

Ігор Білоус

Голова Фонду державного
майна України



Ми багато зробили, щоб запустити прозорий процес приватизації

Завершення року – час підбивати підсумки. Що Фонд державного майна України зараховує у свої досягнення та невдачі і з яким досвідом увійде у новий рік реформ. Про це говоримо з очільником Фонду Ігорем БІЛОУСОМ

Давайте згадаємо на одному-двох прикладах, що саме Ви пропонували змінити у роботі Фонду та у процесі приватизації загалом?

— Перш за все, ми хотіли і здійснили зміни в законодавстві щодо продажу об'єктів держмайна по частинах, тобто неконтрольних пакетів – я противник такого підходу. Раніше, продаючи частками, держава втрачала дуже багато грошей. Ми запропонували прийняти відповідні зміни до законодавства ще у серпні 2015 року. Але Парламент їх прийняв тільки у лютому 2016 року. Якби не було «битв» з цього приводу у Парламенті протягом 7 місяців, а одразу прийняли наші пропозиції, більшість яких, до речі, запропонувала Робоча група з питань приватизації при Кабінеті Міністрів України, то ОПЗ був би проданий ще в 2015 році.

Чому, на Ваш погляд, Парламент так довго приймав рішення?

— Точилися дискусії щодо нововведень, важливих для іноземних інвесторів. Зокрема, запровадження міжнародного арбітражу. Як відомо, підприємства, які коштують сотні мільйонів, продаються за українським законодавством за простим договором купівлі-продажу. Зрозуміло, що за такою угодою у наших судових реаліях інвестор не матиме достатнього захисту. Скажу прямо – міжнародний інвестор був малозахистений. Тому ми наполягали на арбітражі за межами України. Тяжко приймалося у Парламенті і рішення про залучення до приватизації великих об'єктів радників, які є професіоналами у тій чи іншій індустрії.

Радники – представники Уряду чи покупця?

— Це радники Фонду. Радників залучали у 2001 році, коли відбувалися перші хвилі приватизації обленерго. Держава тоді обрала Credit Swiss First Boston, а я особисто працював на покупця – компанію AES. Але у Верховній Раді не розуміли, для чого ці радники і хто має платити за їхню роботу. Ті, хто працював у великому бізнесі, знають, що у великих угодах хтось має вести переговори професійно. ОПЗ – хімічний об'єкт, а у Фонду немає фахівців щодо хімічних об'єктів, які б знали, до кого треба звертатись стосовно продажу заводу. Йдеться не про Коломойського чи Ярославського, я кажу про міжнародні хімічні компанії, які у попередні роки (2005 – 2008 рр.) цікавилися ОПЗ: Yara, OCI, CF Industries тощо. Коли я працював на боці покупця «Криворіжсталі», тобто на боці «Міттал Стіл», радником був банк UBS Investment Bank (моє у той час місце роботи), Citi Bank та інші. Тоді, у 2005 році все, що міг зробити Фонд, – це надати нам одну папку з короткою інформацією про завод. Завод коштує 5 мільярдів доларів, а нам надали форму 1, форму 2 та статут. Як може інвестор на підставі таких документів приймати рішення про купівлю? Нонсенс.

Основна мета радника – це визначення стану об'єкта та його ціни?

— Основна мета – це підготовка об'єкта до продажу, пошук інвесторів та діалог з ними. Щодо під-

готовки, то це – масштабна робота, яка триває 6-9 місяців: формування фінансової звітності, аналітичних та екологічних звітів, маркетингових матеріалів і багато чого іншого. Своїми силами Фонд зробити це не в змозі. У перспективі Фонд має бути невеликим центральним офісом, який працює з радниками по низці угод, а мала приватизація здійснюватиметься виключно в електронному форматі.

Жодного разу за всю історію приватизації підприємства не готувалися до продажу так, як Одеський припортовий завод

Хто був радником при підготовці до продажу ОПЗ?

