

Андрій Гайдуцький

Заступник Голови
Фонду державного майна України



Приватизація у Великій Британії стала успішною значною мірою завдяки залученню радників



Питання про залучення радників до процесу приватизації стало одним з наріжних каменів у боротьбі Фонду державного майна України за законопроект № 2319а-д у Парламенті. Чому так сталося, для чого потрібні радники, і яким чином механізм залучення радників у процесі приватизації працює на світових ринках – розповідає заступник Голови Фонду Андрій ГАЙДУЦЬКИЙ.

Які функції виконують радники у разі залучення їх до приватизації великих підприємств?

— У першу чергу, радники готують підприємство до продажу шляхом приведення фінансової, бухгалтерської і організаційної структури об'єкта у відповідність із міжнародними стандартами. Зазвичай, для продажу крупного бізнесу залучають кілька радників, і у кожного з них своя спеціалізація. Перший – фінансовий (інвестиційний) радник займається вивченням наявної ситуації на підприємстві, робить аналіз регіонального ринку, готує приватизаційну стратегію. Другий – юридичний радник аналізує усі ризики угоди з погляду привабливості об'єкта для покупця і рекомендує продавцю ті дії, які можуть підвищити ціну. Третій – податковий (бухгалтерський) радник приводить усю звітність підприємства у відповідність із міжнародними стандартами. Зазвичай, на цю роль обирають представника з «Великої четвірки» аудиторських компаній.

Чому для Фонду наразі так важливо залучити радників до участі у приватизації Одеського припортового заводу та інших активів?

— Одним з головних завдань Уряду України на 2016 рік, озвучених Прем'єр-міністром, була прозора і конкурентна приватизація об'єктів державної власності. Постійно йшлося й про те, що об'єкти великої приватизації слід продати стратегічним, бажано іноземним інвесторам. Але головна проблема усіх держпідприємств – відсутність міжнародних підходів до ведення фінансової (бухгалтерської) звітності і, як наслідок, – неможливість презентувати інвесторам об'єкти приватизації зрозумілою для них мовою. Наприклад, у випадку ОПЗ усі потенційні іноземні інвестори знають це підприємство, його роль на глобальному ринку азотних добрив, але реально оцінити внутрішню ситуацію на цьому об'єкті виходячи з національних стандартів бухгалтерської звітності без проведення аудиту міжнародною компанією дуже складно.

Отже, для підвищення інвестиційної привабливості ОПЗ (а значить і його стартової ціни) та інших об'єктів великої приватизації їх слід привести у відповідність із міжнародними стандартами. Повторюю, це необхідно для того, щоб представники продавця могли говорити однією мовою з представниками покупців, які теж мають радників і консультантів. Таким, зрештою, є порядок на ринку злиттів і поглинань (M&A), частиною якого є й державні об'єкти, виставлені на продаж.

В яких випадках Фонд планує залучити радників, а в яких – ні. Хто буде приймати відповідне рішення?

— Усі об'єкти приватизації можна умовно розділити на дві групи: малу (об'єкти груп А, Д, Е, Ж) і велику (об'єкти груп В, Г). Об'єкти малої приватизації виставляються на продаж на основі незалежної оцінки ліцензованих в Україні оцінювачів. А от до великої приватизації ми плануємо залучити міжнародних інвестиційних радників, які, розуміючи

глобальні ринки та їх тренди, зможуть комплексно запропонувати який спосіб приватизації використати, який метод продажу буде найбільш вдалим, які регуляторні умови в галузі слід змінити, щоб продати об'єкти дорожче, які інвестиційні зобов'язання встановити, як залучити додаткове фінансування від міжнародних організацій тощо.

Ми плануємо працювати з радниками по всіх великих об'єктах, а в малій приватизації обходиться власними силами. Це дуже важливо, якщо ми хочемо, по-перше, встановити високу стартову ціну державного об'єкта, по-друге, залучити велику кількість учасників, по-третє, зацікавити і отримати в результаті стратегічного (іноземного) інвестора зі світовим іменем. Саме такі результати приватизації зможуть поліпшити інвестиційний клімат в Україні.

За якими критеріями проходить відбір радників зараз. Чи зміняться вони в 2016 році?

— У ситуації з ОПЗ було визначено кілька базових критеріїв: досвід радника в хімічній галузі (тому пропозиції було надіслано компаніям з рейтингу TomsonOne), вартість послуг і можливість відтермінування сплати (після приватизації). Розглядалися також пропозиції претендентів з погляду відповідності вимогам і очікуванням заводу. Щодо змін слід зазначити, що в законі потрібно прописати лише загальні умови з відбору радників, а більш конкретні умови варто розробляти з урахуванням галузевої специфіки об'єкта і способу запланованої приватизації. Тут може бути багато нюансів, пов'язаних ще й з умовами найму радників і оплатою їх послуг. Наприклад, у Великій Британії в 1980-х роках використовували п'ять видів оплати праці: погодинна, щодобова, помісячна, фіксована і процент від угоди. Це – предмет дискусії продавця і радника, адже хто запропонує найбільш вигідні умови, з тими можна підписувати договір на надання послуг.

В яких країнах користуються послугами радників під час приватизації, і наскільки цей досвід успішний?

— У більшості країн світу і насамперед у розвинених країнах уся велика приватизація відбувається за участю радників уже багато років. Згадаймо приватизацію у Великій Британії часів Маргарет Тетчер. Значною мірою вона стала успішною (одержано понад 100 млрд дол. США за цінами 2014 р.) завдяки радникам. Усі великі об'єкти (British Steel, British Telecom, Jaguar, Rover, авіакосмічна і нафтогазова галузі) було продано за участю радників.

Радники, моделюючи різні варіанти, можуть запропонувати найбільш успішний щодо приватизації конкретного об'єкта. Наприклад, радники запропонували продати 100% акцій British Telecom у три етапи (в 1984, 1991 та 1993 р.), переконавши уряд, що саме так можна буде одержати більше коштів. І справді, компанію в результаті було продано майже за 15 млрд фунтів стерлінгів.