

темно пов'язані, а політичні амбіції окремих політичних сил ліквідовані; 2) система державного управління сферою НДДКР має бути стабільною; 3) нормативне правове, організаційне та ресурсне забезпечення інноваційної політики мають бути узгоджені; 4) має бути забезпечена системна взаємодія центральної і регіональної влади в здійсненні інноваційної політики; 5) досягти рівноправної участі науки, промисловості і фінансового капіталу (у тому числі й приватного) в реалізації інноваційної політики; 6) необхідно забезпечити створення інфраструктури для становлення і розвитку інноваційного бізнесу (йдеться про розвиток технополісів, технопарків, бізнес-інкубаторів для венчурних підприємств тощо)⁴⁰.

Головною причиною незадовільних результатів у сфері інноваційних зрушень є відсутність в Україні сучасної організаційної структури управління науково-технологічною та інноваційною діяльністю, що включала б усі рівні ієрархії (державний, галузевий та регіональний) господарського комплексу і являло собою ефективну систему, побудовану за принципами сучасного державного управління, адміністративного та інноваційного менеджменту. Ознакою останньої є розробка і затвердження стратегії соціально-економічного розвитку України на певний період з чітко встановленими пріоритетами домінування загальнонаціональних інтересів України⁴¹. Тільки за таких умов Україна реально стане сильною та економічно незалежною державою.

2. Відносини власності. Формування великого, середнього та малого капіталу. Розвиток фінансово-промислових груп та їх вплив на формування політичної ситуації в сучасній Україні

Особливе місце в системі інституційних реформ перехідного періоду належить трансформації відносин власності. З початком реальних ринкових перетворень (а саме з 1992 р.), ліквідація монопольного становища державного сектора та створення на цій основі конкурентного середовища стають одними з головних завдань ринкового реформування української економіки й утілюються на практиці через державну політику приватизації.

У широкому (класично-теоретичному) розумінні приватизація охоплювала як економіко-правові, так і організаційно-правові заходи щодо обмеження монополізму держави, створення та підтримки реальних власників і залучення до цього процесу платоспроможних інвесторів. Закони України, укази Президента, Державна програма приватизації, постанови та декрети Кабінету Міністрів України, а також інші законодавчі та підзаконні акти регламентували та регулювали приватизаційні процеси в країні, визначали їхню інтенсивність і спрямованість.

В умовах ринкової економіки особливого значення набуває право-ве забезпечення відносин власності. Три головні складові норми права власності — право володіння, право користування та право розпорядження — не тільки зумовлюють певний характер економічної взаємодії суб'єктів господарювання всіх рівнів, а й виступають як базові норми існування інституту ринку в цілому. Чітке розмежування прав власності відповідає інтересам економічних агентів як мінімум з двох причин: зменшується невизначеність в їхній взаємодії та водночас відбувається оптимізація використання обмежених ресурсів ринку⁴². В економіці перехідного типу (для якої характерним є високий рівень невизначеності умов господарювання та загальний дефіцит ресурсів) правове врегулювання відносин власності стає вихідним пунктом усіх трансформаційних перетворень у суспільстві. Отже, на початку ринкових реформ українська влада зосередила зусилля саме на законодавчому забезпеченні приватизаційних процесів.

Перший етап приватизації (передприватизаційний) охоплював часові межі з кінця 80-х — до початку 90-х років XX ст. Він характеризувався швидким розвитком підприємницького руху, зокрема створенням великої кількості товариств з обмеженою відповідальністю, кооперативів, дрібних акціонерних товариств, що розвивалися на тлі домінування державного сектора економіки, і збереження монополії державної власності на основні засоби виробництва. Починаючи з 1991 р. в Україні було прийнято низку законів і нормативних актів, що й досі (з певними змінами) регламентують правове поле процесів роздержавлення, приватизації, рівноправного існування всіх форм власності тощо. Для забезпечення правового поля розвитку інституту власності особливого значення набули Закони України «Про власність» (від 7 лютого 1991 р.); «Про підприємства в Україні» (від 27 березня 1991 р.); «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» (від 18 лютого 1992 р.); «Про приватизацію майна державних підприємств» (від 4 березня 1992 р.); «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)» (від 6 березня 1992 р.); «Про приватизаційні папери» (від 6 березня 1992 р.); «Про банкрутство» (від 14 травня 1992 р.) та ін. Загалом правовідносини у сфері власності в нашій державі і зараз забезпечують понад 100 законів, законодавчих і нормативних актів тощо⁴³.

Другий етап приватизації умовно можна визначити межами 1992—1994 рр. Він розпочався з ухвалення постановою Верховної Ради України від 7 липня 1992 р. першої в історії України Державної програми приватизації на 1992 р. На початку приватизації до складу державного сектора економіки України входило понад 40 тис. середніх та 6 тис. великих підприємств. Загалом вони забезпечували приблизно 75% виробництва всієї продукції у державі. Ідеологічним пріоритетом приватизації в Україні була проголошена рівність усіх громадян країни як потенційних

власників. Цей принцип передбачалося реалізувати так: 70% вартості майна, що підлягало приватизації, мало бути продано за приватизаційні сертифікати, а 30% — за грошові кошти.

Концепція першої програми приватизації в Україні передбачала на початковому етапі (за 1-1,5 роки) здійснити продаж невеликих підприємств; майна підприємств, що ліквідувалися; об'єктів незавершеного будівництва; підприємств сфери послуг, торгівлі, громадського харчування, легкої та переробної промисловості, сільського господарства, транспорту тощо. На наступному етапі (за 4-5 років) мала відбутися приватизація великих підприємств стратегічних галузей української економіки, переважно за рахунок акціонування з наступним продажем акцій. Водночас першу Державну програму приватизації не було реалізовано, оскільки постанова Верховної Ради від 7 липня 1992 р. одночасно зі схваленням програми приватизації заблокувала малу приватизацію. Парламент ввів мораторій на приватизацію невеликих державних підприємств до запровадження нової національної грошової одиниці — гривні. Унаслідок цього протягом 1992 р. було приватизовано лише 22 підприємства (тобто 1% від загальної кількості підприємств, які передбачалися до приватизації). Приватизувати вдалося лише орендні підприємства, які перейшли у власність трудових колективів на підставі укладених раніше договорів оренди з подальшим правом викупу. Дія Програми приватизації на 1992 р. була подовжена на 1993 р.⁴⁴

У зв'язку зі збереженням мораторію на продаж невеликих підприємств в Україні станом на 1993 р. спостерігалась ситуація, коли об'єкти торгівлі, побутового обслуговування тощо не підлягали приватизації. Отже, на відміну від класичних рекомендацій нагромадження капіталу об'єктами першої хвилі приватизації в Україні стали підприємства-монополісти, промислові гіганти. Швидкий перехід до приватизації середніх і великих підприємств супроводжувався заміною приватизаційних сертифікатів на депозитні рахунки. Умови приватизації, як правило, фіктивно диктували трудові колективи (а практично — директорат). У цей період приватизація відбувалася трудовими колективами без залучення вітчизняних та іноземних інвесторів. Крім того, Законом про бюджет України на 1993 р. передбачалося, що 50% надходжень від приватизації мало бути спрямовано в дохід бюджету країни та витрачено на соціальні потреби (отже, проблема спрямування приватизаційних коштів на потреби інноваційного оновлення, технічного переоснащення українських підприємств вже на початку реформ була відсунута на другий план як не першочергова).

На практиці з 1991-го по 1993 р. процес формування приватного сектора економіки в Україні набув напівлегального характеру. Тисячі малих підприємств були організовані як дочірні фірми великих державних підприємств, міністерств і відомств або ж створювалися під прямим протекціонізмом (і з великою «особистою зацікавленістю») вищих по-

садових і державних осіб. За таких обставин найдефіцитніші товари, що випускали державні підприємства, як правило, реалізувалися через ці «дочірні фірми», а отже, прибуток від торгових угод (у тому числі й зовнішньоекономічних) переважно осідав на рахунках саме цих малих підприємств. Такого типу «дочірні», малі, підприємства та ті, хто за ними стояв, і стали реальною основою формування олігархічних структур сучасної України. Поряд із діяльністю монопольних торгових і фінансових фірм, діяльність такого роду «дочірніх підприємств» поступово стала реальним каналом привласнення поточних прибутків легального, державного сектора економіки, а згодом і за рахунок легалізації одержаних капіталів, і каналом офіційного придбання майна, що періодично Фонд державного майна України (ФДМУ) виставляв на приватизацію. Така схема стала одним з найдієвіших шляхів первинного нагромадження приватного капіталу в Україні.

За період з 1991-го по 1993 р. великої популярності набувають в Україні методи приватизації, що виникають на базі орендного законодавства. Поширюється метод викупу об'єктів власності об'єднаннями працівників (організаціями орендарів) за кошти самих підприємств. Водночас поступово починаючи з 1994 р. таку практику було ліквідовано (оскільки в приватну власність трудових колективів почали дедалі частіше потрапляти об'єкти, які становили інтерес для напівкримінальних структур, молодій національній українській буржуазії, що швидко формувалася в цей період. Приватизаційне законодавство в Україні звертає на користь масової приватизації.

