

банку. Такий банк, що називається депозитарієм, відповідає за будь-які втрати і зобов'язаний повідомляти Управлінню з надзору над Пенсійними Фондами про всі порушення. Також нестрашним є і можливе банкрутство ППТ – в такому випадку управління грошовим фондом бере на себе банк-депозитарій, який передає нагромаджені внески іншому пенсійному товариству.

З метою гарантії безпеки також чітко визначено максимальні розміри інвестицій ППТ. Так, пенсійне товариство може інвестувати:

- до 7,5 % активів – у рекомендаційні свідоцтва для бюджету та пенсіонерів;
- до 20 % активів – у банківські депозити і банківські цінні папери;
- до 40 % активів – в акції, які котуються на біржі;
- до 10 % активів – в акції, що не котуються на біржі, але допущені до публічного обігу;
- до 10 % активів – в акції Інвестиційних Національних Фондів;
- до 10 % активів – в інвестиційні сертифікати, що емітуються інвестиційними фондами;
- до 15 % активів – участь в інвестиційних фондах;
- до 15 % активів – у комунальні облігації, допущені до публічного обігу;
- до 5 % активів – в комунальні облігації, недопущені до публічного обігу;
- до 10 % активів – у цілком забезпечені облігації, що емітуються іншими установами і допущені до публічного обігу. Якщо ці папери не виявились в публічному обігу, то ліміт становить тільки 5 %;
- до 5 % активів – у облігації підприємств, акції яких котуються на біржі;
- без обмежень фонди можуть інвестувати в казначейські зобов'язання.

Контроль над фондами здійснює Управління надзору над Пенсійними Фондами (УНПФ – UNFE). ППТ зобов'язані звітувати про свою діяльність. Якщо страхувальник незадоволений результатами діяльності свого пенсійного товариства, то він може передати свої кошти іншому ППТ. Участь у третьому рівні реформованої системи є необов'язковою. Однак варто подумати про додаткове забезпечення свого майбутнього.

Виплати, що будуть здійснюватись в рамках обов'язкових рівнів (реформований ФСС і ППТ) повинні забезпечити засоби до існування майбутнім пенсіонерам. Така пенсія становить близько половини засобів, які отримувались до пенсії. Тому варто подумати і про третій рівень.

Додаткове забезпечення обирається з розрахунку власних потреб і можливостей – це є головна ознака III рівня. У будь-який момент можна розпочати заощадження. Самостійно визначаються також величина внесків та умови майбутніх виплат. Це може бути рента, що виплачується періодично певний проміжок часу, пожиттєва рента або навіть одноразова виплата усього капіталу. Умови треба визначити з обраною страховою компанією.

Особливої уваги на III рівні заслуговують працюючі пенсійні програми (ППП), які можуть бути утворені в межах організації для працівників.

ППП повинні виконувати певні вимоги, визначені з серпня 1997 року:

- однаковий доступ до участі в програмі для всіх працівників, що виконують зазначені працедавцем критерії;
- можливість розпочати програму щонайменше половині працівників;
- плата за 1 особу не може перевищувати 7 % середнього доходу осіб, що беруть участь в програмі;
- виплата забезпечення не може розпочатись до настання 60-річчя застрахованого.

Нагромаджені в рамках ППП кошти можуть бути передані до страхових компаній, що здійснюють страхування життя, до взаємних страхових компаній, пенсійного фонду або до інвестиційного фонду (трастового).

ППП є вигідним з точки зору податкового питання – внески не враховуються при визначенні обов'язкових внесків на соціальне страхування (I і II рівень). Ті, хто не має змоги взяти участь у ППП, повинен подумати про поліс страхування життя в страховій компанії. Такий внесок оподатковується, зате майбутня пенсія звільнена від податків (на відміну від I і II рівнів).

Звичайно, нова пенсійна система не позбавлена своїх складностей і недоліків, але вона безперечно є значно прогресивнішою порівняно зі старою. Спільне історичне минуле та географічне положення робить надзвичайно корисним польський досвід для України.

