

РЕАЛІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА НА СЕЛІ



Дослідження проводилося у 8 областях — Дніпропетровській, Полтавській, Сумській, Київській, Чернігівській, Одеській, Тернопільській та Львівській.

Загальну вибірку опитаних становлять 150 респондентів. Серед них — 30 представників сільгосп підприємств, 60 дрібних землевласників-орендодавців, 30 сільських голів, 30 представників районних і обласних органів влади.

З числа сільгоспвиробників було сформовано 3 групи орендарів за розмірами землекористування. Першу становили фермерські господарства і невеликі сільгосп підприємства, які обробляють до 1 тис. га землі. Другу — сільгосп підприємства середнього розміру. Кожне з них господарює на земельній площі в 1-5 тис. га. До третьої групи ввійшли більші сільськогосподарські підприємства: у кожного з них понад 10 тис. га землі.

Слід відмітити, що опитувалися саме ті виробники, які мають досвід співпраці і підтримки сільських громад.

Опитані орендарі сільськогосподарських земель загалом вважають, що встановлення соціально-економічного партнерства є важливим для доброзичливих стосунків з громадою, довгострокових орендних відносин і відповідального землекористування. Вони усвідомлюють, що без цього в нинішніх умовах надто складно планувати довго-

строків інвестиції у сільськогосподарське виробництво.

Соціально-економічний розвиток сільських територій значною мірою залежить від налагодження ефективного соціально-економічного партнерства в аграрній сфері, яке є формою взаємодії сільгоспвиробників, землевласників і сільської громади для реалізації інтересів сторін та підтримки сільського розвитку на основі рівноправності, взаємної поваги і взаємної вигоди.

Саме узагальнення існуючого в Україні досвіду створення і функціонування соціально-економічного партнерства, визначення найкращих практик та напрацювання відповідних рекомендацій стали головними цілями дослідження, яке на замовлення Проекту USAID «АгроІнвест» провів Міжнародний благодійний фонд «Добробут громад». Про його результати розповідає фахівець з питань аграрної та земельної політики Проекту «АгроІнвест» Олександр МУЛЯР.

строків інвестиції у сільськогосподарське виробництво.

Разом з тим, дослідження довело, що відносини, що складаються між орендарями та сільськими громадами, переважно залежать від бажання та можливостей виробників і в значно меншій мірі — від громади. Вплив сільських громад на формування і функціонування взаємовідносин із виробниками є обмеженим здебільшого через недостатній рівень самоорганізації, лідерства та відповідного законодавчого забезпечення.

Соціально-економічне партнерство його учасниками переважно сприймається спрощено — у вигляді допомоги та благодійництва. Тож культура соціально-економічного партнерства ще потребує свого формування. Розвиток соціально-економічного партнерства на селі гальмує також відсутність відповідного законодавства.

Основним мотивом орендарів, який спонукає їх до співпраці, є необхідність підтримувати довгострокові орендні відносини з членами сільських громад. Про це повідомили 65,6 % опитаних сільськогосподарських виробників. Створення належних умов для жителів села, які працюють в даному господарстві, також підштовхують сільгоспвиробників до встановлення соціально-економічного партнерства. На цьому наголосила половина з них.

Слід зазначити, що чимало керівників або власників господарств проживають у селах. Тому нормальні стосунки з односельцями для них досить важливі. У цьому зізналося 43,8% наших респондентів, які безпосередньо працюють на землі. А 28% сказали, що таким чином вони хочуть уникнути будь-яких конфліктів з громадами, бо це може зашкодити їхньому бізнесу.

Члени громад зазначили, що плідна співпраця з орендарями формує відчуття довіри до них і додає впевненості у завтрашньому дні. Це багато важить для них, адже в сільській місцевості вкрай важко знайти роботу. Тому члени громад намагаються всіляко підтримувати тих сільгоспвиробників, які створюють нові робочі місця, інвестують у поліпшення сільської інфраструктури. Важливим для них також є питання щодо збереження родючості землі, яку вони здають в оренду.

Результати дослідження доводять, що переважно допомога орендарів сільським громадам надається час од часу. Тобто вона не має системного характеру. Найчастіше підтримка надається проведенню культурно-освітніх заходів. На це вказали 78% опитаних нами орендарів і 62% представників сільських громад. Серед пріоритетів соціально-економічного партнерства також підтримка шкіл (відповідно 69% і 66%), підтримка дитячих садків (75% і 52%), будівництво або ремонт доріг (69% і 51%).