— Міжнародний інвестбанк UBS, з яким співпрацювали юристи Baker McKenzie, а також Ernst&Young. UBS переміг у тендері на відбір радника, в якому брали участь 12 міжнародних компаній. Цілий рік ми готували ОПЗ з точки зору фінансової звітності, технічних звітів, екологічного аудиту і так далі. Покупець, у свою чергу, використовує своїх консультантів, які їдуть на підприємства та особисто все перевіряють – від обладнання до документів. Також працювали екологи, бо ОПЗ має одне з найбільших сховищ аміаку – на 120 тисяч тонн. Крім того, вивчалися земельні відносини. Завод розташований на 250 га землі на правах користування як державне підприємство. Після зміни власника право користування зміниться на оренду, вартість якої визначає міська рада Южного. Ми подбали про це, провівши переговори. Тепер, у разі появи нового власника ОПЗ, оренда буде коштувати конкретну суму, а саме 35 млн гривень. Тому інвестори знали, що на них не чекає жодних сюрпризів. Так само ми провели переговори по оренді чотирьох причалів, які перебувають в управлінні Адміністрації морських портів, бо якщо ОПЗ не матиме виходу до моря, то не зможе працювати. Там були договори оренди лише на рік, тому ми провели переговори з Мінінфраструктури і АМПУ та домовилися про гарантовану оренду на 10 років. І все це – лише тисячна частина того, що було зроблено для підготовки продажу ОПЗ. Обсяги документації нами вимірюються вже не тисячами сторінок, а кілограмами, тобто об'єкт глибоко вивчений та підготовлений. Я вам більше скажу: якби світовий ринок був на підйомі, теоретично, ми могли б провести первинне розміщення акцій (IPO).

Планувалося IPO ОПЗ, чи підготували завод до розміщення?

— Ми не маємо права проводити IPO, але після такої підготовки ОПЗ може це зробити, як тільки отримає приватного власника. Завод повністю готовий до цього. Жодного разу за всю історію приватизації підприємства не готувалися

до продажу так, як ОПЗ. І всі зацікавлені покупці отримали повний доступ до всієї інформації про завод. Так само ми працювали з обленерго, де нашим радником є компанія Deloitte Touche. Їхню роботу оплачує USAID. Просто, на відміну від ОПЗ, у нас є трохи більше вимог з точки зору новацій законодавства.

Які вимоги, наприклад?

— Перша – Закон про незалежного регулятора, він вже підписаний Президентом. Друга – стимулююче тарифоутворення для дистрибуції, наразі – у процесі прийняття. Третя – Закон про ринок електроенергії, який фактично має закріпити нову модель ринку. Генерація та дистрибуція будуть лібералізовані, тобто буде можливість домовлятися напряму, а не в одному місці – на енергоринку. Так буде створено конкурентний ринок. Але цей закон ще не прийнято.

А як можна продавати обленерго без цих законів?

— А ми і не продаємо. Ми чекаємо.

Але ж продаж було заплановано на 2016 рік.

— Так. Радник рекомендував нам поки не продавати, оскільки західні інвестори прагнуть нової моделі і будуть платити гроші саме за це. Це питання дуже хвилює міжнародних донорів України, а саме МВФ, бо попередня приватизація обленерго була непрозорою. Тому для прозорої приватизації шістьох обленерго, а також «Центренерго» було вирішено прийняти закони, які гарантуватимуть інвестору зрозумілу модель бізнесу в Україні. Ми добре попрацювали, презентуючи наші плани зарубіжним інвесторам, і вже маємо більше 15 зацікавлених. Вони чекають, поки ми врегулюємо всі питання законодавчо.

А щодо вітчизняних інвесторів?

— Теж є, вони теж зацікавлені. Але не всі прийняли рішення про участь у конкурсах.

У минулому приймалося політичне рішення – кому продавати обленерго. Наразі таке рішення прийнято?

— Власне кажучи, тому ми і заборонили продаж частками – спочатку 10%, потім 25% і так далі. За такої системи інші інвестори не хотіли заходити зі своїми маленькими пакетами та конкурувати всередині компанії, яку де-факто вони не можуть контролювати. Наша модель взагалі не передбачає адресної приватизації. Передбачити, хто саме переможе у конкурсі, неможливо. Наголошую, наша команда ставить за мету не тільки продаж об'єктів, а й зміну системи продажу на більш прозору та ефективну. Нещодавно ми показали всьому світу, що таке прозора приватизація: участь в аукціонах з продажу двох гідроелектростанцій у Миколаївській області взяли по 16 потенційних інвесторів, у т. ч. з-за кордону. Дехто з них був впевнений у своїй перемозі, але перемо-