УДК:334.012.6

Аспір. І.З. Саврас¹² – Львівський НУ ім. Івана Франка

ВЕЛИКА ПРИВАТИЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА НАСЛІДКИ

Виділено особливості проведення великої приватизації в Україні. З'ясовано позитивні та негативні наслідки приватизаційного процесу в економічному та фінансовому аспекті.

Ключові слова: велика приватизація, великі підприємства, сертифікатна приватизація, програма приватизації.

Doctorate I.Z. Savras – L'viv NU Ivan Franko's name

Big privatization in Ukraine: special features and results

The special features of the process of the big privatization in Ukraine are shown. Advantages and drawbacks of the privatization in the economical and financial aspects are elucidated.

Keywords: big privatization; big enterprisers; certificate privatization; program of the privatization.

Становлення ринкової економіки можливе лише за умови існування різних форм власності на засоби виробництва. Докорінна зміна відносин власності та соціально-економічного ладу не можлива без приватизації, яка має вирішальний вплив на підвищення ефективності національної економіки, конкурентоспроможності вітчизняного підприємництва. Приватизація є одним з перших проявів реформування економіки країни в напрямку від планового типу до ринкового. Якщо малу приватизацію можна порівняти з поточним ремонтом обладнання, то велику приватизацію – з капітальним ремонтом, при якому оновлюються основні вузли. Велика приватизація є довготривалим та складним процесом, який вимагає формування конкурентного середовища, запровадження бюджетного обмеження, вдосконалення законодавства, добре відлагодженої системи прийняття рішень тощо.

¹ кафедра банківського і страхового бізнесу Львівського НУ ім. Івана Франка

² Наук. керівник: проф. С.К. Реверчук, д-р екон. наук – Львівський НУ ім. Івана Франка

Проблеми приватизації досить часто привертають увагу українських учених. Проте більшість з них аналізують приватизаційний процес загалом або ж зосереджують увагу на особливостях проведення малої приватизації. Цікаві матеріали досліджень знаходимо у працях В. Ларцева (виділив основні етапи вітчизняної приватизації), С. Ледомська, В. Ларцев (провели підсумки сертифікатної приватизації в Україні (1995-2000 рр.), Д. Богиня, Д. Волинський (дослідили соціально-економічні аспекти великої приватизації), В.І. Павлов, І.В. Кривов'язюк (з'ясував цілі, завдання, особливості приватизації державних підприємств) та ін.

Метою нашого дослідження є з'ясувати позитивні і негативні моменти здійснення великої приватизації в Україні. Для досягнення цієї мети основними завданнями статті є: виділити особливості проведення великої приватизації в Україні; проаналізувати позитивні та негативні наслідки приватизаційного процесу.

Формування великого бізнесу в Україні відбувалося в умовах спотвореного процесу приватизації. У західних країнах метою приватизації було підвищення ефективності існуючої системи змішаної економіки. Приватизація ж в Україні мала вирішити відразу складну проблему – роздержавлення монопольної власності та створення такої її структури, яка б відповідала ринковій економіці. Досвід переходу від командно-адміністративної економіки до ринкової був дуже незначний, тому постала проблема вибору моделі приватизації. Провести класичну приватизацію шляхом продажу державного майна на ринку нерухомості та фондовому ринку було неможливо та недоцільно, зважаючи на реалії соціально-політичної та економічної ситуації у 1991-1992 рр. після тривалих дискусій була вибрана модель ваучерної приватизації, яку вважали найбільш оптимальною за існуючих умов.

Приватизація в Україні проводилася в нестабільній економіці, де стара політична і господарська еліти намагалися створити штучні псевдоринкові структури, зберігши та зміцнивши тим самим свою колишню владу. Основною метою приватизації на її перших етапах було максимально швидке створення "критичної маси" недержавної власності у виробничому секторі економіки, щоб позбавити державу монополії та передати частину економічної влади недержавному капіталу. На шляху приватизації було чимало труднощів ідеологічного, політичного і соціально-економічного характеру.