Зазначимо, що на початку трансформаційних перетворень великої популярності в Україні набула теза про автоматичне становлення конкурентного середовища та створення розвинутої ринкової економіки за умов швидкого розвитку приватизаційних процесів, формування інституту приватної власності. Відповідно до такого підходу основну увагу держава зосередила виключно на темпах приватизації, її масовості, не беручи до уваги якісні зміни відносин власності та змін щодо управління нею. Загалом офіційно проголошений курс на приватизацію в Україні протягом 1992–1994 рр. багато в чому носив суто декларативний характер. На практиці ж державний сектор економіки продовжував контролюватися представниками української господарської еліти (директоратом підприємств) і представниками галузевих міністерств (або підставних осіб, що представляли їхні інтереси); широкого розповсюдження набула номенклатурна приватизація частки державної власності тощо. Ситуація ускладнювалась відсутністю у населення відповідних коштів для розвитку підприємництва та участі у реальній грошовій приватизації. Разом із тим у період з 1992-го по 1994 р. в Україні відбувається активна підготовка до наступного, масового етапу приватизації. Її рубіжним заходом можна вважати випуск у обіг приватизаційних компенсаційних

сертифікатів, що поряд із приватизаційними майновими сертифікатами виступали платіжним засобом за об'єкти приватизації аж до 1998 р.

Третій етап реформування відносин власності в Україні (етап масової приватизації: 1995–1998 рр.) був пов'язаний з масовим акціонуванням (корпоратизацією) середніх і великих державних підприємств та їхньою приватизацією шляхом використання іменних приватизаційних майнових сертифікатів (за аналогією з практикою приватизації в Росії населення України назвало їх ваучерами). Для етапу масової приватизації характерним стали: стрімкі темпи реформування відносин власності; приватизація, заснована на мінімальній, переважно балансовій оцінці вартості майна, що підлягало приватизації; широке використання приватизаційних майнових сертифікатів як платіжного засобу в процесі приватизації; створення Фонду державного майна України з центральним апаратом і регіональними відділеннями та ліквідація старої галузевої системи управління, що гальмувала приватизацію. Поряд із запровадженням принципів незворотності приватизаційних процесів; під час масової приватизації зберігалися пільги для працівників та для представників вищого менеджменту підприємств, що приватизувалися. Розпочалося створення фінансової інфраструктури: трастових, інвестиційних фондів і компаній тощо для обслуговування обігу приватизаційних сертифікатів тощо.

З перших кроків масова приватизація в Україні відбувається як штучний процес, заснований на ваучерній, а не на класичній ринковій моделі, що передбачала продаж об'єктів на фондовому ринку та на ринку нерухомості. Передумовою цього стає відсутність у країні розвиненої ринкової та фінансової інфраструктури, великого національного приватного капіталу, упереджене ставлення більшості населення до ринкових перетворень. За таких обставин саме запровадження моделі ваучерної приватизації дістає підтримку всього населення, оскільки кожний громадянин формально ставав володарем рівної кількості приватизаційних грошей (це створювало ілюзію рівності та соціальної справедливості у розподілі державної власності). Крім того, така модель дозволяла досить швидко здійснити приватизацію навіть без наявності первісного капіталу. Українські ваучери — приватизаційні майнові сертифікати — не перебували у вільному обігу. На початку випуску вони існували у вигляді іменних депозитних рахунків і тільки у 1995 р. було запроваджено їхню паперову форму.

Парламент України (в якому станом на 1994–1996 рр. переважали ліві сили) чинив опір процесам приватизації, тому реальна робота з приватизації державного майна була ініційована Указами Президента України «Про заходи щодо забезпечення прав громадян на використання приватизаційних майнових сертифікатів» (від 26 листопада 1994 р.), «Про заходи щодо прискорення процесу малої приватизації в Україні» (від 30 грудня 1994 р.); «Про заходи щодо забезпечення приватизації у

1995 році» (від 23 червня 1995 р.) та ін. Така сама ситуація повторилася й у 1996 р. Програмні завдання з приватизації знову були прийняті завдяки Указу Президента «Про завдання та особливості приватизації державного майна у 1996 році» (від 19 березня 1996 р.). І тільки у 1997 р. (із піврічним запізненням) Законом України від 3 червня 1997 р. була ухвалена Державна програма приватизації в Україні на 1997 р. (вона стала першою Програмою приватизації зі статусом Закону України). Закон України від 12 лютого 1998 р. законодавчо закріпив положення Державної програми приватизації в Україні на 1998 р.

Слід зазначити, що з 1995-го по 1998 р. найбільшого поширення в Україні дістали такі неконкурентні методи приватизації, як викуп майна трудовим колективом або організацією орендарів (за приватизаційні майнові сертифікати), майнові сертифікатні аукціони, некомерційні конкурси тощо. Комерційні конкурси та аукціони проводилися майже виключно з метою приватизації об'єктів невинробничої сфери (ресторани та кафе, перукарні, їдальні тощо). Приватизація в Україні за цей період мала переважно безкоштовний, «паперовий», характер. Володарі приватизаційних майнових сертифікатів безпосередньо (за місцем роботи) або через трастові, інвестиційні компанії та фонди діставали право розпорядження акціями та паями підприємств, що приватизувалися.

За такого підходу відбувалася і корпоратизація, тобто перетворення державної власності на акціонерну. Володарями акцій переважно ставали члени трудових колективів в обмін на приватизаційні майнові сертифікати (ПМС), а пізніше — компенсаційні сертифікати (КС). За такої приватизації ні до державного бюджету, ні до об'єктів, що приватизувалися, не надходили реальні кошти на реконструкцію, модернізацію та технічне переоснащення виробництва. Отже, приватизація 1995–1998 рр. не сприяла формуванню реальних інвестиційних потоків та їх спрямуванню в недержавний сектор виробництва, який переважно був представлений акціонерними товариствами, колективними та орендними підприємствами.

Про незначну зацікавленість населення у безкоштовно-паперовій приватизації свідчить те, що ринкова вартість приватизаційного майнового сертифіката (ваучера) ніколи не перевищувала 10% номінальної вартості, а багато громадян взагалі добровільно не скористалися правом на його отримання (за оцінками, приблизно 44% тих, хто мав право на одержання ПМС, не скористалися ним). Навіть більше, у практиці роботи провідних українських інвестиційних фондів «Олбі-Україна», «Кінто», «Київська Русь» тощо досить популярною була послуга передачі прав на управління майном підприємств, що приватизувалися, власником приватизаційного майнового сертифіката інвестиційному фонду. За це власник одержував гроші, а інвестиційний фонд — ваучер без господаря. Така операція маскувала елементарну купівлю-продаж приватизаційного майнового сертифіката.

Під час проведення сертифікатних аукціонів за акції підприємств, що становили комерційну цінність для інвесторів (тютюнові фабрики, підприємства харчової промисловості тощо), інвестиційні фонди розплачувалися «нічіями» приватизаційними майновими сертифікатами. Отже, підприємства, продукція яких користувалась підвищеним попитом, переходили у приватну власність засновників інвестиційних фондів або тих, хто стояв за ними (тіньових структур, «сірих кардиналів», «потрібних» державних службовців, майбутніх олігархів країни тощо). «Народні» ж приватизаційні майнові сертифікати фонди пакетами вкладали в усі підприємства, що приватизувались за планом ФДМ, без урахування їх потенційної конкурентоспроможності. Унаслідок цього і до сьогодні часу дивіденди на приватизаційні майнові сертифікати, що були вкладені населенням у інвестиційні фонди та трастові компанії, або ж є заниженими, або ж взагалі не виплачуються власникам приватизованих безкоштовним методом підприємств⁴⁵.

Не краще виглядала справа і з іншими платіжними засобами приватизації — приватизаційними компенсаційними сертифікатами (що існували в Україні з 1994 р.). За їхньою допомогою первісно планувалося компенсувати населенню втрати знецінених коштів, накопичень на рахунках Ощадбанку та Держстраху (Указ Президента України від 24 листопада 1994 р. «Про компенсацію громадянам України втрат від знецінення грошових заощаджень в установах Ощадного банку України та Укрдержстраху»). Якщо номінальна вартість компенсаційного сертифіката становила 10 гривень (приблизно 2,5 дол. США), то його ринкова ціна була нижчою від офіційно встановленої державою у 4-5 разів⁴⁶.