На важливості допомоги в закупівлі ресурсів для особистих селянських господарств (ОСГ) наголошували 38% орендарів і 31% представників сільських громад. Також 16% і 10% представників цих цільових аудиторій зазначили, що вкрай важливо посприяти ОСГ у збуті вирощеної ними продукції.

Показовими є цифри щодо ініціювання партнерства. Згідно з результатами опитування лише 12% сільгоспвиробників назвали сільські громади ініціаторами партнерства. Більше половини представників сільських громад впевнені, що його започатковує сільський голова. Разом з тим, 46% сільгоспвиробників вважають, що саме вони підштовхують сільські громади до співпраці. Цю думку не поділяє жоден сільський голова. З баченням сільгоспви-

робників у цьому питанні солідаризується лише 8% членів сільських громад.

Орендарі (серед дрібних — 70%, серед середніх — 83%, серед великих — всі одногосно) зазначили, що започаткування та ефективність соціально-економічного партнерства, в першу чергу, залежить від громади села. Водночас чверть представників сільських громад нарікає на роз'єднаність, яка спостерігається в їхньому середовищі. І це, на їхню думку, заважає розвитку соціально-економічного партнерства.

Ані члени громад, ані представники сільгоспідприємств не вбачають районних або обласних держадміністрацій серед ініціаторів партнерства. Хоча 13,3% опитаних нами представників органів влади впевнені, що саме з їхньої подачі започатковуються тісні соціально-економічні стосунки між сільгоспвиробниками та сільськими громадами.

У більшості випадків співпраця сільгоспвиробників і сільських громад документально не оформляється. Найчастіше документальне оформлення співробітництва спостерігається у групі великих господарств (50%), у невеликих та середніх за розміром цей показник значно менший — він становить лише 30% та 17% відповідно.

Що змушує сторони відмовлятися від офіційного оформлення співпраці? Ми отримали відповідь і на це запитання. Учасники дослідження послалися на високу вірогідність того, що сторони з об'єктивних причин не завжди можуть виконувати взяті на себе зобов'язання. Візьмемо до уваги нинішню економічну скруту. Вона змусила багатьох сільгоспвиробників затягти паски.

Є й інша вагома причина. Сільгоспвиробники побоюються

перевірок контролюючих органів. Справа у тому, що фіскальні органи не завжди зважають на соціальний аспект діяльності сільгоспідприємств і тому можуть кваліфікувати його як ухиляння від повної сплати податків.

Сільські голови мають свої перестороги, особливо зараз, коли корупції оголошено війну. В умовах законодавчої невизначеності суті та значення соціально-економічного партнерства, за бажання, їх можна звинуватити в корупційних діях.

Невеликі і середні сільгоспідприємства у переважній більшості, а це 80% і 83,3% відповідно, попередньо не планують допомогу. Вони надають її сільським громадам спонтанно, виходячи з власних фінансових можливостей. Зовсім інша ситуація у великих сільгоспідприємствах: 40% з них щорічно розробляють програми соціально-економічного партнерства і суми, яких потребує їх реалізація, заносять до власних бюджетів. 76,7% опитаних сільських голів стверджують, що громади беруть участь у плануванні соціально-економічного партнерства, але лише 33,7% членів громад погоджуються з таким їхнім твердженням.

Якщо говорити про рівень допомоги, яка надається в рамках соціально-економічного партнерства, то невеликі сільгоспідприємства з розрахунку на 1 га орендованої ними землі в середньому спрямовують на розвиток сільських громад 259 грн, середні підприємства — 114 грн, великі, в тому числі й агрохолдинги, — 55 грн.

Ці дані отримані в рамках досить обмеженої вибірки, до якої входили господарства, що дійсно співпрацюють з сільськими громадами. Тому ці дані не можуть вважатися репрезентативними, але вони достатньою мірою відображають певні особливості співпраці.