гли інші – ті, про кого думали, що вони не зможуть перемогти. Це були українські інвестори. Найцікавіше те, як зросла ціна. Одну станцію ми оцінили на старті в 10 мільйонів, другу – у 13, а продали за 52 та 64 мільйони відповідно. І знаєте, як швидко це відбулось? Я не встиг пройти десяти метрів зі свого кабінету до кімнати, де проходив аукціон, як все вже відбулось. Під час продажу «Криворіжсталі» на торгах було зроблено 78 кроків, а тут з невеликими та не дуже дорогими об'єктами – 25 кроків. І ніяких зауважень до мене не було, ніхто не звинуватив Фонд, що ми комусь підіграли. Саме так і має бути. А щодо прозорості цієї приватизації, то ось вам кілька цифр: у 2011 – 2012 роках Фонд продав сім ГЕС, участь в аукціоні брали лише 2-3 компанії, а приріст від стартової ціни в середньому становить всього 11 %, тобто ціна тоді практично не зросла.

Тоді чому так не сталося у випадку з ОПЗ?

— Його продають з 1995 року, і я вже не можу порахувати скільки було таких спроб. Навіть я особисто двічі брав участь у спробі його приватизації з боку покупця. Тому цього разу в мене було розуміння – або пан, або пропав. Питання це дуже заполітизоване та заангажоване. Перше, про що я одразу почав сигналізувати, – це великий борг заводу. Я неодноразово звертався до Уряду та наголошував, що треба вирішувати це питання. Уряд мав втрутитись у цю проблему та знайти шляхи її вирішення. Насправді, тоді борг ОПЗ був дещо більший, ніж тепер, бо його вдалося частково погасити. Наприклад, був борг у 5 млрд гривень перед «Ощадбанком», його вже повернули у процесі підготовки підприємства до конкурсу. Чому ми поспішали з конкурсом у 2015 році? Бо тоді був нормальний ринок, ОПЗ працював в плюс. Ми знали, що позитивна тенденція протримається певний час, а потім почнеться спад. Але тоді ми побачили наскільки не підготовлена документація і провели оцінку 5% акцій – 39 млн гривень.

Фонд добре попрацював, презентуючи наші плани з продажу енергокомпаній зарубіжним інвесторам, і вже маємо більше 15 зацікавлених. Вони чекають, поки ми врегулюємо всі питання законодавчо

Так ми мали зробити за законом, тобто ми виставляли на відкритий продаж 5 % акцій, і ціна, яку ми отримали, давала нам уявлення про вартість решти 95 %. Це, в принципі, нормальний ринковий інструмент, але за умови, якщо у нас є нормальний фондовий ринок. В Україні такого ринку немає. Усе продавалось саме так до цього року. Ситуація склалася патова, бо ці 5% міг купити хтось з наших інвесторів, адже дешево, а потім купити решту. Відтак ми мали

би проблеми не лише з боргом Фірташа, а й з цим інвестором. Отже, приватизацію було призупинено, і ми почали готуватися вже так, як я розповів вам раніше. На жаль, багато часу забрали «бої» у Верховній Раді.

То що є головною причиною провалу конкурсу зараз – борги чи зволікання зі змінами в законодавстві?

— Це сукупність факторів. У 2015 році – зволікання із зміною законодавства. У 2016 році – борги перед компаніями Фірташа, а також погіршення кон'юнктури світового ринку міндобри. Зараз найгірша ситуація з цінами на аміак за останні 16 років. Правду кажуть: все треба робити вчасно. Це стосується і приватизації ОПЗ.

Але ж початкову ціну продажу ОПЗ знижено.

— Так, проте в 2016 році справа вже була не лише в ціні. Разом з падінням ціни на аміак, ціна на газ не впала, а навіть підвищилась. Протягом 2016 року робота ОПЗ підтримувалася, було залучено кредит «Укргазбанку», і його вже погасили. Але ми не чекали такого падіння цін.

Хто приймав рішення про зниження стартової ціни продажу ОПЗ?

— Уряд. Ми рекомендуємо, а Кабмін вирішує остаточно. У результаті до нас прийшли ті самі покупці, що й раніше. Дехто звернув увагу на борг ОПЗ Фірташу, дехто на кон'юнктуру, але найбільшим питанням було – де взяти газ. Я не погоджуюсь з тим, що борг Фірташу є найголовнішою проблемою. Набагато більша проблема – це газ за ціною, яка забезпечить прибутковість заводу.

Але ж газ постачає на завод не лише НАК «Нафтогаз України», а й приватні трейдери, причому останні продають газ дешевше, ніж НАК.