Знецінення приватизаційних «паперових» платіжних засобів в Україні порівняно з їхнім номіналом було зумовлено і політичною боротьбою, яка точилася на вищих рівнях державного управління стосовно темпів і характеру приватизаційних процесів. Так, ще під час затвердження першої приватизаційної програми (1992 р.) Верховна Рада заблокувала будь-яку грошову приватизацію до запровадження нової грошової одиниці (гривні). У липні 1994 р. Верховною Радою України взагалі був оголошений мораторій на приватизацію, який продовжувався до травня 1995 р. (Постанова Верховної Ради України від 29 липня 1994 р. «Про удосконалення механізму приватизації в Україні та посилення контролю за її проведенням»). Під тиском лівих сил Верховна Рада постійно збільшувала перелік об'єктів, заборонених до приватизації (до 6000 об'єктів станом на 1996 р.). Унаслідок таких заборонних заходів в Україні спостерігалось порушення рівноваги між вартістю майна, що підлягало приватизації, і вартістю всіх приватизаційних паперів, що врешті-решт і сприяло їхньому знеціненню.

З іншого боку, галузеві міністерства та відомства України постійно вели боротьбу із законодавчою владою за право контролювати процеси приватизації. З 1993 р. міністерства дістають пріоритетне право розпо-

ряджатися державною часткою майна корпоратизованих підприємств (Указ Президента України «Про корпоратизацію підприємств» від 15 червня 1993 р.). Міністерства одержали право включати своїх представників до складу комісій з приватизації, до наглядових рад, право управляти державними пакетами акцій (Указ Президента України від 19 вересня 1995 р.). Цим самим обмежувалися права ФДМУ монопольно представляти державу як власника у процесі приватизації. Цікаво зазначити, що з 1992-го по 1998 р. ФДМУ тричі переходив з підпорядкування Верховної Ради до Кабінету Міністрів України і назад. Лише у 1999 р. Указом Президента України «Про зміни у системі центральних органів виконавчої влади України» від 13 березня 1999 р. було встановлено, що Фонд державного майна підпорядковується Кабінету Міністрів України.

Відомче протистояння, між іншим, переслідувало досить прагматичні цілі, а саме — розподіл прав на розпорядження та використання приватизаційних коштів. Уже з 1993 р. в Україні домінує ідея використання надходжень від приватизації на покриття бюджетного дефіциту. Частка відрахувань до бюджету від приватизаційних коштів з 50% у 1993 р. зросла до 90% у 1999 р.⁴⁷, але всі вони «проїдалися» на невиробничі потреби, зокрема на та термінові популістські соціальні виплати, підвищення оплати праці окремим верствам населення під тиском страйків (наприклад, шахтарям).

Формальне дотримання в ході впровадження державної політики приватизації принципу соціальної справедливості, що розглядалося як поєднання принципу гласності з виконанням вимог антимонопольного законодавства та наданням пільг трудовим колективам (вибір способу приватизації, першочергове право на придбання майна підприємств, пільги для членів родини робітників тощо), не тільки не дало очікуваних результатів, а навпаки, призвело до посилення кризових явищ та зростання соціального напруження в українському суспільстві. Наслідком цього стала відсутність реальних власників і реальних інвестиційних надходжень до приватизованих підприємств. Отже, головна проблема національної промисловості — фізичне і моральне спрацювання устаткування — не могла бути розв'язана за рахунок «паперової» приватизації. Цілком зрозуміло, що «паперова» приватизація не сприяла і надходженню коштів на реструктуризацію підприємств, їх переобладнанню. Не сприяли цьому й бюджетні «проїдання» надходжень від приватизації. Проблема застарілого устаткування зумовлювала як низьку конкурентоспроможність продукції, так і низькі обсяги виробництва в Україні впродовж 1992–1998 рр. Відсутність коштів на потреби технічного переоснащення промислових підприємств і внаслідок цього висока матеріаломісткість та енергомісткість національного виробництва стали причиною постійного повторення енергетичних криз, у тому числі й «газової кризи», що мала місце в Україні на початку 2006 р.

До позитивних наслідків етапу масової приватизації в Україні експерти-економісти відносять прискорення темпів приватизації (приблизно в 4,2 раза порівняно з темпами приватизації за період 1992–1994 рр.). За 1995–1998 рр. було приватизовано майже 50 тис. об'єктів, у тому числі понад 11 000 середніх і великих підприємств. Під час масової приватизації громадяни одержали понад 91% загальної емісії приватизаційних майнових сертифікатів (приблизно 46 млн штук) та 30% компенсаційних сертифікатів на суму понад 1 млрд грн. Сертифікатна приватизація сприяла формуванню засад як первинного, так і вторинного ринку цінних паперів в Україні. Зокрема, саме у цей період була сформована національна мережа сертифікатних аукціонів у всіх регіонах країни, що заклало основи формування національної системи фондового ринку як невід'ємного атрибуту ринкової економіки. Через цю систему було продано майже 20 тис. пакетів акцій різних підприємств загальною вартістю 4,6 млрд грн⁴⁸.

У процесі масової приватизації в Україні виникає велика кількість малих приватних підприємств. За 1995–1998 рр. у приватну власність перейшло понад 90% підприємств торгівлі, сфери обслуговування та громадського харчування, з'явилося майже 40,4 тис. малих підприємств. Стосовно малої приватизації в Україні законодавчо було встановлено, що її об'єкти підлягають продажу разом із приміщенням, а приватизації передувала попередня реструктуризація, подрібнення підприємств у сфері побутових послуг, торгівлі та громадського харчування. Майже 80% коштів від продажу об'єктів малої приватизації спрямовувалися до місцевих бюджетів (на соціальні потреби та подальший розвиток приватизації тощо). Цікаво зазначити, що різні міжнародні організації, зокрема Міжнародна фінансова корпорація (МФК), – незалежний член групи Світового банку, – усіляко сприяли прискоренню та активізації процесів масової малої приватизації в Україні, пов'язуючи з цим успіх ліберальних реформ та формування інституційного ринкового середовища⁴⁹.

Унаслідок малої приватизації в Україні досить швидко було подолано товарний дефіцит на місцевих ринках, підвищилися стандарти якості на ринку послуг, з'явилися передумови до формування прошарку середнього класу. Загалом, протягом 1992–1998 рр. в Україні приватизовано 61 591 об'єктів, переважну більшість з яких становили саме малі підприємства – 49 519 (80,4%); середні та великі – 10 840 одиниць (17,6%); об'єкти незавершеного будівництва – 1232 об'єкта (приблизно 2%). Пізніше українськими органами приватизації було розірвано угоди купівлі-продажу з власниками 758 об'єктів, приватизованих за цей період, через порушення умов приватизації⁵⁰.

Найвагомішим позитивним наслідком етапу масової приватизації в Україні (1995–1998 рр.) економісти науковці називають ліквідацію державної монополії та еволюцію відносин власності й типів господа-

рювання щодо їх розмаїття та формування конкурентного середовища. Під впливом змінюваного співвідношення приватногосподарських, колективних, корпоративних, суспільних інтересів — протягом перехідного періоду в Україні відбулося становлення змішаної, багатоукладної економічної системи, що стало гарантом незворотності ринкових перетворень в Україні.

Сучасними економістами та політиками сертифікатна приватизація (ваучерна, або «паперова») і досі оцінюється неоднозначно. Водночас не можна не погодитись з тезою про те, що на першому етапі ринкових перетворень у країні без приватного капіталу, без ринкової інфраструктури, без довіри населення до інституту приватної власності приватизацію можна було здійснити тільки як штучний процес. З 6,5 трлн грн усіх основних фондів держави 4 трлн грн підлягали приватизації. Разом із тим особисті заощадження громадян становили лише 100 млрд грн⁵¹. Отже, приватизацію з використанням приватизаційних майнових сертифікатів (ПМС) і компенсаційних сертифікатів (КС) слід розглядати як вимушено-об'єктивний процес. Водночас на зміну йому логічно прийшов перерозподіл власності між реальними (тобто платоспроможними суб'єктами господарювання); процеси, що мають підґрунтя у легальному (та нелегальному) нагромадженні первісного капіталу. Наслідком цього стало посилення майнової та соціальної стратифікації українського суспільства.

Дійсно, сам собою факт роздержавлення та приватизації майна є лише передумовою ефективного господарювання. На практиці процеси реальної приватизації виявляються у тому, що попередні власники з часом неминуче поступаються місцем платоспроможним власникам (тобто реальним інвесторам). Отже, за законами ринку не має значення первинний спосіб приватизації, оскільки механізми ринку обов'язково зумовлять зміну власника з огляду на критерій прибутковості господарювання.

Підтвердженням цього є такі факти. Так, протягом 1992–1999 рр. переважну більшість об'єктів в Україні було приватизовано за рахунок викупу трудовими колективами (42,07% від загальної кількості приватизованих об'єктів) і викупу майна, зданого в оренду (19,73%). Водночас поступово дедалі привабливіших для інвесторів об'єктів переходило від трудових колективів до третіх осіб. Так, аналіз стану приватизаційних процесів в Україні, їх відображення на фондовому ринку, зокрема у сфері діяльності фондової біржі (ФБ) і позабіржового фондового ринку торговельних систем (ПФТС) станом на 1999–2000 рр., свідчив скоріш про активний перерозподіл власності, ніж про первинні процеси приватизації. Найпопулярнішими інструментами торгів на вторинному ринку цінних паперів на той час стала консолідація пакета акцій найпривабливіших підприємств (переважно виходячи з критерію їхньої експортної діяльності) шляхом скуповування на ПФТС та концентрації у

підприємницьких структур місцевого рівня і потенційних інвесторів, що стояли за ними. Попитом користувались цінні папери підприємств, не пов'язаних між собою галузей (західноукраїнські нафтопереробні заводи, картонно-паперові комбінати, металургійні підприємства, коксохімічні заводи, підприємства машинобудівного комплексу та ін.). Протягом 1999–2000 рр. у ПФТС досить часто реєструвались угоди стосовно акцій, скуплених третіми особами, підставними фірмами у працівників підприємств, які вони та члени їхніх родин одержали безкоштовно, за приватизаційні майнові сертифікати та за пільговою передплатою для членів трудових колективів, орендарів та керівництва заводу. Акції таких підприємств звичайно скуповувались за готівку та за цінами, значно нижчими від їх номінальної вартості³².

