

УДК 36.12

Ольга Постоєва,
Ph.D., доцент кафедри економіки,
підприємництва та менеджменту Навчально-
наукового Інституту менеджменту та психології
ДВНЗ «Університет менеджменту освіти», м.
Київ (Україна)

**ПРИВАТИЗАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ З
УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ АРГЕНТИНИ ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Анотація. У статті висвітлено досвід успішної приватизації в Аргентині. Проведено порівняльний аналіз передумов приватизації в Аргентині та Україні, сформульовано конкретні рекомендації щодо використання підходів, процедур, правил для успішної приватизації і підвищення конкурентоздатності економіки України.

Ключові слова: приватизація, державні підприємства, міжнародний досвід приватизації, Аргентина.

Olga Postoieva

**PRIVATIZATION OF PUBLIC ENTERPRISES WITH
CONSERVATION OF EXPERIENCE AS ONE OF THE WAYS OF
INCREASING COMPETITIVENESS
ECONOMIES OF UKRAINE**

Abstract. The article highlights the experience of successful privatization in Argentina, and presents recommendation for Ukraine on approaches, rules for successful privatization state-owned enterprises and enhancement of the competitiveness of Ukraine's economy.

Key words: privatization, state-owned enterprises, international practices of privatization, Argentina.

Постановка проблеми. Процес трансформації країни від планової до ринкової економіки обов'язково передбачає приватизацію державних підприємств. Цей надважливий процес в Україні останніми роками майже відсутній через політичні інтереси, корупцію, відсутність політичної волі. Велика приватизація є одною з умов МВФ для надання міжнародної фінансової допомоги. Вже не один рік план приватизації в Україні, що передбачає надходжень близько 17 млрд. грн. до державного бюджету виконується лише на 1-2%.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згідно досліджень ООН [5], Світового Банку [3, 4], Європейського банку реконструкції та розвитку, Азійського банку реконструкції та розвитку [1], приватизація великих підприємств є одною із найважливіших умов для зниження рівня корупції, зменшення державних видатків, збільшення продуктивності праці, надходжень до державного бюджету, підвищення конкурентоспроможності підприємств і національних економік. Країни з високим розвитком економіки, такі як, Великобританія [2], США, Нова Зеландія, Сінгапур [1], Чилі, не можуть дозволити собі утримання такої кількості державних підприємств яка є в Україні. Важливим кроком до здійснення великої і малої приватизації стало прийняття ВР нового Закону про приватизацію, в якому враховано світові практики приватизації. Кожна країна здійснювала приватизацію шляхом дискусій, власних спроб та помилок і досягала значних результатів. Слід враховувати міжнародний досвід, оскільки в питанні приватизації, Україна не є унікальною і неповторною. Усі проблеми, які ми маємо сьогодні, вже переживали інші країни й успішно здолали їх. Зокрема, недостатньо уваги присвячено вивченню досвіду приватизації країн Латинської Америки.

Мета статті. Висвітлення процесу приватизації в Аргентині, позитивних та негативних уроків, та аналіз того, як цей досвід може бути використано для удосконалення процесу приватизації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо передумови приватизації в Аргентині. З середини 1970-х років урядом Аргентини було прийнято політику лібералізації та стабілізації, яку було сильно послаблено на початку 1980-х років [5]. Пізніше, у середині 1980-х років, відбувалися послідовні етапи стабілізації, що призвело, нарешті, до структурних реформ з глибокими змінами у економіці.

Аргентинські держпідприємства (ДП) були включені в складну інституційну та регулюючу мережу з різноманітними та зазвичай суперечливими політиками та цілями. Вони були предметом політичних і галузевих інтересів, як

робочої сили, так і бізнесу, що призвело до надмірної кількості працівників, втрати доходів та збільшення видатків, непрозорої політики закупівель та перехресних субсидій. Тарифи та ціни були пов'язані з макроекономічними цілями, і не враховували витрати державних підприємств. Крім того, корупція, шахрайство, прогули та застарілі механізми контролю руйнували поточні доходи та активи компаній.