Світова практика показує, що велика приватизація здійснюється після закінчення малої приватизації, яка дає можливість нагромадити капітал для купівлі великих об'єктів. Велика приватизація в Україні здійснювалася поряд з процесами малої приватизації, яка за даними Фонду державного майна України (ФДМУ) на початок 1997 року практично завершилася, але продовжується до сьогодні. Причому на початку приватизаційного процесу були продані не збиткові великі підприємства, а ті, що в існуючих умовах були ще відносно прибутковими і могли функціонувати. Так, серед перших великих об'єктів державної власності, які були приватизовані, можна виділити: "Укррїчфлот", Одеський м'ясокомбінат, Тростянецька шоколадна фабрика "Україна", ЗАТ "Кіспо", Одеська кондитерська фабрика тощо [1, ст. 73].

У чинному законодавстві, що стосується великої приватизації, мали місце суперечливі моменти. З одного боку, метою великої приватизації є вилучення якнайбільше грошей від продажу державних об'єктів для покриття дефіциту державного бюджету, але з іншого боку, безплатна сертифікатна приватизація, яка здійснювалася протягом 1995-2000 рр. не забезпечувала таких надходжень, а натомість спричинила продаж державного майна за викидними цінами, падіння виробництва, прискорення процесу первісного нагромадження капіталу та інші негативні наслідки. Проте сертифікатна приватизація була неминучою, зважаючи на відсутність відповідної ринкової інфраструктури, приватного капіталу, невідповідності підприємств до цього процесу, що стало перешкодою для використання конкурентних способів приватизації.

Основними завданнями великої приватизації є: підвищення ефективності виробництва, боротьба з монополізмом, створення конкурентного середовища, боротьба з бюрократизмом, отримання коштів для вирішення науково-технічних та соціальних проблем, зниження соціальної напруженості в країні та ін. Згідно з чинним законодавством, об'єктами середньої та великої приватизації є:

- об'єкти групи В, де вартість основних фондів яких становить від 1 млн. грн. до 170 млн. грн.;
- об'єкти групи Г, де вартість основних фондів яких перевищує 170 млн. грн., а також підприємства (незалежно від вартості основних фондів), що займають монопольне становище на ринку, об'єкти ВПК і об'єкти, котрі приватизовуються із залученням іноземних інвестицій за міжнародними договорами України.

Класичними етапами великої приватизації є наступні: передприватизаційний етап, власне приватизація та післяприватизаційний етап. Кожен з цих етапів передбачає певну систему заходів, які спрямовані на досягнення максимального ефекту від зміни форми власності об'єкту приватизації. Приватизація в Україні розпочалася стихійно, практично без попередньої підготовки підприємств до цього процесу. Це й стало однією з причин низької ефективності у роботі підприємств у післяприватизаційний період.

Приватизація є першим кроком на шляху до ринкової, соціально орієнтованої економіки. Для кожного етапу ринкових перетворень характерні свої фінансові умови та особливості, що зумовлюють необхідність вибору різних форм приватизації. У 1992-1995 рр. в Україні розпочато змішану (грошово-сертифікатну) форму приватизації, яка передбачала певне пропорційне співставлення між платною і безплатною приватизацією, враховуючи наявні економічні умови та поєднання інтересів держави, юридичних і фізичних осіб.

В ході аналізу виявлено, що застосування неконкурентних способів приватизації привело до того, що вартість приватизованих великих підприємств не відповідала їх фактичній ринковій вартості, тобто вони продавалися за безцінь. І, хоча приватизація здійснювалася шляхом викупу за мінімальними цінами, у вітчизняних покупців все одно виникали труднощі, пов'язані з пошуком внутрішніх грошових резервів, зважаючи на незначні власні нагромадження та нерозвиненість ринку фінансового капіталу. Обсяги внутрішнього фінансування не відповідали потребам ринку, тому були необхідні додаткові надходження капіталу як із зовнішніх джерел (залучення іно-

земних інвестицій, одержання позик), так і з внутрішніх джерел (державні позики, кредити банків і позабанківських фінансово-кредитних інститутів). Система правового регулювання відносин перешкоджала прагненню нових великих інвесторів отримати доступ до приватизації державного майна. Банківські заклади не ризикували займатися догостроковим кредитуванням підприємств, оскільки за умов економічної нестабільності це загрожує фінансовим дисбалансом і банкрутством.