Отже, платоспроможні інвестори (в основному це були дочірні фірми фінансово-промислових груп) за допомогою або ж офіційних (легальних), або ж тінєвих методів (зокрема скуповування за безцінь акцій, що належали раніше робітникам підприємств) ставали фактичними володарями первісно, так би мовити, безкоштовно приватизованого об'єкта. Цьому процесові сприяв низький рівень життя переважної більшості населення України, зневіра членів трудового колективу у потенційну цінність цінних паперів приватизованих підприємств тощо. Операція купівлі акцій майже за безцінь через третіх осіб, з 1999 р. (і до сьогодні) ще неодноразово буде повторена при перерозподілі власності первинно приватизованих трудовими колективами підприємств. Тривала невивплата заробітної плати, чергові неоплачувані відпустки тощо спонукали власників пільгових пакетів акцій до їхнього продажу. Інакше кажучи, зволікання держави з грошовою приватизацією мало лише негативні наслідки: підприємства не одержували реальні кошти, а трудові колективи однаково втрачали право розпорядження майном. Отже, штучне гальмування грошової приватизації не дало позитивних результатів, а лише активізувало перерозподільні процеси у тінєвому секторі економіки.

Ураховуючи всі недоліки масової, «паперової», приватизації, на вищому рівні державного управління було прийнято рішення про початок нового етапу грошової приватизації, який розпочався в Україні з 1999 р. Характерними ознаками цього етапу стали: створення в процесі приватизації сприятливих умов для тих потенційних приватних власників, які мали довгострокові інтереси у приватизації підприємств; контроль держави за ефективністю діяльності приватизованих підприємств та сприяння створенню конкурентного середовища; збільшення питомої ваги надходжень від приватизації на потреби держбюджету (до 90% коштів, одержаних за рахунок приватизації, спрямовувалися до Державного бюджету України).

«Державна програма приватизації на 1999 рік» була затверджена Указом Президента України № 1405 від 30 грудня 1998 р. всупереч її

блокуванню Верховною Радою України⁵³. У програмі визначались пріоритети виключно грошової приватизації та економічні заходи щодо її регулювання. Розподіл об'єктів приватизації на групи у програмі 1999 р. майже нічим не відрізнявся від наявного раніше: група А — об'єкти малої приватизації, вартість основних фондів (ОФ) яких не перевищує 1 млн грн; група В — об'єкти з вартістю ОФ 1-170 млн грн; група Г — об'єкти, вартість ОФ яких перевищує 170 млн грн, а також підприємства-монополісти, об'єкти ВПК, які підлягають конверсії, і об'єкти, що приватизуються із залученням іноземних інвестицій за міжнародними договорами України; група Д — об'єкти незавершеного будівництва, майно ліквідованих підприємств, підприємства-банкрути; група Е — акції (частини, паї) у майні господарських товариств, які належать державі; група Ж — об'єкти соцкультпобуту.

У зв'язку із вилученням з процесу приватизації приватизаційних майнових сертифікатів та компенсаційних сертифікатів як засобів платежу, з класифікації об'єктів у 1999 р. була вилучена група Б (критерієм віднесення до цієї групи була вимога, щоб вартість ОФ на одного працівника не перевищувала номінальної вартості ПМС більш ніж у 1,5 раза). Загалом планом на 1999 р. передбачалась зміна власності 5,5 тис. об'єктів малої приватизації (група А); 455 об'єктів середньої та великої приватизації (групи В і Г); 402 об'єктів незавершеного будівництва (група Д); 94 об'єктів групи Е і 333 об'єктів соціально-культурної сфери. Усього на 1999 р. було заплановано 800 млн грн надходжень до бюджету від приватизації. При цьому планувався такий розподіл коштів: держбюджет одержує 80%; на виконання програми і розвиток підприємства призначалося 5%; на матеріальну підтримку працівників органів приватизації в 1999 р. виділялося 26% коштів, що надходили від приватизації (у 1998 р. цей показник становив лише 6%)⁵⁴.

Для активізації приватизаційних процесів Фондом державного майна України були ухвалені рішення про пріоритетний продаж великими пакетами акцій об'єктів групи Г і стратегічно важливих для економіки й безпеки держави підприємств за окремо визначеним порядком; продаж об'єктів групи А переважно цілісними майновими комплексами; продаж акцій шляхом розміщення депозитарних розписок; продаж пакетів акцій на відкритих торгах, тендерах з метою залучення світових лідерів у відповідних галузях економіки та проведення ними модернізації виробництва, інноваційної діяльності; розукрупнення підприємств, виділення з їх складу структурних підрозділів основного виробництва та інженерної інфраструктури, у тому числі об'єктів соціальної сфери тощо.

Суттєво вплинули на приватизаційні процеси в Україні нові способи продажу середніх та великих об'єктів (групи В, Г). Крім звичайних торгів, на аукціонах та конкурсах пакети акцій продавались: через систему фондової біржової торгівлі чи позабіржової фондової торговельної системи; на міжнародних фондових ринках (за правилами їхнього

функціонування); через посередництво торговців цінними паперами на підставі договору (порядок його укладання встановлювався Фондом державного майна разом із Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку та Антимонопольним комітетом); за міжнародними договорами України, які передбачали залучення іноземних інвестицій у відповідне підприємство (порядок встановлювався Кабінетом Міністрів України); обмінювались на облігації внутрішніх державних позик у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів. Згідно з Указом Президента, ФДМУ в процесі приватизації керувався принципом мінімального «розпорошення» акцій і за наявності попиту продавав увесь пакет, призначений для роздержавлення, одному власникові⁵⁵.

Зміна пріоритетів у підходах до приватизації в Україні привела до збільшення надходжень коштів до державного бюджету. Із запланованих на 1999 р. 800 млн грн до державного бюджету надійшло 730 млн грн (для порівняння: за весь період з 1992-го по 1998 р. за рахунок приватизації до держбюджету України надійшло лише 646,22 млн грн із запланованих 1540 млн грн)⁵⁶. У 1999 р., як і раніше, у процесі приватизації пріоритет за галузевою ознакою залишався за підприємствами торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування (ці підприємства становили понад половини від загальної кількості приватизованих об'єктів). Серед середніх і великих підприємств (більшість з яких становили собою відкриті акціонерні товариства), найбільшим попитом у 1999 р. користувалися підприємства металургійного комплексу (26% від загального обсягу продажу); електроенергетики (25%); хімічної і нафтохімічної промисловості (19%). Найбільша сума коштів у 1999 р. (356,6 млн грн) надійшла до державного бюджету від приватизації енергетичних компаній⁵⁷.

Указом Президента «Про невідкладні заходи по прискоренню приватизації майна в Україні» (від 29 грудня 1999 р.), Законом України «Про державну програму приватизації» (від 18 травня 2000 р.) визначалися певні особливості нового етапу приватизації. Так, програма приватизації в Україні була прийнята на три роки (2000–2002 рр.). Приватизація мала здійснюватися винятково за гроші. У господарський обіг вперше було введено поняття «індивідуальна приватизація», важливе місце відводилося «промисловому інвестору» («вітчизняний промисловий інвестор, або об'єднання міжнародно визнаних іноземного і вітчизняного інвесторів»).

Індивідуальний підхід до приватизації в Україні відповідно до офіційної позиції полягав «...у вивченні попиту на конкретний об'єкт приватизації, врахуванні кон'юнктури ринку, на основі цього – визначенні способу продажу, який максимально враховує особливості виробничо-технічного та фінансово-майнового стану кожного підприємства, що підлягає приватизації...». Під поняттям «промисловий інвестор» розумілося: «...вітчизняний чи іноземний інвестор або їх об'єднання, які:

заінтересовані у збереженні частки підприємства на ринку відповідного продукту та не менше трьох років виробляють продукцію (виконують роботи, надають послуги), аналогічну основній продукції (роботам, послугам) підприємства, що приватизується, або споживають в основному виробництві продукцію (роботи, послуги) такого підприємства чи виробляють продукцію (роботи, послуги), яка використовується в основному виробництві підприємства, що приватизується, як основна сировина, чи здійснюють безпосередній контроль на таких підприємствах не менше одного року. Промисловим інвестором не може бути компанія, зареєстрована в офшорній зоні»⁵⁸. Останнє положення було прийнято з метою усунення від процесів приватизації злочинних угруповань, володарів тіньових капіталів тощо.

