



ГОЛЛАНДСЬКИЙ ШАНС УКРАЇНСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВАМ



Підприємці оцінили переваги аукціонів за методом зниження ціни — хронічні неліквіди пішли з молотка

18 вересня 2015 року Фонд державного майна України (далі – Фонд) провів перший в історії української приватизації аукціон за методом зниження ціни, або голландський аукціон. На ньому було виставлено на продаж 12,45% акцій ПАТ «Емальхімпром». Трансляція аукціону здійснювалася наживо. Ціну знижували крок за кроком, і в одного з учасників «здали нерви». Він і став переможцем торгів.

Акції, які не вдалося продати на класичному, так званому англійському аукціоні, пішли з молотка на голландському. Плюси очевидні: бюджет одержав майже 120 млн грн, приватизацію підприємства нарешті було завершено, що дало йому новий поштовх до розвитку, а Фонд позбувся зайвого баласту, жодного економічного ефекту від якого не було.

Про голландські аукціони Голова Фонду **Ігор Білоус** заговорив одразу після призначення на посаду, публічно пообіцявши запровадити «абсолютно новаторську річ – продаж об'єктів за методом голландського аукціону». На таких аукціонах, заявляв керівник Фонду, продаватимуться об'єкти, які не вдалося продати іншим способом. Він назвав це розчищенням авгієвих стаєнь (див. стор. 12). Слід зазначити, що на балансі Фонду перебувають сотні об'єктів малої приватизації, які безрезультатно виставляються на продаж протягом кількох років, деякі – більше 10 разів. При цьому більшість із них перебувають у вкрай важкому фінансово-економічному стані, деякі не здійснюють господарської діяльності. «Рекордсменом» серед таких об'єктів є, мабуть, валяльно-повстяна фабрика у Черкасах, яку пропонували інвесторам уже 16 (!) разів.

Слідом за «Емальхімпром» на початку жовтня на голландських аукціонах продали ще два об'єкти, які вважалися хронічними неліквідами: об'єкт незавершеного будівництва (ОНБ) на Івано-Франківщині та трансформаторну підстанцію на Тернопільщині.

Один з учасників аукціону за методом зниження ціни **Микола Парасій**, який став власником ОНБ, у коментарях Бюлетеню про приватизацію, сказав, що йому було дуже цікаво брати участь у такому аукціоні: «Це цікавіше, ніж звичайний аукціон на

підвищення ціни, бо не знаєш, коли підніме руку твій суперник. Може, він би ще тримався, але я на десятому кроці вирішив: годі, досить чекати, і зголосився на ціну». Пан Микола вважає, що бізнесмени підтримають такий спосіб аукціону не тільки через те, що на ньому об'єкт можна придбати за реальною ціною, а ще й через притаманну їм азартність.

Голландський аукціон (Dutch auction) отримав свою назву через широке поширення у Нідерландах, які часто називають Голландією. На перших таких аукціонах, де товар продавали, не підвищуючи, а знижуючи ціну, предметом торгів були квіти

За його словами, придбаний ОНБ – дуже непростий об'єкт, і якби не голландський аукціон, він би навряд чи наважився його купити.

«Тепер оформимо документи і почнемо будувати. Створюватимемо робочі місця. Придбаний ОНБ – це недобудована адмінбудівля, і добре те, що умовами продажу не передбачено збереження профілю діяльності об'єкта, але добудувати ми зобов'язані за договором», – ділиться планами

інвестор і запрошує за кілька років подивитися на результат.

Зобов'язувати зберігати профіль діяльності для таких об'єктів, на думку покупця, недоречно, адже заплановане багато років тому призначення об'єкта зазвичай вже неактуальне. А ось з умовою добудування об'єкта він згодний, адже в іншому випадку об'єкти й надалі заростатимуть чагарниками.

Ще один переможець аукціону за методом зниження ціни на Тернопільщині **Лариса Слободянюк** придбала невстановлене обладнання – трансформаторну підстанцію, що кілька років перебувала на балансі держави «мертвим вантажем».

«Наважитися на зменшення вартості – це добрий початок, оскільки все просто і зрозуміло. Це абсолютно нормальна практика, яка приживеться в Україні», – впевнений покупець.

До того ж, як зазначає переможець аукціону, цей спосіб продажу може бути цікавим ще й тому, що при проведенні аукціону за методом зниження ціни через непрогнозованість набагато важче сфабрикувати змову: «Готувати будь-які попередні угоди складно, тому довіри до таких аукціонів з боку учасників буде більше».