У цих умовах якість активів, технологічні потужності та якість товарів і наданих послуг державних підприємств (ДП) різко погіршилися. Це призвело до низького рівня управління, а також неефективності асигнувань, що сприяло зростаючому фіскальному дефіциту та скаргам споживачів послуг державної служби та населення в цілому. Нарешті, це призвело до широкої підтримки та консенсусу щодо політики приватизації.

Перший етап приватизації розпочався у 1990 році. Його очолювало Міністерство економіки, громадських робіт та послуг (МЕГРП). Він був реалізований в умовах нестабільної макроекономічної ситуації, політичних змін, і характеризувався свавіллям, звинуваченнями у відсутності прозорості та іншими суперечностями. У цей період були приватизовані Entel, Argentine Airlines, основна мережа автомагістралей, телеканали та деякі нафтохімічні заводи.

До приватизації державні підприємства в Аргентині мали значну і зростаючу економічну та політичну роль. У 1982 році в Аргентині було близько 300 державних фінансових та нефінансових підприємств. Вони, як правило, мали форму державних корпорацій. Вони нібито об'єднали управлінську автономію операцій з політичним контролем та наглядом. Загальна частка аргентинських ДП приватизаційного процесу, що розпочався у 1989 році, становила приблизно 7% ВВП, 30% валових основних інвестицій, 56% дефіциту державного сектора, 26% зовнішнього боргу (58,5 млрд. дол.) та 2,8% від загальної кількості працівників (290 тис.) [5]. Ці підприємства були, головним чином, комунальними підприємствами - енергетичними, транспортними, телекомунікаційними та

водними ресурсами (90% від загального сектора) і галузей промисловості, виробничими підприємствами Міністерства оборони, які становили близько 10% від загального сектору, переважно виробництво сталі, металообробки, виробництва хімії та нафтохімії. Найбільша кількість працюючих була зосереджена на залізницях, у телекомунікаціях (ENTEL) та поштових службах (ENCOTEL), які забезпечували близько 60 % загальної зайнятості в секторах.

Оскільки боргова криза розпочалася на початку 1980-х років, інвестиційна спроможність Аргентини була зведена до рівня, який не дозволив навіть забезпечити її державний та приватний капітал. Інвестиції скоротилися з 20% ВВП протягом 1970-х років до 10% у 1980-х роках. Це призвело до відсутності інвестицій у підтримку та підвищення продуктивності існуючих операцій через загальне скорочення поточних витрат. Хоча це був поворотний момент, який зробив приватизацію єдиним можливим джерелом, це також погіршило перспективи інвестиційних програм, формування політики та планування на галузевому рівні.

Ідеологічні зміни передбачали необхідність лібералізації, «ринково дружню» політику та обмеження бюрократичного управління [5]. Нові конкурентні ринки та технологічні зміни також вплинули на ринкові структури, потужність управління зросла, а місцеві підприємці отримали кращий доступ до ринків капіталу. Отже, коли на початку 1980-х рр. вибухнула боргова криза, загальні фінансові показники ДП стали важким тягарем на фіскальні рахунки. Погіршувалася якість послуг, продуктивність у багатьох секторах, що сприяло заохоченню приватизації [5].

Означені зміни та обмеження створили умови для започаткування глибоких стабілізаційних процесів та процесів реформування, частиною яких була приватизація. Тому Аргентина почала надміру, швидку та широку політику «спочатку продати» без розширеної реструктуризації, в якій би враховувались її фіскальні обмеження, галузева опозиція, яка б зникла, за умов заздалегідь продуманого поступового переходу.

Щоб зрозуміти цей загальний та швидкий процес приватизації, політика має бути проаналізована в її конкретній ситуації. Аргентина зіткнулася принаймні з двома гіперінфляційними хвилями у середині 1989 р. та на початку березня 1990 р. Ця ситуація спричинила серйозні фіскальні проблеми, пов'язані з налагодженням антиінфляційних заходів. Це вичерпало інструменти державної політики та доступ до запозичень. Основним джерелом фінансування була приватизація шляхом прямого продажу державних активів або довгострокових концесій.

