більше осіб, як партнерів. До складу такого партнерства можуть входити представники як повного так і обмеженого партнерства. Повні партнери – це такі партнери, які відповідають за позики та облигації партнерства власним майном та своєю часткою в партнерстві на відміну від обмежених партнерів, які відповідають тільки своєю часткою в партнерстві. Згідно закону Обмежене партнерство (LP) є юридичною особою та оподатковується на засадах партнерства, тобто кожен партнер заповнює та подає особисто податкову декларацію і сплачує податок на прибуток відповідно до отриманих прибутків.

Обмежені партнерства з обмеженою відповідальністю (LLLP) передбачають об'єднання двох та більше осіб. Такий тип партнерства передбачає наявність як повних, так і обмежених партнерів, які не відповідають за зобов'язання партнерства власним майном та своєю часткою в партнерстві. LLLP є юридичною особою і також оподатковується на засадах партнерства.

Товариства з обмеженою відповідальністю (LLC). Це відносно новий тип партнерства для США. Достатньо навіть однієї особи для того, щоб зареєструвати таке товариство. Товариство з обмеженою відповідальністю оподатковується як партнерство, безпосередньо як S-корпорація. Такі товариства можуть мати як членів так і менеджерів. Члени партнерства можуть обрати директора, який буде здійснювати управління компанією. В деяких штатах, таких як Аляска, Арізона, Делевар, Невада, Нью Джерсі, Південна Декота, Техас, Вірджинія та Вайомінг передбачено додатковий рівень захисту майна партнерів.

Як зазначалось вище, головною особливістю партнерств є те, що вони не платять податків на прибуток. Всі доходи та витрати, відсотки на капітал, кредитні

зобов'язання розподіляються між партнерами в залежності від їх частки. Хоча всі партнери повинні заповнювати та подавати податкову декларацію «Форма 1065» щороку до 15 квітня.

Перевагою таких партнерств є те, що партнери є власниками акцій, які підтверджують їх право власності та їх частку в партнерстві. Ці акції можуть бути продані, подаровані або передані в спадщину.

Недоліком партнерств, на думку американських вчених таких як Гері А. Хачфелд та Девід Б. Бау, є недосконалість організаційної структури, оскільки смерть або вихід одного з партнерів серйозно впливає на структуру роботи партнерства, яка налагоджується тільки тоді коли перепідписуються всі партнерські угоди.

Закони, які регулюють податкові зобов'язання партнерів подібні до законів, які регулюють податкові зобов'язання фізичних осіб. Партнери є самозайнятими особами і тому мають особисто сплачувати податки відповідно до своєї частки загального прибутку партнерства. На партнерів не розповсюджується пільговий податковий режим, який включає додаткові пільги серед яких: страхування життя, медичне страхування, соціальне забезпечення (житло, їжа) тощо як, наприклад, в С-корпорації.

В США існують інші некомерційні об'єднання громадян – корпорації, які за своєю структурою подібні до партнерств. В сільському господарстві існують два види корпорацій, в які можуть об'єднуватись фермери: S-корпорації та C-корпорації.

**S-корпорації.** Префікс «S» походить від англ. «Social» тобто соціальний, що в перекладі на українську мову означає соціальні корпорації. S-корпорації реєструються державним секретарем і держава гарантує фермерам, які об'єднуються в S-корпорації високий рівень соціального захисту. S-корпорації оподатковуються як «вторинні особи», тобто такі юридичні особи прибуток яких розподіляється серед членів корпорації. Саме це і є найбільшою перевагою S-корпорацій, оскільки отриманий прибуток не підлягає подвійному оподаткуванню, тобто кожен член S-корпорації особисто заповнює та подає декларацію на прибуток і сплачує податки відповідно до частки отриманого прибутку. S-корпорація як юридична особа не сплачує податок на прибуток. Активи внесені у корпорацію не оподатковуються [12].

**C-корпорації.** Префікс «C» походить від англ. «Commercial» тобто комерційний, що в перекладі на українську мову означає комерційні корпорації. Але незважаючи на те, що зазначений вид корпорації називається комерційний, він відрізняється високим рівнем соціального захисту на відміну від приватних підприємств, оскільки C-корпорації мають багато податкових пільг. Водночас, на відміну від S-корпорацій C-корпорації підлягають подвійному оподаткуванню. Тобто і прибуток який отримує корпорація і дивіденди, які отримують акціонери оподатковуються.

Однаковим в S - та C - корпораціях є те, що акціонери мають укласти трудову угоду з корпорацією. Корпорації складаються із власників, які називаються акціонерами. Акціонери є основою прийняття рішень в корпорації. Рішення приймаються більшістю голосів. Акціонери, які мають 51% статутного капіталу і більше мають контрольний пакет акцій і перевагу в прийнятті рішень.

З моменту створення корпорації всі члени її вважаються самозайнятими. Корпорація повинна мати свою власну назву та рахунок в банку. S - та C – корпорації сприяють розвитку малого бізнесу в сільському господарстві, сприяють ефективному господарюванню фермерів хоча і мають як переваги так і недоліки, що відображено в табл. 1.