Починаючи з 2000 р. в Україні була змінена система градації об'єктів приватизації за групами. Як визначальний показник градації остаточно було встановлено кількість працюючих (на відміну від розміру статутного фонду вона не підлягає індексуванню і саме тому краще характеризує розмір об'єкта). Отже, до групи А стали належати об'єкти, на яких працює до 100 осіб, до групи В — понад 100 осіб за умов, що підприємство не є монополістом або стратегічним об'єктом. Такі об'єкти було виокремлено у групу Г. Скасовано групу Б. До груп Д, Е, Ж, як і раніше, належали об'єкти незавершеного будівництва, державні частки (паї) у майні підприємств і об'єкти соціальної сфери⁵⁹.

З початком грошової приватизації в Україні загострюється боротьба за право контролювати ці процеси. У постійному протистоянні опинилися інтереси галузевих міністерств та відомств України, інтереси виконавчої та законодавчої влади, інтереси олігархічних структур, окремих персон тощо. Цікаво, що за період з 1992-го по 1998 р. Фонд державного майна України тричі переходив з підпорядкування Верховної Ради до Кабінету Міністрів і назад. Лише у 1999 р. Указом Президента України від 13 березня 1999 р. «Про зміни у системі центральних органів виконавчої влади України» було встановлено, що Фонд державного майна підпорядковується Кабінету Міністрів України. Відомче протистояння переслідувало досить прагматичні цілі, а саме — розподіл прав щодо визначення об'єктів приватизації, встановлення порядку приватизації, розпорядження та використання приватизаційних коштів. Загальні уявлення про офіційні механізми приватизації в Україні та розподіл приватизованих об'єктів за способами приватизації ілюструють дані табл. 14.8.

Переважна кількість об'єктів приватизації в Україні пройшла шляхом малої приватизації, що передбачало викуп об'єкта приватизації трудовим колективом, продаж на аукціоні за комерційним і некомерційним конкурсом тощо. Водночас об'єкти малої приватизації не мають вирішального стратегічного значення (на кшталт акціонерних компаній).

Особливо гостро протистояння між представниками різних економічних (і політичних) інтересів в Україні спостерігалось з приводу корпоративізації (тобто приватизації об'єктів шляхом продажу акцій за участю держави як повноправного власника). Загальновживаною до 1999 р. стала практика, коли держава як акціонер лише вилучала кошти у підприємства, не надаючи йому жодної інвестиційної підтримки, або, навпаки, з лобістських позицій утримувала нерентабельні підприємства, що за інших обставин давно стали би банкрутами. Програмою приватизації на 2000–2002 рр. передбачалося обмеження до трьох років максимального терміну, на який у державній власності закріплювалися пакети акцій. І якщо за цей час фінансове становище підприємства погіршиться, то закріпленний за державою пакет акцій підлягав обов'язковій приватизації.

Таблиця 14.8. Кількість об'єктів, що змінили форму власності в Україні (за способами приватизації)

Способи приватизації	1992–2005 рр.		2005 рр.	
	Номінальна кількість	У відсотках (%)	Номінальна кількість	У відсотках (%)
Усього, у тому числі шляхом:	102154	100,00	5664	100,00
Викупу:				
об'єкта приватизації	49619	48,57	3702	65,36
за альтернативним планом приватизації	455	0,44	1	0,02
державного майна, зданого в оренду з викупом	18853	18,46	1119	19,76
Продажу:				
на аукціоні	15906	15,57	683	12,06
за некомерційним конкурсом	2315	2,27	29	0,51
за комерційним конкурсом	4540	4,44	123	2,17
акцій відкритих акціонерних товариств	10461	10,24	7	0,12
за конкурсом з відстроченням платежу	5	0,01	—	—

Джерело: Статистичний щорічник України за 2005 р. — К.: Консультант, 2006. — С.326.

Ухвалення «Концепції управління державними корпоративними правами» (від 13 червня 2000 р.), що була розроблена Департаментом корпоративного управління України, передбачало введення у державну

практику принципу «максимального скорочення кількості закріплених у державній власності акцій». Усі акціонерні товариства, до яких передбачалося впровадити функції корпоративного управління, поділялися на дві групи за чисельністю: 1) до 200 акціонерних товариств, в яких закріплювався державний пакет акцій 25 або 50% терміном до 5 років (переважно це стратегічні промислові об'єкти військового, космічного призначення тощо); 2) до 2300 акціонерних товариств, в яких державна частка підлягала приватизації і мала тенденцію до постійного зменшення⁶⁰.

Саме з 2000 р. в Україні набувають вагоме поширення процеси корпоратизації, тобто перетворення державних підприємств, закритих акціонерних товариств, більше 75% статутного фонду яких перебуває у державній власності, а також виробничих і науково-виробничих об'єднань (правовий статус яких ще не був остаточно визначений) на відкриті акціонерні товариства. До речі, і на сьогодні в Україні досить значна частка акціонерного капіталу промислових підприємств залишається у власності держави. З одного боку, це позитивне явище, оскільки дивіденди поповнюють державний бюджет країни, а з другого — це відштовхує потенційних інвесторів, оскільки державні рішення досить часто обстоюють відомчі інтереси державних установ, та, як правило, суперечать приватногосподарським інтересам корпоративних власників. На 1 квітня 2005 р. у реєстрі корпоративних прав держави обліковувалося 1375 господарських товариств, у статутних фондах яких була присутня державна частка. З них 386 господарських товариств (28% загальної кількості) мали у статутному капіталі державну частку понад 50% (тобто контрольний пакет); 156 господарських товариств (11%) мали державну частку 100%; 473 господарських товариств (34%) мали державну частку в статутному капіталі розміром від 25 до 50% (блокуючий пакет); 516 господарських товариств (38%) мали державну частку в статутному капіталі менше 25%⁶¹.

Гострі суперечки щодо затвердження переліку об'єктів приватизації, які постійно точилися в Україні, пояснювалися тим, що, як уважали опоненти прискореної грошової приватизації, продаж пакетів акцій стратегічно важливих підприємств приватним власникам неминуче призведе до поглиблення кризи, зростання обсягів тіньових процесів, зменшення ролі держави в регулюванні економіки. Поряд із цим постійно посилювалося протистояння між виконавчою і законодавчою гілками влади через законодавчу неузгодженість питання про корпоратизацію. У Законі України «Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації» (від 7 травня 1999 р., набув чинності 14 вересня 1999 р.) наводився перелік майже 300 об'єктів державної власності, що не підлягали приватизації, але могли бути корпоратизованими. Однак законодавча неузгодженість цього питання у будь-який момент давала змогу здійснити «клаптикове» роздержавлення у разі гострої потреби

(дефіцит державного бюджету, відомчі або ж олігархічні, особисті інтереси можновладців тощо).

На практиці досить поширеною була ситуація, коли приймався закон про особливості приватизації підприємств тієї чи іншої галузі з індивідуальним, у кожному окремому випадку, визначенням частки, що залишалася у власності держави. Такий суб'єктивний підхід до приватизації був притаманний Україні аж до кінця 2004 р., до подій помаранчевої революції. Індивідуально-особистісний підхід до найпривабливіших з погляду рентабельності й експортних можливостей об'єктів приватизації (на кшталт «Криворіжсталі»), став причиною багатьох гучних скандалів і скомпрометував президентську владу часів 2000–2004 рр. Водночас після 2004 р. та дотепер характер приватизаційних процесів в Україні кардинально не покращився. Збереглася спрямованість приватизаційних надходжень на «залатування дірок» державного бюджету та їхнє послідовне «проїдання» на «термінові потреби» (це, як правило, соціальні виплати популістського характеру в період передвиборних кампаній). Загальне уявлення про темпи приватизації та кількість об'єктів, що змінили форму власності в Україні протягом усього періоду реформ, ілюструють дані табл. 14.9.

Під час останнього (грошового) етапу приватизації (з 2000-го по 2004 р.) значного поширення в Україні набувають тіньові схеми приватизації. Так, реальністю стала практика передачі державних пакетів акцій в управління впливовим національним фінансово-промисловим бізнес-групам, що і отримували фактичний контроль над великими державними підприємствами, виставленими на приватизацію. Це дозволяло приватним структурам навіть без будь-яких інвестиційних впливань привласнювати доходи корпоративних підприємств. Досить популярним в Україні став механізм штучного банкрутства, який дозволяв потенційним власникам (як правило, фінансово-промисловим групам олігархічного походження) купувати об'єкти за більш низькою, ніж під час приватизації, ціною та без будь-яких фінансових зобов'язань перед кредиторами.