Крім цього, зайнявши панівне становище серед інших способів приватизації викуп орендованого майна виявив й інші свої недоліки: відсутність ефективного власника, приватизаційна "дискримінація" громадян, які не були зайняті у сфері матеріального виробництва, неефективність менеджменту, відсутність достатнього власного капіталу орендарів для подальшої активізації їх діяльності тощо.

Окремої уваги заслуговує акціонування, яке протягом 1994-1997 р. було основним способом приватизації великих підприємств. У 1994 р. цим способом було приватизовано 60,5 % об'єктів великого підприємництва, шляхом оренди з викупом – 30 %, конкурентними способами – 6 % [2, ст. 94]. Питома вага акціонування поряд з іншими способами приватизації у 1995 р. становила – 78,8 %, у 1996 – 75 %, у 1997 р. – 77 %, в той час як конкурентні способи приватизації становили відповідно 1,1, 0,4, 1 %. Це призвело до того, що держава не отримала значних сум коштів. За 1992-1997 рр. від продажу об'єктів різних форм власності було отримано лише 600 млн. грн., з яких в державний бюджет надійшло 200 млн. грн. [2, ст. 84]. Такі незначні надходження пов'язані з тим, що лише з 1996 року чинним законодавством було передбачено перерахування коштів, одержаних від приватизації, у державний бюджет.

Вивчаючи історичну еволюцію вітчизняної приватизації зазначимо, що з 1995 по 2000 рік приватизація здійснювалася здебільшого у безплатній формі і носила назву сертифікатної приватизації. За 1995-2000 рр. кількість пакетів акцій ВАТ, запропонованих до продажу на аукціонах за приватизаційні майнові сертифікати, становила 13447, з них було продано понад 13 тис. пакетів акцій загальною вартістю 2 млрд. грн. За компенсаційні сертифікати до продажу було запропоновано 7268 пакетів акцій, з них було продано понад 7 тис. пакетів загальною вартістю 6 млрд. грн. [3, ст. 47]. Як бачимо, майже всі підприємства, що виставили свої акції на продаж, виявилися привабливими для інвестиційних покупців. Проте процес сертифікатної приватизації не забезпечив значних надходжень до державного бюджету. Кошти, вилучені від сертифікатної приватизації були лише формальними, оскільки випуск сертифікатів був своєрідним державним фінансуванням, коли держава за свої гроші продавала своє ж майно. Пошуки ефективного власника, який би зумів вивести підприємства з кризового становища, виявилися також невдалими.

В указі Президента від 23 травня 1995 р. вперше був визначений перелік об'єктів приватизації групи Г (підприємства – монополісти; підприємства ВПК; підприємства, вартість основних фондів яких перевищила 21,5 млн. грн.), яка здійснювалася відповідно до постанови КМУ від 29 серпня 1994 р.

"Про затвердження Порядку погодження з Кабінетом Міністрів України умов приватизації окремих об'єктів державної власності".