— Для закупівлі газу ОПЗ має здійснити передплату, а в ситуації дефіциту ліквідності, підприємство не може цього робити.

ОПЗ може розраховуватися з постачальником після отримання газу.

— Тоді і ціна на газ буде вищою. І коли завод фактично зупинився через борги перед НАК, Уряд прийняв постанову про постачання газу на виплат, і таким чином ОПЗ отримує газ, але його ціна висока. Тому завод зараз збитковий.

Можливо, Ваш досвід роботи у Росії дав підставу підозрювати Вас у лобюванні інтересів росіян у ОПЗ через московський офіс радника Фонду – UBS.

— UBS має офіси більш, ніж в 40 країнах світу, я працював, як мінімум, у трьох. Ми підписували контракт з лондонським офісом UBS. Для підготовки до продажу ОПЗ вони залучили фахівців з різних континентів. Керівник проекту – австралієць, над проектом працювали фахівці з США, Німеччини, Великобританії, інших

країн. Крім того, лобювати інтереси росіян ми ніяк не могли: згідно із законом компанії з країни-агресора і ті, в яких кінцевим бенефіціаром є представник такої країни, не можуть брати участь у приватизації в Україні. Тож, я ніяк не можу бути частиною плану «Шатун». І жодної компанії з Росії серед претендентів на приватизацію ОПЗ не було і не буде. Географія покупців широка – США, Туреччина, Оман, Норвегія тощо, але не Росія.

Наша модель взагалі не передбачає адресної приватизації. Передбачити, хто саме переможе у конкурсі, неможливо

Які ризики та проблеми претенденти бачили в Україні?

— Треба сказати, що часто сама Україна для них є проблемою. Дехто з них має гіркий досвід роботи у нас, наприклад, норвезька компанія Yara, партнери якої пішли з України кілька років тому після рейдерського захоплення. Тому, знаючи про умови ведення бізнесу, вони готові були заплатити невеликий мультиплікатор та й ще з дисконтом на існуючий борг ОПЗ. І виходило менше 200 млн доларів. З їхньої точки зору, стартова ціна мала становити 100 млн доларів. Лише за таких умов вони могли би прийти на конкурс. Коли люди дійсно хочуть купити, ані Фірташ, ані будь-хто не завадить. Вони знайдуть тисячі способів реструктуризувати борги, бо той, кому винні, обов'язково буде домовлятися з реальним покупцем. І навіть коли Коломойський каже, що його відлякнули ці борги, я йому не вірю. Та ж Yara за вкрай низьких цін на міндобрива купила завод у Індії. Загальна заборгованість ОПЗ більше 300 млн доларів, і це не є першою проблемою, у хімічному бізнесі борги можуть сягати мільярдів, бізнес дуже циклічний.

Які наслідки матиме непродаж ОПЗ?

— Мене іноді питають: а нащо взагалі продавати такі активи? Але держава не може вкладати гроші в ОПЗ. За різними оцінками, підйом хімічного ринку очікується в 2020 році. За цей час ми загубимо ОПЗ у боргах. Тому ми так поспішали його продати. Половина держпідприємств України банкрути – це шлях до тіньової приватизації, інша половина – просто збиткові. Якщо нічого не робити з ОПЗ, він загине.

Яке вирішення цієї проблеми?

— Є різні варіанти. Наприклад, давальницька угода, оренда, передача в управління тому, у кого є свій газ, тощо. Ми активно вивчаємо всі варіанти, які дадуть можливість зберегти завод.

Але ж таке рішення приймас не Фонд.

— На жаль, сьогодні немає єдиного стратегічного бачення у цьому питанні. Проблема ОПЗ спіткала не одного голову Фонду. Саме тому я шукав інвестора для заводу. Крім того, завод має соціальне значення, бо на ньому тримається ціле місто Южне. Треба зберегти робочі місця, кадри.

Водночас виставляти завод за 10 млн не хотілось би. На мою думку, слід почекати, доки зміняться ціни. До речі, вони трохи пішли вгору. Роботу ОПЗ можна забезпечити в інший спосіб. Наприклад, здати цілісний майновий комплекс заводу в оренду на певний термін. Це забезпечить прибуткову діяльність на період низьких цін на продукцію та високих цін на газ. Для довідки, сьогодні ОПЗ втрачає близько 130 млн грн на місяць. А за допомогою такої схеми ми будемо утримувати підприємство в належному стані та готуватися до приватизації.