Законодавчо легальним, але тіньовим за суттю стала така постприватизаційна процедура, як додаткова емісія акцій корпоратизованих підприємств, у результаті чого частка державної власності зменшувалася до рівня, що реально не впливав на ухвалення управлінських рішень. Унаслідок такої операції держава фактично втрачала можливість керувати дивідендною політикою корпоративних підприємств, втрачала вирішальне право голосу та прибутки. Стосовно ж офіційної позиції часів 2000–2004 рр., серед методів приватизації протягом завершального періоду реформ в Україні переважав викуп об'єктів приватизації (за реальні грошові кошти інвесторів), що мало короткострокові позитивні наслідки для поповнення державного бюджету (див. табл. 14.8).

Слід визнати, що за п'ятнадцять років реформ масова приватиза-

Таблиця 14.9. Кількість об'єктів, що змінили форму власності в Україні* (за формами власності)

Роки	Загалом по економіці, одиниць	У тому числі	
		державної форми власності, одиниць	комунальної форми власності, одиниць
1992–2006	107635 **	26250	81385
1992–1993	3592	1623	1969
1994	8249	2731	5518
1995	16213	4099	12114
1996	19427	4500	14927
1997	8480	1873	6607
1998	5359	1677	3682
1999	5168	1480	3688
2000	5147	1550	3597
2001	6007	1543	4464
2002	6134	1450	4684
2003	6524	1396	5128
2004	6148	1064	5084
2005	5661	742	4919
2006	5526	522	5004

Джерело: За даними Державного комітету статистики України. Дата останньої модифікації: 09.09.2007 // <http://www.ukrstat.gov.ua>

* Інформація, подана в табл. 14.9, була оновлена на сайті Державного комітету статистики України 9.09.2007 р. останній раз у зв'язку з переведенням державних статистичних спостережень з питань приватизації до відомчої звітності Фонду державного майна України.

** Дані наведено з урахуванням вилучення об'єктів, з якими, за інформацією Фонду державного майна України, його регіональних відділень, Фонду майна АР Крим, органів місцевого самоврядування, розірвано договори купівлі-продажу на 1 січня 2007 р.

ція в Україні в цілому виконала головне політичне завдання системних трансформаційних перетворень — забезпечила формування недержавного сектора як основу ринкових відносин. Станом на кінець 2005 р. в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України об'єкти приватної власності становили 78,3%; об'єкти державної та державної корпоративної власності — 4,1%; об'єкти комунальної та комунальної корпоративної власності — 7,4%; об'єднання громадян, щодо яких форма власності не зазначалася, — 10,1%⁶². Найбільше підприємств недержавного сектора в Україні традиційно сконцентровано у легкій (97%), деревообробній (95%), харчовій промисловості (93%). Станом на кінець 2003 р. ними вироблялося приблизно 97% від загального обсягу продукції кожної з цих галузей (відмінною особливістю яких, до

речі, є швидкий обіг капіталу)⁶³. Разом із тим в інших галузях економіки (з більш повільним обігом капіталу) питома вага підприємств недержавного сектора ще й досі залишається невеликою. Так, станом на 01 жовтня 2005 р. первісна вартість основних засобів і нематеріальних активів українських підприємств, які змінили форму власності, становила 30 7943,0 млн грн, тобто тільки 35,1% від вартості основних засобів і нематеріальних активів усіх підприємств і організацій України⁶⁴. Недостатній рівень розвитку приватного сектора економіки у нашій державі порівняно з розвинутими країнами світу (де питома вага приватного сектора у середньому є на рівні 65–70% від вартості активів усіх підприємств та організацій країни) уповільнює глобальні трансформаційні перетворення та гальмує процес становлення розвинутого ринкового середовища в Україні.

Водночас слід зазначити, що хоча відповідно до офіційно проголошеного курсу з 1999-го по 2002 р. приватизація в Україні й дістала назву грошової, динаміка надходжень коштів до державного бюджету від приватизації державного майна за цей період була досить млявою. Так, у 1999 р. при плані 800 млн грн фактичні надходження до Державного бюджету України становили 694,6 млн грн; у 2000 р.: план – 2575 млн грн, фактичні надходження – 2075,5 млн грн; у 2001 р.: план – 5697,39 млн грн, фактичні надходження – 2132 млн грн; у 2002 р.: план – 5585,04 млн грн, фактичні надходження – 576,11 млн грн⁶⁵. Приватизація 2003–2004 рр. не покращила ситуацію. Навпаки, саме у цей період найбільшого поширення набули тіньові методи приватизації, використання службового становища для штучного заниження вартості об'єктів державної власності та їхньої приватизації тощо. Наслідком цього стала серія скандальних судових процесів в Україні у 2005 р., прийняття рішень про реприватизацію. Одним із яскравих прикладів, доказом щодо масштабів порушень у сфері приватизації став повторний продаж у 2005 р. «Криворіжсталі» за 4,8 млрд дол., що на 20% більше, ніж прибуток від приватизації за усі роки незалежності України⁶⁶.

Певні уявлення про розподіл власності між великим, середнім і малим бізнесом в Україні дають дані табл. 14.10.

Таблиця 14.10. Основні показники розвитку підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності в Україні (за підсумками 2006 р.)

Показники	Усього підприємств	У тому числі		
		великих підприємств	середніх підприємств	малих підприємств
Кількість підприємств, одиниць	360297	764	52135	307398
Кількість підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	77	–	11	66

Показники	Усього підприємств	У тому числі		
		великих підприємств	середніх підприємств	малих підприємств
Середньорічна кількість зайнятих* працівників, тис. осіб	9272,5	3167,6	4288,3	1816,6
Середньорічна кількість найманих** працівників, тис. осіб	9197,1	3167,5	4283,6	1746,0
Фонд оплати праці, млн грн	110059,3	52449,5	46178,1	11431,7
Середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника, грн	997,23	1379,87	898,35	545,63
Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг (без ПДВ, акцизу), млн грн	1898295,0	504402,4	1303583,6	90309,0
Операційні витрати з реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн	1837530,7	465394,2	1276557,9	95578,6

Джерело: За даними Державного комітету статистики України. Дата останньої модифікації: 09.09.2007 // <http://www.ukrstat.gov.ua>

* Включаючи штатних, позаштатних і неоплачуваних (власників, засновників підприємства та членів їх сімей) працівників.

** Включаючи штатних та позаштатних працівників.

Як свідчать дані табл. 14.10, найбільшу роль в економічному житті України (як і в усьому світі) відіграє великий бізнес (акціонерні, корпоративні підприємства, ФПГ тощо). Водночас унаслідок деформацій процесів приватизації в Україні досить незначну роль у національній економіці відіграє середній, а особливо малий бізнес. Світовий досвід господарювання свідчить, що ліберальні реформи, розвиток конкурентного середовища та інші складові ринкових трансформаційних перетворень своєю метою ставили, насамперед, розвиток підприємницької діяльності, у тому числі і малого бізнесу, що є запорукою формування в країні середнього класу (як соціального підґрунтя демократично-зорієнтованих ринкових реформ).

Слід визнати, що з 1996-го до 1999 р. малий бізнес в Україні розвивався досить повільно. Масштаби його діяльності обмежувалися багатьма чинниками: надмірним оподаткуванням; жорсткою податковою регламентацією; відсутністю державної фінансової підтримки та системи пільгових кредитів; несприятливою криміногенною ситуацією в країні тощо. Ситуація з розвитком малого бізнесу в Україні виглядала таким чином: у 1995 р. було зареєстровано 96 019 підприємств такого типу (тобто 19 на 10 тис. осіб населення); у 1996 р. — майже така сама кількість — 96 270 (19 на 10 тис. населення); у 1997 р. — 136 238 (27 на 10 тис. населення); у 1998 р. — 173 404 (34 на 10 тис. осіб населення). Після деякого спрощення адміністративних процедур реєстрації та

контролю у 1999 р. в Україні було зареєстровано 197 127 малих підприємств (40 на 10 тис. осіб населення)⁶⁷. Для покращення ситуації у 2000 р. була прийнята державна Програма сприяння розвитку малого бізнесу, Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» (від 19 жовтня 2000 р.).

Протягом 2000–2005 рр. ситуація з розвитком малого бізнесу в Україні дещо покращилась. Так, за даними Державного комітету статистики України, у 2000 р. кількість малих підприємств налічувала 217 930 (що становило 44 на 10 тис. наявного населення країни), а у 2005 р. цей показник становив 295 109 (тобто 63 підприємства на 10 тис. наявного населення країни) (у середньому на одному українському малому підприємстві зайнято 7–8 осіб)⁶⁸.

Найбільша кількість малих підприємств діяла у сфері оптової та роздрібної торгівлі; торгівлі транспортними засобами; послуг з ремонту (101,4 тис. підприємств у 2000 р. та 101,1 тис. підприємств у 2005 р.); у сфері операцій з нерухомістю, здаванням під найом і послуги юридичним особам (59,4 тис. підприємств у 2000 р. та 26,4 тис. підприємств у 2005 р.) тощо. У середньому за 2000–2005 рр. більш ніж дві третини малих підприємств функціонувало у сфері торгівлі та послуг; у виробничій сфері працювало понад 25% малих підприємств, серед них: приблизно 15% — у промисловості, близько 8% — у будівництві; приблизно 4% — у сільському господарстві. У теперішніх цінах за рік (за оцінками експертів) малі підприємства виробляють приблизно 7–8% від загального обсягу виробництва товарів та послуг в Україні⁶⁹.