Таблиця 1. Основні переваги та недоліки співпраці сільгоспвиробників з S-та C-корпораціями

Переваги співпраці	Недоліки співпраці
<ul style="list-style-type: none"> <li>- спрощена процедура передачі акцій. Акціонери можуть передавати, купувати акції, або передавати їх у спадок. Переважна кількість акціонерів передають до 49% акцій, які знаходяться в обігу без втрати контролю над бізнесом;</li> <li>- корпорація може легко приймати нерухомість в якості активів, що спрощує процедуру оцінки акцій в порівнянні з особистими активами фермерів;</li> <li>- податки, які сплачують фермери як самозайняті можуть бути зменшені в залежності від структури корпорації. Наприклад, фермер, як член корпорації, сплачує соціальний податок тільки з заробітку, який він отримує;</li> <li>- продовольчі продукти та забезпечення житлом для членів C-корпорації включається до нестрахованого мінімуму корпорації, тому члени не сплачують особисто податок на прибуток по цій статті. Якщо житло знаходиться безпосередньо на фермі і є місцем праці, в такому випадку знижується ціна оплати на опалення, електрики тощо;</li> <li>- додаткові пільги для членів C-корпорації серед яких: страхування здоров'я, страхування від нещасного випадку, страхування життя до \$50 000;</li> <li>- членам корпорації гарантується стабільність, певні доходи, соціальний захист, а також найважливішим є те, що фермери можуть продовжувати свій бізнес в корпорації поколіннями.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- вхід до корпорації, як правило, не оподатковується, але для того щоб вийти необхідно сплатити певні податки, що стимулює фермерів входити до корпорації тільки з метою довготривалої співпраці;</li> <li>- хоча C-корпорація це – прибуткова організація, але вона не може збільшувати кількість акції, тільки заробітки та доходи своїх членів.</li> <li>- корпорації мають певні встановлені внутрішні правила серед яких: корпоративні зустрічі, заповнення податкової декларації на корпоративний прибуток, квартальна податкова оцінка є часткою корпоративного життя. Дотримуючись законодавства та правил зберігається час та гроші її членів;</li> <li>- деякі акціонери не впливають на корпоративний бізнес взагалі. До таких акціонерів переважно відносяться спадкоємці фермерів, які отримують дивіденди. Найчастіше їх акції не генерують прибутку і тому не мають практичного значення.</li> <li>- корпоративна власність виключає дома, щоб уникнути випадку отримання прибутку з продажу власної резиденції;</li> <li>- корпоративна власність іноді обмежує особисту незалежність з приводу власності;</li> <li>- бувають труднощі з отриманням пенсії акціонерам від корпорації відкритого типу, особливо у випадках якщо пенсіонер не брав майно в оренду у корпорації, вийшов з корпорації та не отримував дивіденди від корпорації.</li> </ul>

*Джерело: складено автором за даними: [12].*

Іноземний досвід свідчить, що саме на засадах партнерства сільгоспвиробників і держави успішно працює малий бізнес в сільському господарстві, розвиваються виробничі сільськогосподарські кооперативи, підвищується рівень життя сільських мешканців. На нашу думку, розвиток некомерційних виробничих структур в аграрному секторі України таких як партнерства та S- корпорації США та співпраця їх з державою на засадах партнерства сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектора.

### Література

1. Господарський кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. Станом на 25 серп. 2009р.: – К.: Паливода А. В., 2009. – 192с.
2. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію». [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=469%2F97-%E2%F0>
3. Закон України «Про особисте селянське господарство». Земельне законодавство України. – К.: Істина, 2010. – 342 с.
4. Земельний кодекс України. – К.: Видавничий дім «Скіф», 2008. – 96 с.
5. Лобызенкова В. А. Институционализация объединений малого предпринимательства как условие развития социального партнерства. : дис... канд.. социолог. наук: 22.00.04/ Лобызенкова Вера Александровна. – Пенза, 2010. – 152 с.
6. Сайт державної служби статистики України. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
7. Сайт свободной инциклопедии «Википедия». [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org>
8. Свиноус І. В. Економічні аспекти виробництва продукції свинарства в господарствах населення / І.В. Свиноус, О. А. Стус – електронний ресурс: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnau/2009\\_141/09siv.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2009_141/09siv.pdf)
9. Forbes: економічний журнал/ засн. ТОВ «Видавничий дім «Український Медіа Холдинг». – К.: Юнівест Принт, 2011, серпень. – 112с.
10. Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR): Gründung und Steuern. [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://www.hk24.de/recht\\_und\\_fair\\_play/steuerrecht/steuerexi\\_ordner/366794/Gesellschaft\\_buergerlichen\\_Rechts\\_Gruendung\\_und\\_Steuern.html#6](http://www.hk24.de/recht_und_fair_play/steuerrecht/steuerexi_ordner/366794/Gesellschaft_buergerlichen_Rechts_Gruendung_und_Steuern.html#6) 11.
11. Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbHG). [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.gesetze-im-internet.de/gmbhg/index.html>
12. Gary A. Hachfeld, David B. Bau, C. Robert Holcomb. Utilizing Partnerships & Corporations to Transfer Farm Assets [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.extension.umn.edu/distribution/businessmanagement/components/M1177-3.pdf>
13. Erfolgsmodell Familien AG. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.derwesten.de/wirtschaft/erfolgsmodell-familien-ag-id1319224.html>
14. Ю.М. Лопатинський. Трансформація аграрного сектора: інституційні засади. – Чернівці: Рута, 2006. – 344 с.