Аргентинські ДП діяли в умовах складної інституційної та регуляторної системи з різноманітними та суперечливими цілями та політикою. Міністерство економіки, громадських робіт та послуг (МГРП) відповідало за основні ДП через свої чотири галузеві секретаріати, які несли безпосередню відповідальність за кожен галузь. Виробничі підприємства перебували під егідою Міністерства оборони. Державні банки були підпорядковані Національному банку розвитку (BANADE). У 1985 році був створений Секретаріат контролю над державними підприємствами (SECONEP) для надання консультацій уряду з питань політики та контролю за дотриманням законодавства про безпеку. Секретаріат незабаром було розпущено.

Дирекція державних підприємств (DEP) була заснована в 1986 році. Спочатку вона намагалася сприяти інституційній реформі ДП шляхом укладання договорів про управління децентралізацією, реструктуризації та приватизації. Пізніше Дирекція централізувала владу та прийняття рішень і призначала директорів та керівний персонал в ДП. DEP намагався здійснити політику дерегуляції та демонополізації, але з обмеженим успіхом, і був скасований у 1989 році. Sindicatura General de Empresas Publicas (SIGEP) став наглядовим органом для ДП [6]. Було проведено аудит законодавчих, бухгалтерських та управлінських (операційних) процедур, беручи участь у засіданнях комітетів з державних підприємств. Проте більшість аудитів були формальними, зважаючи на відсутність чітких завдань та політики щодо управління для більшості ДП [5].

Перший етап приватизації розпочався у 1985 році. Приватизували лише кілька державних підприємств, які були врятовані від банкрутства та деякі інші, в яких держава володіла меншою часткою. Нова адміністрація, яка розпочала свою роботу в липні 1989 року, підкреслила необхідність просування державної реформи та подання амбітного законодавчого пакету Конгресу для його здійснення. Як зазначалося вище, політична спрямованість, загальний соціальний та політичний вплив, який мав місце після недавньої гіперінфляції, надавали Уряду підтримку, необхідну для приватизації.

Друга фаза приватизації складалася з двох частин. Перша, починаючи з липня 1989 року по лютий 1991 року, була проведена Міністерством економіки громадських робіт та послуг (МЕГРП), в ході якої були продані контрольні пакети акцій Argentine Airlines і ENTEL (телекомунікації). Були приватизовані незначні частки в нафтохімічних фірмах і телевізійних станціях. Друга частина розпочалася в 1991 році на тлі успішного стабілізаційного пакету під керівництвом Міністерства економіки, державних робіт та послуг, яке поділяло відповідальність за підприємства, що належать до Міністерства оборони.

Між 1990 та 1994 роками, після правових змін та поділ на самостійні підрозділи, приблизно 115 підприємств були приватизовані шляхом прямого продажу активів та концесій. Також було проведено продаж акцій YPF (нафтогазова компанія) та концесії на первинні та вторинні площі виробництва нафти. Загальний обсяг продажів склав 16,3 млрд. дол. Протягом цього періоду загальне скорочення персоналу відбулося в більшості секторів, після чого в приватних підприємствах становила близько 100 тис. працівників.

Розмір, різноманітність, складність та часові обмеження процесу приватизації, потребували належної координації, узгодженості та послідовності для досягнення її різних цілей та завдань.

Розглянемо більш детально процес приватизації в Аргентині.

Цілі. Політична заява про приватизацію включала наступне: «все, що може здійснити приватний сектор, не буде виконуватись державою; все, що провінції

можуть робити автономно, не буде виконуватись державою, і що все, що можуть зробити муніципалітети, не буде здійснено державою» (Президентське послання до Конгресу, липень 1989 р.) [5].

Метою цієї політики було збільшення податкових надходжень для обслуговування зовнішньої заборгованості, сприяння стабілізації, поліпшенню якості та охоплення державних послуг. Цей процес мав підтримку та допомогу Світового банку та ООН за допомогою секторального кредиту на користь реформ державних підприємств та кредитної реформи за програмою технічної допомоги, а також позики та проекти інших секторів. Вони забезпечили необхідне фінансування для галузевих коригувань та адаптованих планів приватизації.

Умови. Вибір моделей приватизації базувався на структурі ринку, необхідному для відновлення інвестицій, конкурентних умов та розмірі державної частки. Умови були такими: (а) прямий продаж активів фірм, які працювали на конкурентних ринках, таких як виробництво електроенергії, периферійна діяльність YPF та найбільш продуктивні ДП; (Б) пропозиція продажу частки компанії, як з YPF та більшості залишкових часток; (В) концесії, франшизи та ліцензії на періоди від 10 до 95 років для доріг, залізниць, метрополітену, телекомунікаційних мереж, інфраструктури водопостачання та водовідведення та об'єктів транспортування та розподілу електроенергії та газу та нафтовидобутку.