Потенціал малого бізнесу в Україні і досі використовується недостатньо. Загальновідомо, що саме розвиток малого та середнього підприємництва зумовлює вагомі трансформаційні перетворення в сучасних економічних системах: збільшується виробництво предметів народного споживання; зростає чисельність малих та середніх підприємців, тобто змінюється соціальна структура суспільства, формується середній клас; розвивається сфера послуг; змінюється структура зайнятості, створюються нові робочі місця; підвищується платоспроможність населення та добробут у суспільстві в цілому. Ці переваги повною мірою використовують розвинуті країни світу. Зокрема, в країнах Європейського Союзу наприкінці ХХ ст. діяло понад 18 млн підприємств, 98,8% з яких — це малі та середні. Саме вони забезпечують роботою майже 66% населення Європи та виробляють понад половину ВВП країн ЄС. Переважна більшість малих та середніх підприємств зосереджена у сфері торгівлі, послуг, будівництва, туризму тощо⁷⁰.

Країни Центральної Європи, у тому числі Угорщина, Польща, Чехія, швидко використали цей досвід і тому досить успішно пройшли перехідний етап до ринкового господарства. Розвиток малого та середнього бізнесу неможливий без ринку, конкурентного середовища тощо, і разом із тим він потребує постійної державної підтримки з огляду на

його економічну слабкість, орієнтацію на місцевий ринок, локальну платоспроможність населення, тобто сильне тяжіння до своєї території. Загальноприйнятими у світовій практиці є такі форми державної підтримки малого та середнього бізнесу: фінансова допомога у вигляді податкових пільг, зменшення реєстраційних внесків; пільгове кредитування, що надається через фінансові структури; інформаційне обслуговування; надання юридичних консультацій; допомога в організації матеріально-технічного постачання та реалізації продукції; послуги з перекваліфікації та підвищення кваліфікації кадрів тощо. Починаючи з 2000 р. в Україні набувають розвитку такі інституційні форми підтримки малого підприємства, як бізнес-центри та бізнес-інкубатори, які сприяють впровадженню науково-технічних розробок і новітніх технологій у виробництво. На початок 2004 р. в регіонах України діяло 299 бізнес-центрів і 71 бізнес-інкубатор⁷¹. З метою підтримки розвитку конкурентного середовища, малого бізнесу на вищому рівні державного управління передбачалося забезпечити захист майнових прав приватних власників, підприємців, інвесторів та кредиторів; запровадити на практиці механізми переведення фінансової відповідальності у майнову; сприяти спрощенню процедури передачі кредиту заставленого майна. Крім того, йшлося про скорочення кількості податків та інших обов'язкових платежів, зменшення розміру нарахунків на фонд оплати праці, розширення бази оподаткування та скасування податкових пільг, зниження ставки ПДВ тощо.

Водночас ці наміри так до кінця і не були здійснені, а малий (і середній) бізнес в Україні й досі віддає перевагу тіньовим формам господарювання, приховуючи від держави реальні обсяги виробництва та доходів. Як приклад, за даними табл. 14.10, середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника на малому підприємстві становила лише 545,63 грн (на середньому — 898,35 грн, а на великому — 1379,87 грн на місяць). Не важко припустити, що заробітна плата за таких обставин просто виплачується готівкою, «у конвертах». До тінізації підприємницької діяльності в Україні підштовхує політична нестабільність, правова невизначеність і суперечливість щодо ведення бізнесу, періодичне адміністративне втручання держави у розвиток підприємництва, порушення конкурентного законодавства тощо. За оцінками експертів, у тіньовому секторі виробляється понад 50% ВВП України. Багато в чому розвитку малого і середнього бізнесу в Україні перешкоджає активний розвиток фінансово-промислових груп та їхнє безмежне прагнення до монополізації (та обмеження конкуренції).

Дійсно, виникнення фінансово-промислових груп на товарних і фінансових ринках України можна розглядати як закономірний результат інтеграції промислового та банківського капіталів. У процесі створення ФПГ конкретні форми існування останніх утворюють єдину систему

господарювання на основі їхнього взаємопроникнення. Саме за рахунок такого злиття, ФПГ мають широкі можливості здійснювати накопичення власного (як і залучення зовнішнього капіталу) для реалізації довгострокових та широкомасштабних інвестиційних проектів і програм⁷².

Постановою Верховної Ради України набув чинності Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» (від 21 листопада 1995 р.), за яким промислово-фінансовою групою визнається «...об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові і проектні установи, інші установи та організації усіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, і яке створюється за рішенням уряду України на певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції»⁷³.

Основним чинником, що активізував виникнення великого бізнесу в Україні та його оформлення у вигляді фінансово-промислових груп став перерозподіл державної власності через проведення процедури приватизації державних підприємств. Саме приватизація в Україні стала головним засобом перерозподілу суспільного багатства, а не засобом прискорення капіталоутворення, необхідного для радикальної структурної модернізації економіки та забезпечення її конкурентоспроможності на світових ринках. Процес приватизації був не лише непрозорий, а й у багатьох випадках супроводжувався порушенням чинного законодавства на користь інтересів ФПГ.

Специфічним для України стало формування ФПГ двома методами.

Перша модель — це створення ФПГ завдяки приватизації державних великих промислових підприємств за допомогою трудового колективу (ці пільги діяли до 1999 р.). У приватизації таким шляхом широко використовувалися і оренда з викупом і приватизаційні майнові сертифікати членів трудового колективу (так звана «паперова» приватизація). Оплата приватизованого майна здійснювалась у розстрочку і за низькими цінами. Але з часом відбувався перехід майна трудового колективу до представників ФПГ. У такий спосіб «відійшли» до великого капіталу «Мотор-Січ» (виробництво авіаційних моторів), «АвтоЗАЗ» (виробництво автомобілів), «Азовсталь» (металургійне підприємство) тощо.

Друга модель — створення ФПГ на підґрунті розвитку посередницького або банківського капіталу. Такі ФПГ не є дуже великими за обсягами капіталу та не характеризуються високими темпами його накопичення (як перша група, що ґрунтується на високих рентних доходах). Як приклад, концерн «Укрпромінвест», банк «Аваль» та його агропромисловий бізнес тощо⁷⁴.

Серед найбільш відомих українських ФПГ, сформованих визначени-

ми вище двома способами, можна назвати «System Capital Managment», «Індустріальний Союз Донбасу», «Інтерпайп», групу «Приват», «АРС», «ТАС», «Укрпромінвест», «УкрСіббанк».

«System Capital Managment» (офіційно зареєстрована у 2000 р. унаслідок відокремлення від «Індустріального союзу Донбасу») являє собою надпотужну управляючу компанію, яку контролює найбагатша людина України Ринат Ахметов (його статки, за даними журналу «Впрост», станом на 2007 р. оцінено у 18,7 млрд дол.). До основних виробничих активів групи відносять металургійні підприємства («Азовсталь», Харцизький трубний завод, Єнакіївський металургійний завод та ін.; енергетику, машинобудування «Азовмаш»; телекомунікації (Laif); ресторанный і готельний бізнес). «SCM» має контрольний вплив на ринок металу та коксу в Україні. Фінансову складову цієї ФПГ представляє «Донгорбанк» і «Перший український міжнародний банк». Ахметову належать 90% акцій компанії «System Capital Managment». Разом із тим за посередництвом «SCM» Р.Ахметов володіє 98% ТРК «Україна», 24% акцій Краматорського машинобудівного заводу ім. Куйбишева, 24% Керченського металургійного комбінату, 27% Дружківського рудоуправління, 52% торгового дому «Азовсталь», 17% страхової компанії «Аско», 99% акцій ФК «Шахтар», 99% акцій готелю «Донбас-Палас». Йому належать 98% акцій пивзаводу «Сармат». У володінні групи Р.Ахметова перебувають ТРК «Україна», газети «Салон Дона и Баса», «Вечерний Донецк», видавничий дім «Сегодня» з однойменною газетою, а також київська редакція «Радіо Люкс». Крім того, компанія «System Capital Management» (SCM) сьогодні активно нарощує телекомунікаційні активи: скуповує операторів, а у перспективі планує взяти участь у приватизації «Укртелекому»⁷⁵.

У дружніх стосунках з SCM перебуває ФПГ «Індустріальний союз Донбасу», в активі якої – акції провідних вітчизняних компаній, які визначають політику у металургійній (Алчевський і Дніпровський металургійні заводи), вугільній галузях, у машинобудуванні, будівництві тощо. Корпорація «ІСД» є лідером серед українських компаній за обсягами валового доходу (близько 2 млрд дол. США на рік). Масштаби та специфіка бізнес-діяльності «ІСД» виходять і за межі України. Як приклад, скандальний процес участі «ІДС» у приватизації металургійного підприємства Huta Stali Czestochowa у Польщі, що вирішився на користь української ФПГ. Один зі співвласників «ІСД» – Сергій Тарута, статки якого у 2007 р. були оцінені у 5,2 млрд дол. США⁷⁶.