У період з 1995 р. по 1997 р. в Україні з'явився перший досвід успішної приватизації великих об'єктів з допомогою іноземних радників. До організації конкурсів були залучені такі відомі західні компанії як Комерцбанк АГ, Міжнародна фінансова корпорація, Група Клінвест та ін. У результаті проведених ФДМУ тендерів була продана кондитерська фабрика "Україна" компанії "Крафт Якобз Сушард", ЗАТ "Азот" компанії "Термосинтекс корпорейшин" [1, ст. 144]. Проте в цей період було допущено низку прорахунків, зокрема невдалу спробу перейти до масової приватизації великих стратегічних об'єктів за гроші. Фінансово-промислові групи, використовуючи свої зв'язки в Парламенті фактично заблокували приватизацію "Укрнафти" і створили багато проблем при продажі Харцизького трубного заводу. Невдачею закінчилася спроба продажу 51 % пакету акцій ВАТ "Полтавського заводу газорозрядних ламп". Немалу роль при цьому відіграла відмова фірми-радика КРМГ від підготовки і організації продажу. У результаті потенційні покупці придбали інші лампові заводи у Польщі і Угорщині і повністю зайняли наш ринок, а без власного ринку Полтавський завод втратив свою інвестиційну привабливість [1, ст. 145].

На нашу думку, серед недоліків сертифікатної приватизації можна виділити такі:

- державний бюджет недоотримав значних коштів;
- не було створено прошарку ефективних власників;
- не відбулося залучення стратегічних інвесторів;
- фінансовий стан підприємств не покращився тощо.

У процесі приватизації в Україні спекулятивні операції досягають великих розмірів. Наприклад, роздержавлення Луцького підшипникового заводу принесло державі 10 млн. дол., що були одержані за продаж 28 % акцій підприємства промисловій групі "СКФ" (Швеція) й інвестуються безпосередньо в завод. Але решта акцій заводу була викуплена за 8 млн. дол. у комерційних структур, які скупили їх за безцінь [4, ст. 74]. Прикладом вдалих конкурсів з приватизації є АТ "Миколаївський глиноземний завод", "Лінос", "Волинецьмент", "Малинська паперова фабрика", "Океан" та ін. На них з'явився ефективний власник, зникли борги, запрацювало виробництво.

Багато вітчизняних підприємств мають заборгованість як перед державним бюджетом, так і перед іншими кредиторами. Але нерідко буває так, що інвестор відчуючи вигоду від своєї інвестиції, бере на себе повністю чи частково зобов'язання по заборгованості. Так, ВАТ "Трипільський біохімічний завод" був проданий двома пакетами: 30,22 % пакет акцій – за 4,1 млн. грн. і 33 % пакет акцій – за 4,4 млн. грн. При цьому покупець зобов'язався погасити кредиторську заборгованість перед бюджетом і щодо виплати зарплати на 900 тис. грн. [3, ст. 48].

В умовах низької ліквідності активів найкращим варіантом для багатьох вітчизняних підприємств буде пошук покупця, який матиме довгострокову стратегію і дбатиме про майбутній розвиток підприємства, вкладаючи в нього значні засоби. Сумний досвід з цього приводу ми вже маємо. Так,

іноземні фірми контролюють 35 % виробництва українського цементу, але не вклали ні гривні у розвиток заводів, оскільки не зацікавлені, щоб Україна зі своїм цементом вийшла на Європейський ринок (5, 4). До того ж, сама по собі зміна власників підприємств не означатиме монополізації економіки. В результаті повної монополізації може виникнути просто інша монополія – приватна. А ще гірше – приватна іноземна монополія. Тут варто використати чеський досвід приватизації великих підприємств, де у кожному конкретному випадку склалися індивідуальні, добре продумані плани і схеми з врахуванням багатьох чинників.

До середини 2001 року понад 60 % великих і середніх підприємств перейшли до приватних рук. За 2001 рік у процесі приватизації змінили форму власності 6048 об'єктів, з них 107 – об'єкти групи В і Г. Протягом року було приватизовано 6 обленерго, призупинено практику розпорошення державних пакетів акцій стратегічно важливих підприємств у процесі їх продажу [6, ст. 37]. У 2001 р. із запланованих надходжень до державного бюджету на суму 5,9 млрд. дол. було отримано лише 2 млрд. 111 млн. дол. За повідомленнями прес-служби ФДМУ, план приватизації провалився через перенесення на 2002 р. конкурсу з продажу "Укртелекому", що мав забезпечити 60 % надходжень [7]. Відповідно до Державної програми приватизації на 2003-2008 рр. основною метою приватизації є підвищення соціально-економічної ефективності виробництва шляхом завершення широкомасштабної приватизації, як спеціального соціально-економічного проекту. Його результатом буде створення ефективного приватного та державного секторів економіки, конкурентного середовища, як умови для зростання добробуту населення і адаптації економіки України до процесів глобалізації світової економіки.