Макроекономічні умови. Технічна оперативна група (ТОГ), створена при Секретаріаті фінансів, провела фінансовий, фіскальний, ціновий та тарифний моніторинг усіх ДП, протягом усього процесу. Це завдання було корисним для визначення загальних потреб щодо готівки, боргу та цілей галузі та побудови різних сценаріїв приватизації. Він також проаналізував можливі інфляційні та фіскальні наслідки змін рівнів та структур тарифів, та скорочення податків у процесі стабілізації та дерегуляції, а також зовнішнього балансу та впливу різних стратегій приватизації [5].

На цьому етапі, завдяки поліпшенню фіскальних умов, Аргентина отримала розширене фінансування МВФ та пізніше розпочала переговори, щоб мати право на отримання Плану Брейді, що дозволило реструктуризувати зовнішній борг, який ретельно контролював МВФ та Світовий банк. Це становило близько 26% зовнішнього боргу. Суворі фінансові обмеження, встановлені Секретаріатом фінансів, спричинили відхилення, що призвело до збільшення зобов'язань під час процесу передачі та приватизації. Цього можна було б уникнути, використовуючи більш гнучкий і поступовий підхід до контролю над доходами та витратами.

Методи та процедури. Підготовка включала передачу прав, законодавчі реформи, увагу до конкурентних та ринкових умов та необхідні нормативні акти, перевага віддавалася частковим власникам, працівникам (Програма в участі майна), користувачам та споживачам або виробникам (Кооперативи).

У багатьох випадках існувало відокремлення бізнесу через горизонтальну реструктуризацію, наприклад, у вантажних і пасажирських залізницях та мережах платних шосе. Або вертикальній реструктуризації, таких як, газ та електроенергія.

Транспорт та шляхи. Важливим було сприяння конкуренції або приватизації через розділ мереж. Завдання полягало в визначенні бізнес-одиниць, відокремленні інфраструктури та активів, адміністративної та бухгалтерської інформації, розподілі персоналу та інших операційних аспектів, а також встановлення меж та договірних форм доступу та інтеграції. Підготовка також передбачала статутні, правові та інституційні реформи держпідприємства, які були реорганізовані для полегшення процесу відчуження. Після цих перетворень державні корпорації стали акціонерними корпораціями. Це сприяло подальшому продажу [5].

Продажі здійснювались шляхом призначення контрольних пакетів для груп, які створили галузевий оператор з підтвердженим досвідом експлуатації об'єктів, і значним розміром. Офіційні гарантії були отримані для інвестиційних

зобов'язань, якості обслуговування для активів державної служби відповідно до умов кожного окремого бізнесу.

Золоті акції не зберігалися у державному секторі («Золота акція» — це умовне найменування корпоративного права, що належить державній чи муніципальній інституції, що є акціонером відкритого акціонерного товариства. Служить для державного контролю за приватизованим підприємством). Єдині договірні умови, пов'язані з акціонуванням власності та іноземними інвесторами (які мають ті самі права, що й вітчизняні інвестори), було зобов'язання інформувати уряд про будь-які зміни в контролюючій групі. Фірми підлягали концесійним контрактам та нормативним рамкам, встановленим для публічних послуг з точки зору стандартів обслуговування, інвестиційних зобов'язань, прав споживачів, моніторингу та розкриття інформації, умов доступу, періодів перевірок та інших ключових питань.

Процедури відбору включали публічні торги, публічні конкурси та аукціони з або без вихідних цін, обмін пропозиціями на різних ринках та прямі контракти.

Оцінка. Необхідна оцінка здійснювалися державними, провінційними або муніципальними органами. Міжнародні та національні професійні оцінювачі були найняті, коли оцінка державним сектором була неможливою. У більшості випадків існувала оцінка вартості активів підприємств, виходячи з їх прогнозованих грошових потоків. З цієї інформації, базові ціни були встановлені для кожного процесу торгів. Залежно від результату, цей поріг міг бути знижений або знищений. Публічні пропозиції були засновані на розумних співвідношеннях ціни та прибутку для аналогічних фірм.