Гра на нервах

Процедура аукціону за методом зниження ціни, або голландського аукціону досить проста – це аукціон, у ході якого торги починаються з початкової ціни, запропонованої продавцем, і проводяться за методом зниження ціни до рівня фактичного попиту без обмеження мінімальної ціни продажу. Початкова ціна об'єкта визначається за результатами оцінки майна, проведеної відповідно до чинної Методики оцінки, а крок аукціону становить 10 % від початкової ціни об'єкта. Слід наголосити, що торги проводяться і у напрямі підвищення ціни, якщо одночасно два і більше учасників підняли свої картки з номерами, або учасник, який другим підняв картку з номером, зробив це до оголошення ліцитатором про продаж об'єкта. «Думаю, по більш цікавих об'єктах ми ще побачимо, як аукціон на зниження «поверне» на підвищення ціни – адже це передбачено правилами», – коментує покупець ОНБ Микола Паращій.

Переможцем аукціону визнається покупець, який з усіх інших першим погодився купити акції за запропованою ціною. Але у бізнес-середовищі кажуть: такі аукціони – для азартних людей. Тут треба вгадати «золоту середину»: не підняти руку занадто рано, аби не платити зайвого, але й упіймати момент, щоб не поступитися об'єктом суперникові.

Від учасників для участі в аукціоні вимагається сплатити гарантійний внесок у розмірі 10 % від початкової ціни об'єкта та 17 грн реєстраційного внеску. Це спільна норма для всіх видів продажу за методом зниження ціни. Але існують окремі положення про продаж, розроблені Фондом для об'єктів малої приватизації, об'єктів групи Е (часток у статутних капіталах) і пакетів акцій, що торгуються на біржі. Так, у разі придбання об'єкта малої приватизації покупці –

Нормативна база, що регламентує проведення приватизації об'єктів за методом зниження ціни

Закон України «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)» № 2171-XII від 06.03.1992 (зі змінами), стаття 18¹

Порядок продажу об'єктів малої приватизації шляхом: викупу, на аукціоні (у тому числі за методом зниження ціни, без оголошення ціни), за конкурсом з відкритістю пропонування ціни за принципом аукціону, затверджений наказом ФДМУ від 02.04.2012 № 439, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 14.05.2012 за № 753/21066

Положення про порядок продажу в процесі приватизації на фондових біржах пакетів акцій акціонерних товариств, затверджене наказом ФДМУ від 09.04.2012 № 481, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 07.05.2012 за № 725/21038

Порядок здійснення підготовки до приватизації та продажу акцій (часток), що належать державі у статутних капіталах господарських товариств, інших господарських організацій і підприємств, заснованих на базі об'єднання майна різних форм власності та розташованих на території України або за її межами, затверджений наказом ФДМУ від 22.05.2012 № 723, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 12.06.2012 за № 937/21249

фізичні особи надають органу приватизації довідку органу доходів і зборів щодо подання декларації про майновий стан і доходи (податкову декларацію), а покупці – юридичні особи – копії установчих документів. Якщо не встановлюються умови приватизації, то цим перелік необхідних документів вичерпується. А під час продажу акцій «Емальхімпрому» як об'єкта групи Е відповідно до ч. 4 ст. 8 Закону України «Про приватизацію державного майна» разом із заявою для участі в приватизації вимагалася подача інформації про потенційних покупців об'єктів приватизації або осіб, в інтересах яких придбаваються державні об'єкти, їх засновників, учасників, у тому числі фізичних осіб – кінцевих власників.

Участь в аукціоні можуть брати як юридичні, так і фізичні особи. Наразі останні й стали переможцями двох із трьох аукціонів, які вже відбулися.

Слід наголосити, що Фонд намагається суттєво удосконалити процес продажу об'єктів малої приватизації, зокрема, на голландських аукціонах – йде підготовка до запуску онлайн-платформи приватизації. Як заявляв Голова Фонду Ігор Білоус, завдяки онлайн-продажам, які будуть доступні для всіх зацікавлених осіб, приватизованих об'єктів буде в рази більше. А приватизація – це шанс для підприємств, а значить – і для держави.