Думаєте, ця пропозиція буде схвалена Урядом, адже саме Вас звинувачують сьогодні.

— Я нормально сприймаю критику. Так, ми дійсно не виконали план приватизації. Але я проти досягнення результату будь-якою ціною. Мене питають: чому ви не продаєте обленерго, ви ж могли? Так, могли. Але продати їх треба правильно, бо в нас їх лише шість і лише один ОПЗ. Так, ми його не продали, бо не було реального інтересу до заводу. Значить, треба зупинитися та оцінити ситуацію. Ми пропонуємо варіанти вирішення проблеми. Але я наголошую, що Фондом ОПЗ був підготовлений до продажу правильно.

А як Ви оцінюєте роботу Фонду в цілому?

— У цілому вважаю, що ми багато зробили, щоб запустити прозорий процес приватизації. По-перше, перевели всі аукціони з продажу об'єктів малої приватизації (а це 95% всіх об'єктів) на електронні біржі, запровадили гол-

ландські аукціони для продажу неліквідів. По-друге, зробили об'єкти більш привабливими саме для іноземних інвесторів: підготовка з радниками, допуск іноземних державних підприємств, можливість попереднього дью-ділідженс, міжнародний арбітраж, опція надання депозиту у формі банківської гарантії, персональні консультанти для всіх потенційних учасників торгів, контакт-центр для відповідей на запитання. Також завершили роботу над новим законом про приватизацію, який спростить і прискорить приватизацію державного майна. По-третє, ми суттєво активізували підготовку і продаж об'єктів приватизації: за 2016 рік підготовлено майже 300 об'єктів (проти 165 у 2015 році), провели близько 1 тис. аукціонів (проти 403 у 2015 році), у т. ч. 120 голландських (проти 26 у 2015 році). За 2016 рік Фонд продав майже 150 об'єктів (у 2014 р. – 102, у 2015 р. – 121). Також створили принципово новий портал privatization.gov.ua, де можна легко знайти інформацію про всі об'єкти, що пропонуються до приватизації, і подати заяву на їх придбання, перейшовши на електронні майданчики бірж-партнерів. У минулому році наш офіційний сайт був визнаний найпрозорішим і інформативнішим з усіх сайтів держвідомств. Зокрема, ми розкрили багато інформації про Фонд та державну власність, зробили публічними наші реєстри. На сайті вперше в історії Фонду було відкрито для широкого загалу базу з 20 тис. договорів оренди. Тепер це – публічна інформація, доступна кожному. Крім того, вперше в Україні було створено повну базу об'єктів, призначених для приватизації та оренди, зі зручним пошуком за будь-якими атрибутами: назвою, місцем розташування, діяльністю, вартістю тощо. Це дуже зручно, представники бізнесу можуть шукати об'єкти для купівлі або оренди. Хочу підкреслити, що незважаючи на всі труднощі, Фонду важливо працювати на результат. Мені потрібен результат, тому я тут працюю.

ОПЗ був професійно підготовлений, ми відмовилися від участі в конкурсі з економічних причин, – Президент IBE Trade

Американська компанія IBE Trade Corp відмовилася від участі в конкурсі з приватизації Одеського припортового заводу виключно з економічних причин.

«Причини нашої відмови виключно економічні, – пояснив Президент компанії IBE Trade **Олександр Ровт**. – Усім відомо, що ціна на продукцію хімічної промисловості прямо залежить від ціни на газ, який в структурі собівартості виробництва азотних добрив займає 70 – 85 %. Розглядаючи варіант купівлі ОПЗ, ми вели переговори про можливість укладення контрактів на газ за зниженою ціною, але домовленості не було досягнуто. А ціна 240 дол. США за тисячу кубометрів газу не дозволяє говорити про рентабельність або можливості проведення пакета реанімаційних заходів для ОПЗ. Для порівняння: ціна на газ у Білорусі близько 120 дол. США за тисячу кубометрів, в Угорщині – 160 дол. США».

Пан Ровт також додав, що стосовно фінансового стану підприємства особливих новин для компанії не було, величина заборгованості була відомою, і це не залишало місця для ілюзій. Крім того, він зазначив, що компанія була приємно здивована роботою фахівців ФДМУ, професіоналізмом і рівнем підготовки документації, а також організацією всіх супутніх процедур. «Ім можемо сказати тільки слова подяки», – сказав Олександр Ровт.

Джерело – ukranews.com/ua/news