Обмеження. ДП в Аргентині були двох різних типів: (а) фірми державної служби інфраструктури, які працюють на, переважно, неконкурентоспроможних ринках, що підходять для шукачів ренти, і тому підлягають регулюванню; і (б) промислові підприємства, які зазнають конкуренції. В обох випадках місцеві підприємці, пов'язані з іноземними операторами та інвесторами, зацікавились

перспективою відновлення рентабельності шляхом вдосконалення управлінської та інвестиційної практики [5].

Основна програма приватизації розпочалася з концесії державного телекомунікаційного підприємства (Entel) для двох великих операторів, що надають виняткові права на діяльність у базових сервісах протягом 7 років, та можуть бути продовжені ще на 3 роки. У тому ж році 85-% контрольний пакет акцій «Аргентинської авіакомпанії» був проданий приватним інвесторам разом із продажем нафтохімічних фірм, передано у концесію телевізійні станції на 15 років та дороги на 12 років.

На другому етапі були продані гідроелектростанції, а розподільчі електричні мережі були передані у 95-річні концесії; Газотранспортні та розподільчі мережі отримали ліцензію на 35 років; Вантажні та пасажирські залізничні концесії були створені на 30 років, а столичні дороги були надані у концесії на 10 років. Крім того, на ринку були успішно здійснені розміщення залишків пакетів приватизованих фірм, таких як телекомунікації, генеруючі компанії та одне з газотранспортних підприємств.

З початку процесу приватизації основними обмеженнями були макроекономічні; пов'язані з початковими ринками капіталу; Правові та інституційні; Структурні, управлінські та трудові; Політичні (відданість і послідовність); І технічна компетентність.

Проте економічний тиск гіперінфляції був головним фактором, який подолав опір до приватизації в рамках громадянського суспільства, зокрема профспілок та управління державними підприємствами. Вони були подолані привабливим раннім виходом працівників на пенсію та можливістю бути власниками акцій (PPP), коли вони зрозуміли, що ця альтернатива стала неминучою [5].

Проаналізовано та оновлено трудові контракти, кадрові структури, соціальні пільги та продуктивність праці для перевірки дотримання поставлених цілей щодо конкретних секторальних стратегій. Ця інформація була надзвичайно

важливою для підтримки переговорів з профспілками та розробки умов звільнення. Проте якість інформації підтвердилась, що вона була частково недостовірною, оскільки на одному приватизованому підприємстві було близько 900 примарних працівників (з загальної кількості працюючих на суму 23 000). Корупція та шахрайство були поширені в більшості ДП. Саме тому в нових умовах було достатньо місця для підвищення продуктивності праці.

Вплив. Приватизація в Аргентині мала позитивні наслідки з точки зору підвищення продуктивності, якості та охоплення послуг та фінансового результату. Перша фаза приватизації була заснована на фіскальних цілях і покликана обслуговувати виконання зовнішнього боргу, відновити довіру та зменшити ризики. Це створило імпульс для всього процесу, але з недостатньою увагою до поліпшення ефективності розподілу. Тим не менш, ця трансформація створила дуже сильні стимули для підвищення продуктивності та рентабельності від зменшення витрат, зокрема через скорочення робочої сили, а також до кращої практики управління. Проте стимули до економічної ефективності були меншими, ніж вони могли бути пов'язані з ринковою конкуренцією. Високий рівень тарифів, захищені ринкові умови та відставання в регулюванні сприяли цьому результату.

Незважаючи на це, на другому етапі подальший розгляд був присвячений не лише продуктивному впливу приватизації, але у таких галузях, як електроенергія та газ, розмежування секторів було спрямоване на підвищення ефективності розподілу. Внесок державних підприємств у фіскальний дефіцит різко скоротився, а податкові надходження суттєво зросли завдяки високій рентабельності деяких фірм, переважно в телекомунікаціях, виробництві та транспортуванні електроенергії, транспортуванні та розподілі газу. Для деяких секторів торгівлі, таких як виробництво сталі та гідрокарбонатів, лібералізація виявилася недостатньою для обмеження монополістичної поведінки чи змови, а для запобігання неконкурентної практики слід встановити додаткові наглядові можливості [5].