Голландський аукціон, або Як очистити авгієві стайні

Голова ФДМУ Ігор Білоус пояснює, чому голландський аукціон не застосовувався в Україні та для яких об'єктів такий інструмент приватизації є ефективним

Якщо в компанії є неліквідні активи, їх треба позбуватися. Це правило – аксіома для всіх, хто працював у бізнесі. Держава, будучи неефективним власником і менеджером, про це правило намагається не згадувати. По-перше, побоюючись обурення критиків, вихованих у традиціях комунізму й упевнених, що все навколо повинно належати тільки державі. По-друге, через небажання чиновників наводити лад. Виставили черговий неліквід на продаж, його ніхто не купив – ну й нехай залишиться на балансі в держави, нехай держава його утримує: наймає сторожів, бухгалтерів, погашає борги, платить за комунальні послуги. А вживати рішучих заходів, шукати способи реалізувати такі дрібні об'єкти – справа клопітка, невдячна, дивідендів і слави не приносить. От і вирішує кожний наступний голова Фонду державного майна України залишити все як є, нехай цим наступники займаються. Так спокійніше.

Голландські аукціони – це вимушена необхідність, зумовлена поставленими перед Фондом завданнями навести лад у сфері управління державним майном, позбутися баласту неліквідних активів і забезпечити надходження в бюджет

Але ж в Україні існує законодавча база, що дає можливість продавати неліквідні об'єкти малої приватизації за допомогою аукціонів за методом зниження ціни, або так званих голландських аукціонів. Законодавча база, що регулює такий спосіб продажу державної власності, була остаточно сформована в 2012 році шляхом внесення змін до Закону України «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)».

Відтоді Фонд так і не зважився скористатися законодавчою можливістю провести голландський аукціон. Чому? Через страх. Адже в нас можуть і кримінальну справу завести – нехай навіть усе пройшло виключно за законом. Для людини, яка не володіє питанням, продаж зі зниженням ціни – це «крадіжка у держави», і «винуваті» повинні бути покарані.

При цьому мало хто з критиків розуміє, які саме об'єкти виставляються на продаж на аукціоні за методом зниження ціни. Наприклад, довгобуд – фундамент, закладений в 2000 році, на якому поросла трава. Щоб добудувати або побудувати такий об'єкт, потрібно набагато більше грошей, ніж було витрачено 15 років тому на цей фундамент. За час свого існування довгобуд виставлявся на класичний аукціон (аукціон на підвищення ціни) 11 разів поспіль і не був проданий

через відсутність до нього інтересу потенційних покупців – адже при оцінюванні його вартості ми не маємо права враховувати, скільки доведеться вкласти інвесторові, щоб цей об'єкт добудувати, тому що нормативна база передбачає спочатку проведення оцінки, і лише потім – визначення умов продажу. А коли до подібного об'єкта із чималою вартістю відповідно до оцінки додаються стандартні вимоги: добудувати об'єкт, створити робочі місця, не змінювати профіль первісного призначення об'єкта тощо – у покупців не виникає бажання купувати.

Таких об'єктів у держави багато. Більшість із них неодноразово безуспішно виставлялися на продаж на класичних аукціонах, при цьому держава мусить утримувати майно, цінність якого з кожним днем знижується: фундамент руйнується, матеріальні активи зношуються, техніка морально застаріває тощо. А для того, щоб регулярно виставляти об'єкт на продаж, потрібно витрачати державні кошти: проводити оцінювання, організовувати торги, наймати ліцитатора.

Водночас, продаючи об'єкти на аукціоні за методом зниження ціни, можливо навіть деякі продати за ціною, близькою до початкової.

У майбутньому, коли вдасться змінити методику оцінки об'єктів, і вона буде враховувати всі ризики їх придбання, ми зведемо кількість голландських аукціонів до мінімуму. Наразі застосування такого методу продажу – це вимушена необхідність, зумовлена поставленими завданнями щодо напряму малої приватизації: навести лад у сфері управління державним майном, позбутися баласту неліквідних активів і забезпечити надходження до бюджету.

Для того щоб визначитися зі списком і запобігти можливим змовам на аукціоні, ми вирішили створити робочі групи в регіональних відділеннях Фонду і залучити до спільної роботи представників правоохоронних органів, які будуть контролювати, чи можна виставляти об'єкт на голландський аукціон, і стежити за законністю й прозорістю процедур. Але процедурі продажу за методом зниження ціни буде передувати процедура класичного аукціону. І вже наше завдання – простежити, щоб класичний аукціон проходив без саботажу. Куплені в такий спосіб об'єкти буде заборонено перепродавати протягом трьох років, а тим часом новий власник має виконувати умови продажу, зокрема важливу умову щодо створення нових робочих місць.

Вважаю, вкупі із заробленими грошима й розвитком об'єктів, які зараз висять мертвим капіталом на балансі в держави, це стане достатнім доводом для проведення таких аукціонів. А поки – спробуємо.