Корпорація «Інтерпайп» в основному фокусується на розвитку трубного бізнесу, маючи у своєму розпорядженні практично всі основні підприємства трубної промисловості України. Крім того, до сфери інтересів «Інтерпайп» потрапили і медіа-центри. У складі бізнесової імперії Віктора Пінчука (його статки на 2007 р. становили 7,5 млрд дол. США) перебувають телевізійні канали СТБ, «Новий», ICTV, дніпропетровський «11-й канал», газета «Факты и комментарии». Зазначимо,

що успіх компанії «Інтерпайп» повністю був зумовлений зрощуванням влади та бізнесу (від 1994-го до 2004 рр.). Перші гроші компанія «Інтерпайп» заробила на продажі металопродукції, в основному труб, що стало можливим завдяки тісному співробітництву з Нижньодніпровським трубопрокатним заводом. Пізніше компанія змогла зайнятися монопольним постачанням природного газу в Україні. Сукупний валовий дохід корпорації «Інтерпайп» становить 4,9 млрд грн. На підприємствах, що входять до структури корпорації, працює близько 30 тис. робітників⁷⁷.

ФПГ «Приват» (у директораті Г.Боголюбов, І.Коломийський та ін.) — потужна ФПГ, основу якої становить нафтова промисловість, провідною компанією якої можна назвати «Укрнафту» (одне з найприбутковіших підприємств України). До складу підприємств, якими володіє корпорація, входять підприємства металургійної, хімічної та гірничо-збагачувальної промисловості. ФПГ практично контролює видобуток марганцевої руди та має стійку позицію у банківській сфері через володіння «Приватбанком».

Фінансова група «ТАС», яку контролює Сергій Тигіпко (його статки на 2007 р. оцінено у 1,1 млрд дол. США), виникла у січні 2001 р. на базі ВАТ «Перша міжнародна фінансова корпорація». Структурними підрозділами групи ТАС є АКБ «ТАС-Комерцбанк», ЗАТ «ТАС-Інвестбанк», ЗАТ «СК “ТАС”», ЗАТ «СК “ТАС-Капітал”», ЗАТ «СГ “ТАС”», ВАТ «Торговий дім “ТАС”», ВАТ «ТАС — Клініка сімейної медицини». У сфері впливу групи ТАС перебувають ЗАТ ХК «ТЕКО-Дніпрометиз», ВАТ «Камет-ТАС», ВАТ «Шхуна» тощо⁷⁸.

Перелік українських ФПГ можна продовжувати і далі, водночас слід зазначити, що діяльність багатьох ФПГ має закритий характер — українському великому бізнесу не вигідно бути публічним. Досвід цивілізованого світу — заробляти на чесному та відкритому іміджі компанії, за рахунок зростання капіталізації та залучення інвестицій, поки не є конкурентно необхідним для вітчизняних ФПГ. Закритість компаній спричинена первісною кримінальністю їхнього виникнення, тісним зв'язком з вищими посадовими особами, що і дозволяло отримувати вигідні державні контракти та здебільшого монополізувати сферу своїх інтересів на внутрішньому ринку України. Дійсно, діяльність ФПГ в Україні призвела до монополізації окремих найприбутковіших (і валютних) галузей економіки. В Україні в монополізмі та недобросовісній конкуренції можна звинуватити практично будь-яку з великих ФПГ. Наприклад, «System Capital Managment» (SCM) та «Індустріальний Союз Донбасу» (ІСД) можна звинуватити в монополізації ринку коксованого вугілля, а «Приват» — у необмеженому контролі гірничорудних підприємств тощо.

У цілому слід зауважити, що подальший розвиток українських ФПГ, орієнтованих виключно на експорт товарів з низькою доданою вартістю,

в поєднанні зі «втечею» капіталу й низьким рівнем оновлення основного капіталу врешті-решт у довгостроковій перспективі призведе до остаточного руйнування індустріального потенціалу країни. Не буде мати успіху і стратегія підтримування в наявному стані застарілої техніки і технологій експорторієнтованої промислової системи (металургії зокрема). Ця стратегія лише може на короткий термін продовжити життєдіяльність наявного експорторієнтованого виробництва за умов його монопольного становища на внутрішньому ринку України.

* * *

Як підсумок, можна виокремити такі особливості впливу діяльності фінансово-промислових груп на подальший розвиток економічної (та політичної) ситуації в Україні:

1. Діяльність ФПГ має чітко виражений регіональний характер. Великі гроші робляться не в Києві, а в регіонах. До того ж абсолютними лідерами у «капіталістичному змаганні» є східні області — Дніпропетровська, Донецька, Харківська. Отже, доцільно припустити, що саме економічна сила ФПГ диктує політичні правила гри в Україні в цілому. Президентське правління, з огляду на інтереси більшості ФПГ, може існувати лише за умов представництва інтересів потужних ФПГ. Водночас оптимальнішою для сучасних олігархів України виявляється саме парламентська форма правління, що дозволяє безпосередньо (та законодавчо) захищати інтереси національних ФПГ.

2. Практично всі ФПГ мають лобі у вищих органах державної влади всіх рівнів. Політика в Україні стала «високорентабельним бізнесом». Це автоматично зменшує ризики і збільшує дохід. Успішний бізнес в Україні великою мірою залежить від законодавчих та урядових рішень. Впливаючи особисто або через довірених осіб у фракціях на ухвалення певних законів, «політичні інвестори» насамперед сподіваються на окупність передвиборних капіталовкладень і одержання конкурентних переваг. За обставин голосування партійними списками влада ніколи не буде підзвітна народові. Парламентська форма правління може існувати лише за умов особистої відповідальності кожного депутата.

3. Національні ФПГ, що в основному одержують валютні надприбутки за рахунок металургійного виробництва (а це є найпотужніші ФПГ країни), у зовнішньоекономічній стратегії переважно зорієнтовані на тіснішу економічну інтеграцію з Російською Федерацією та країнами, що не входять до Європейського Союзу. Такий зовнішньополітичний курс дозволяє кардинально не змінювати наявну структуру національного промислового виробництва, «вижимати» доходи з наявних виробничих потужностей, а не інвестувати кошти в інноваційне технічне переозброєння виробництва. Як приклад, продукція вітчизняного сектора чорної металургії на 46,8% представлена мартенівським способом виробництва сталі (у світі виробництво цим способом не перевищує

3,6%). Отже, якщо врахувати, що основним активом багатьох українських ФПГ є металургійне виробництво й те, що металургія формує понад 42% доходів країни від експорту, то членство у СОТ і політичний курс на входження до європейських структур означатиме різке зниження конкурентоспроможності національного виробництва на зовнішніх ринках. Це призведе до падіння прибутків вітчизняних ФПГ і до логічного зменшення надходжень до державного бюджету країни. Отже, штучне зволікання з реалізацією курсу на євроінтеграцію обумовлено застарілою технічною базою національної промисловості та небажанням ФПГ проводити технічне переозброєння за обставин наявного, сформованого за роки реформ їхнього монопольного становища на внутрішніх ринках України.

4. Діяльність національних ФПГ закрита для публічного обговорення. Практикою за роки реформ стало формування великого приватного капіталу на тіньових схемах руху грошових потоків під лобіюванням представників державної влади. В Україні утаємниченість бізнесу обумовлена ще й подвійною мораллю влади, яка унормувала в законодавстві принципи «офіційної бідності багатих», щоб продемонструвати свою близькість до народу (особливо це виявляється під час передвиборного заповнювання декларації про доходи).

5. Феноменом українських ФПГ (ідеться про найвідоміші з них) є наявність політичної надбудови — партії, яка створюється власниками ФПГ для лобіювання власних інтересів у законодавчих та виконавчих органах країни. Процес поєднання економічної і політичної влади має закономірний характер і спостерігається також у провідних країнах світу. Але головна різниця полягає у тому, що в розвинених країнах консолідація суспільства відбувається завдяки стратегічним пріоритетам економічного зростання національної економіки в цілому, з урахуванням економічних інтересів усіх верств населення (зокрема інтересів середнього класу). В Україні ж головною передумовою досягнення політичного консенсусу є домовленість між представниками найпотужніших ФПГ України, тобто урахування економічних інтересів найбагатшого прошарку населення країни. Ідеться також про умову гарантії збереження для національних ФПГ монопольного становища на внутрішньому ринку України.

Як консолідована та високотехнологічна держава, Україна зможе розвиватися лише тоді, коли досягнення консенсусу олігархічних сил поступово трансформується в консолідований національний капітал з єдиною метою — зростання конкурентоспроможності національного виробництва в умовах невинного посилення глобалізаційних процесів. Ідеться про залучення України до міжнародного поділу праці та інтеграційних і коопераційних зв'язків не як сировинного додатка до світової економіки, а як країни з високотехнологічним (інноваційним) виробництвом наукомісткої продукції кінцевого призначення.