Програмою приватизації передбачаються публічні процедури прийняття рішень щодо закріплення пакетів акцій ВАТ у державній власності, що відповідає світовим стандартам. У державній власності може закріплюватися лише пакет акцій у розмірі 50 % плюс одна акція, а щодо всіх менших пакетів акцій ВАТ буде прийняте рішення про достроковий продаж, насамперед це стосується 25 % пакетів акцій, закріплених за державою. Програмою приватизації встановлюється також чіткий взаємозв'язок між приналежністю підприємства до відповідної групи та способом приватизації.

Особлива увага приділяється способам приватизації об'єктів групи Г, тобто найбільших і найважливіших вітчизняних підприємств, при продажі яких ризик неприпустимий. До цих об'єктів буде застосовуватися новий спосіб продажу – торги з обмеженою участю претендентів, – що забезпечить захист інтересів держави у процесі роздержавлення, дасть змогу продати об'єкт покупцю, який має безспірні стратегічні переваги перед іншими претендентами і спроможний підвищити конкурентні позиції підприємства. Пакети акцій, які становлять менше 50 % статутного фонду ВАТ та є на сьогодні неліквідними будуть продаватися достроково за спрощеним методом, а саме: із зниженням ціни лота або без оголошення ціни, коли початкова ціна продажу оголошуватиметься покупцем. Продаж пакетів акцій, що забезпечують контроль інвестора над підприємством-монополістом, або підприємством, яке

має важливе значення для економіки держави, буде здійснюватися на конкурсах, відкритих торгах, а також на торгах з обмеженою участю без визначення інвестиційних зобов'язань.

Світова практика свідчить, що найбільшим попитом у приватизаторів користуються ті об'єкти, які підлягали попередній реструктуризації та санації, оскільки продаж таких підприємств дає значний фінансовий ефект. Одним із шляхів підвищення результативності проведення великої приватизації є проведення оздоровчої чи стратегічної реструктуризації вітчизняних підприємств, покращення інвестиційного клімату, застосування індивідуального підходу до продажу кожного великого підприємства тощо. Подальші дослідження у цьому напрямку будуть зосереджені на формах, способах та особливостях реструктуризації великих підприємств; дослідженні інвестиційних можливостей вітчизняних стратегічних підприємств; аналізі результатів приватизації за 2003 р. та ін.

Література

1. Ларцев В.С., Ключиков Г.Н. Краткий очерк истории приватизации в Украине. – К.: Полиграф-Информ. – 2001. – 352 с.
2. Павлов В.І., Кривов'язюк І.В. Приватизація державних підприємств. – Луцьк. – 1998. – 178 с.
3. Ларцев В. Основні особливості етапів приватизації// Економіка України. – 2001, № 3. – С. 43-51.
4. Чижова В.І. Інвестиційна діяльність у процесі приватизації// Фінанси України. – 2000, № 1. – С. 72-74.
5. Долженко Г. У замкнутому колі опинилися вітчизняні підприємства цементної промисловості// Урядовий кур'єр. – 2000, № 165. – С. 5-10.
6. Богиня Д., Волинський Д. Соціально-економічні аспекти великої приватизації: цілі і результати// Економіка України. – 2002, № 12. – С. 35-43.
7. Смакула Т. Недовиконана приватизація. – <http://www.rada.kijv.ua/>
8. Шульженко М. Приватизація 2003 р. знову може завершитися кепсько. – <http://www2.pravda.com/ua/>.