Скинути баласт

Директор Центру економічного розвитку **Лідія Верховодова** доводить, що аукціони на зниження ціни – потужний стимул купувати державні неліквіди

Вивченням питання запровадження аукціонів на зниження ціни, або голландських аукціонів в українській приватизації свого часу активно займався Центр економічного розвитку під керівництвом Олександра Пасхавера.

Директор Центру **Лідія Верховодова** нагадує, що зміни до приватизаційного законодавства, які дають змогу продавати державні неліквіди у такий спосіб, прийняті ще у 2012 році, але перші голландські аукціони відбулися лише нещодавно. На її думку, нерішучість органів приватизації була зумовлена політичною ситуацією та упередженим ставленням суспільства до продажу державних об'єктів за методом зниження ціни.

Як вважає експерт, за роки приватизації в країні накопичилася велика кількість державних об'єктів, які не потрібні державі, але на них не існує попиту на ринку. «Звичайні способи приватизації, що спрямовані на одержання максимально високої ціни продажу, не створюють необхідних стимулів для потенційних покупців, – говорить Лідія Верховодова. – Для цих об'єктів потрібно застосовувати спеціальний спосіб продажу, і механізм зниження ціни може стати таким способом». На її думку, принцип голландських аукціонів може бути застосований також для об'єктів, для продажу яких необхідно встановлювати умови приватизації.

Експерт наголошує, що в українському законодавстві є норма, яка уможливорює перехід до принципу збільшення ціни і тим самим нівелює ризики здійснення помилки з вибором способу приватизації. У разі підвищеного попиту на об'єкт голландський аукціон автоматично трансформується у звичайний спосіб приватизації – аукціон на підвищення ціни, і встановлюється реальна ціна об'єкта.

Голландський аукціон є новацією у світовій практиці приватизації останніх років: «Його почали активно використовувати у Росії, Казахстані, Таджикистані, Молдові, Білорусі. Вибір на користь голландського аукціону був зроблений, враховуючи його очевидні переваги перед традиційними способами приватизації для об'єктів державного майна, які наразі не користуються попитом покупців». Перевагами експерт називає, зокрема, такі:

- ✦ досягається глибина приватизації;
- ✦ автоматично збалансовуються ціна і попит на об'єкти;
- ✦ високий рівень конкуренції зменшує ризики зловживань і корупції під час продажу за зниженням ціни;
- ✦ збільшується швидкість продажу і зменшуються витрати на процедури приватизації.

Проте Лідія Верховодова застерігає, що перші спроби застосування голландського аукціону в зазначених країнах не дали очікуваного ефекту і тим самим викликали критику.

«Ми виявили, що причини невдач мали політичний та технологічний характер, – пояснює Лідія Верховодова. – Політична причина – це побоювання обвинувачень у розпродажі державного майна дешево, технологічна – це нерішучість органів приватизації: не вдалося організувати «конвеєр» з продажу державних об'єктів. Пооб'єктний підхід не дозволив використати потенціал, закладений у механізм голландського аукціону».

У разі підвищеного попиту на об'єкт голландський аукціон автоматично трансформується в аукціон на підвищення ціни

Перший невдалий досвід змусив країни шукати шляхи удосконалення практики застосування способу голландського аукціону. На думку експерта, в Україні потрібно вивчити досвід сусідів.

По-перше, в зазначених країнах стали переходити від «ручних» продажів на електронну форму торгів, за рахунок чого досягалися масова доступність торгів для покупців, швидкість, зменшення витрат на проведення процедури продажу, високий рівень конкуренції, що значно знизило ризики корупції. Запровадження електронних торгів, за словами Голови Фонду державного майна України Ігоря Білоуса, – це одна з першочергових цілей відомства.

По-друге, стали створюватися постійно діючі торговельні майданчики. Їхні переваги: єдині регламент торгів і вимоги до технічного рівня, ефективний контроль з боку держави, звичне для покупців місце продажу.

По-третє, частину технічних функцій продавця передавали електронним майданчикам, що значно прискорило процес оформлення договорів купівлі-продажу, проведення розрахунків за об'єкт.

По-четверте, була запроваджена спеціальна функція – формування масиву об'єктів приватизації, призначених для продажу на голландських аукціонах.

Отже, беручи до уваги досвід інших країн, Україна має використати свій шанс завершити передачу всіх надлишкових для держави об'єктів у приватну власність.

Підготувала Ганна ДЕЯНОВА