Зокрема, фіскальний вплив мав втричі більші позитивні грошові надходження, зменшення зовнішніх та внутрішніх боргів та зростаючий потік податкових надходжень. Результат щодо якості послуг та інвестицій був також сприятливим порівняно з минулим досвідом, коли ефективність та ефективність інвестицій були дуже низькими. Проте абсолютний рівень щорічно планованих інвестицій був не настільки значний, лише на 1,5-2% у порівнянні з історичними інвестиціями та інвестиціями, необхідними для стійкого зростання. Однак, швидше за все, поєднання зменшення фіскального дефіциту та збільшення податкових надходжень, отримане від цих приватизованих фірм, змогло забезпечити ресурси для фінансування проектів майбутньої інфраструктури державної служби з новими схемами участі приватного капіталу.

Іноземні інвестори мали 60% участі у приватизації всіх ДП, з яких Іспанія мала 15%, Сполучені Штати – 12%, Італія – 9%, Франція – 7%, Чилі – 6%, Канада – 3% та Сполучене Королівство – 2%, з незначними частками для Швейцарії, Бельгії та інших. Ця транснаціоналізація неторгуючих сервісних фірм стала частиною процесів глобалізації та інтеграції з платіжними балансами, технологічними та політичними наслідками. Крім того, п'ятнадцять великих місцевих економічних груп брали участь у більшій кількості приватизацій, у тому числі в більшості секторів широко працюють чотири компанії Perez Companc, Pio, Rocca-Techint, Soldati і Gruneisen-Astra.

Враховуючи монопсонію, нееластичний споживчий попит, збільшення концентрації та середовища, в якому працюють ці фірми, може існувати ефект "витіснення" у секторах торгівлі, коли вони конкурують на фінансових ринках за недостатнього фінансування. Існують також проблеми, пов'язані зі зміною власного капіталу та розподіленими ефектами, які слід враховувати. Всі ці аспекти виправдовують наявність сильного секторального регулювання та вимагають регулювання антимонопольного, торгового та споживчого регулювання для сприяння конкурентній практиці [5].

Передача підприємств, вільних від фінансових зобов'язань, в загальному надійному фінансовому стані, із сприятливими змінами в рівнях та структурах тарифів, мала стимулюючу роль. Приватизація також мала важливі наслідки для продуктивності праці в приватизованих фірмах. Звільнення були досягнуті за рахунок привабливих ранніх виходів на пенсію та добровільних пенсійних планів, попередньо впроваджених ДП, а пізніше – приватизованими фірмами. Існували також ефекти дистрибуції, оскільки оновлення тарифів в деяких випадках сприяло інтересам промислових споживачів та підвищенню конкурентоспроможності галузі. Подальша увага повинна приділятися екологічним, технологічним та регіональним проблемам.

Приватизація державних послуг. ENTEL – Національна телефонна компанія: Приватизація телекомунікаційного монополіста. Компанія, яка мала 3,5 мільйона встановлених абонентів у швидкозмінному технологічному секторі, призвела до продажу 60% активів держави контрольній групі на чолі з іноземними інвесторами – Stet, France Telecom та Telefonica Espanola, які є операторами послуг.

Компанія була розділена на компанії: Telecom Argentina на півночі та Telefonica Argentina на півдні, які надають основні телекомунікаційні послуги. Teleintar надає міжнародні послуги, і Startel сприяє конкурентним послугам (стільникові телефони, передача даних, телекс та інше). Вони належать однаково двом телефонним компаніям. Ліцензіати мали права на монополію на 7 років з можливістю продовження до 10, що забезпечувало виконання всіх основних та міжміських зобов'язань по наданню послуг.

Gas del Estado - Державна газова компанія: газовий сектор був розділений на дві основні частини: розподіл та передача (транспортування). Транспортування здійснюється двома операторами на основі відкритого доступу, які транспортували в 1994 році 20 млрд. кубометрів газу і розподілялись на 4,9 млн. користувачів - домогосподарства, комерційні, промислові компанії - вісьмома операторами, які мають ліцензії на 35 років [5].