Який виробник вважається найбажанішим для сільської громади, і яка громада є найприйнятнішою для відповідального виробника? Це питання проаналізовано як в рамках опитування, так і під час проведення низки фокусних обговорень. Скажу відверто — отримані результати нас не здивували. Згідно з ними, ідеальним в плані співпраці вважається сільгосп-підприємство, зареєстроване в районі, в якому здійснює свою господарську діяльність. Воно має наповнювати місцевий бюджет своїми податками. Ще одна особливість — власник цього підприємства мусить проживати на території села або району. Це посилює його відповідальність за співпрацю з сільською громадою, змушує його цікавитися життям села, особисто комунікувати з людьми. Таке сільгосп-підприємство має на законних підставах обробляти землю, створювати нові робочі місця.

Тепер як має виглядати портрет ідеальної сільської громади. На думку сільгоспвиробників, вона повинна бути згуртованою, мати чітке бачення наявних потреб, стратегічний план розвитку на 5-10 років. Бажано, щоб у таких громадах функціонували громадські організації, обслуговуючі кооперативи, створювалися необхідні умови для розвитку малого та середнього бізнесу з метою формування дієвих партнерств для сільського розвитку. Велике значення надається професійній підготовці, лідерським якостям та чесності сільських голів і тих їхніх односельців, які суттєво впливають на ухвалення колективних рішень.

За результатами опитування, запровадження обов'язкових соціальних платежів сільгоспвиробників, розмір яких встановлюється як частка нормативно-грошової вартості орендованої землі, підтримує 93% опитаних

сільських голів, 80% представників обласних і районних органів влади та 40% сільгоспвиробників. При цьому приблизно 60% сільгоспвиробників переконані, що рівень та форма допомоги селу мають визначатися самими сільгосп-підприємствами без законодавчого запровадження додаткового їх оподаткування.

Кожна сторона має свої вагомі аргументи. Наприклад, прибічники запровадження гарантованого надходження додаткових коштів на рахунок сільських рад вважають, що, завдячуючи такому підходу, їхні села отримають достатньо вагому підтримку, а відтак і поштовх до розвитку. Сільським головам не доведеться бути вічними прохачами: вони отримають додатковий ресурс для вирішення тих чи інших питань життєдіяльності громад.

Висловлювалися достатньо вагомі аргументи і на користь функціонування саме рівноправного партнерства. Так, значна частка представників громад незадоволена руйнуванням сільських доріг великогабаритними вантажними автомобілями та небажанням орендарів їх поновлювати, підтримувати в належному стані. Значною проблемою залишається надмірне застосування орендарями хімічних засобів захисту рослин без попередження мешканців села та у безпосередній близькості до їхніх помешкань. Чимало нарікань висловлюється на адресу сільгоспвиробників щодо надмірного виснаження ґрунтів на орендованих ними землях. Разом з тим, позитивні приклади сприяння зайнятості на селі, підтримки особистих селянських господарств, інших видів господарської діяльності, розвитку інфраструктури села відбуваються завдяки діалогу і партнерству.

Тож, як показує практика, якщо є дві сторони процесу, вони мають домовлятися між собою.

Але це можливе за умови рівноправності, а також готовності до компромісу. Того самого компромісу, який дозволить врахувати інтереси один одного. Отже, не варто протиставляти обов'язкові соціальні платежі розвитку партнерства. Їх можливе запровадження, безперечно, сприятиме наповненню бюджету сільських рад, однак це не позбавить необхідності розвитку ініціатив і соціально-економічного партнерства за лідерства громад.

Ще додам, що за умови долучення громад до розпорядження нинішніми сільськогосподарськими землями державної власності роль соціально-економічного партнерства лише зростатиме, адже громада отримує серйозну можливість вести рівноправний діалог з агробізнесом з урахуванням її потреб та інтересів.

З результатами дослідження ми виокремили головні наявні моделі соціально-економічного партнерства. Вони доволі добре зарекомендували себе з погляду їх оформлення і тому пропонуються для застосування. Понад усе йдеться про доцільність укладання кількох видів угод про соціально-економічне партнерство, про запровадження комунального комерційного підприємства та про запровадження благодійного фонду.

Також ми пропонуємо запровадити пілотні проекти соціально-економічного партнерства з метою поширення найкращих практик. Окремі рекомендації стосуються посилення ролі сільських громад, необхідності планування їх розвитку на тривалий час тощо.

Головне нам всім зрозуміти одну просту річ — соціально-економічне партнерство дає змогу його учасникам вижити в нинішніх непростих умовах і створювати передумови для успішного функціонування в майбутньому.