Електроенергетичний сектор – SEGBA, AEE, HIDRONOR: сектор електроенергії поділений на три сегменти: електростанції встановленою потужністю 15000 МВт (максимальний попит перевищує 10000 МВт), що складається з 44,8 % гідроенергії та 49,1% термальної та 6,1% ядерної енергії та працюють на конкурентному ринку; Високовольтна (500 кВ) магістральна трансмісійна мережа протяжністю 7000 км є природною монополією, яка з'єднує 80 % ринку; І розподільна мережа, яка охоплює більше 5 мільйонів промислових, вітчизняних та комерційних споживачів. Система передачі включає широкий діапазон підземних мереж низької напруги (132 KV) для зв'язку між провінціями.

OSN - Національна компанія з водних ресурсів (National Water Resources Company): регульована територія налічує 8,6 млн. чол., з яких 70% отримують питну воду (5,9 млн. чол.) та 58% (4,75 млн.) мають каналізаційні системи. Вони охоплюють 2,2 млн. клієнтів. Два очисних підприємства – Граль. Сан Мартін і Граль. Белграно - виробляє 90% від загального обсягу водопостачання, що оцінюється в 3,8 млн. кубометрів на добу. Розрахункове внутрішнє споживання складає 280/430 літрів на людину на добу.

Ferrocarriles Argentinos and Femesa – Національна та Столична залізничні компанії: 35 000 км залізничної системи транспортує 20 мільярдів транспортних одиниць, якщо додати тонно-кілометри та пасажиро-тонни. Було розділено на три різних бізнес-підрозділи: вантажний, міжміський пасажирський і заміський пасажирський для столичної області. Програма комплексної реструктуризації погодилася з тим, що вантажний бізнес (10,2 млн. тонн у 1993 році) був фінансово життєздатним. Приватизація передбачала надання концесій на 30 років, розширення на 10 років та розбиття мережі на 6 ліній, щоб зробити його технічно та фінансово життєздатним, а також розвивати конкуренцію з вантажними перевезеннями. Мережа також може перевозити пасажирів або надавати доступ до міжміських пасажирських залізниць та стягувати плату за користування ним [5].

Регіон Буенос-Айрес, що має метрополітен та пасажирські перевезення, довжина яких становить 900 км і перевозить 800000 пасажирів на добу, було передано фірмі FEMESA, яка була створена для покриття 7 ліній та метро, що становить 44 км і перевозить 500000 пасажирів на день. Ця частина була запропонована в 5 пакетах з 10-річними концесіями та 20 років для мережі Urquiza та метрополітену. Міжміські сполучення для обслуговування пасажирів для лінії Буенос-Айрес-Мар дель Плата були перенесені в провінцію Буенос-Айрес. Інші провінції проводять деякі пасажирські перевезення.

DNV (Національне управління дорожнього руху): DNV має 12 концесійних контрактів на приблизно 9000 км доріг, що охоплюють понад 20 коридорів і перевозять 2000-2500 одиниць на день. Вони працюють на платній основі. Винагороди були зроблені для експлуатації, технічного обслуговування та вдосконалення, із щорічною субсидією, яка пізніше стане платою. Національна мережа має 28000 км. Існує також платна мережа доступу до дороги, яка побудована чотирма компаніями, які надають послуги з доступу до міст, які платять щорічну плату за зниженою шкалою по концесії на 22 роки.

SSP – Підрозділ з питань портів та судноплавства (Національний портовий орган): цей сектор підлягав дерегуляції та лібералізації. Лоцманські операції, невеликі порти передано провінційним владам. Оперативну незалежність, надано великим портам – Санта-Фе, Розаріо, Кеквен, Буенос Айрес, Байя-Бланка, Ушуахія і Росаріо). Новий Порт-Закон встановив нормативну базу, яка передбачає децентралізацію портів та більшість портових служб, а також пристані та причальні вантажні операції, а також операційні послуги, надані через концесії на 18-25 років, з базовими цінами на основі гарантованої фрахтової ставки. Відповідальність за експлуатацію днопоглиблювальних робіт та буїв, контроль за концесіонерами та управління портами покладено на Управління порту. Основні її принципи: децентралізація; Оперативна автономія; Конкуренція між портами та всередині них; Самофінансування; Легалізовані приватні порти.

ENCOTEL – Національна служба поштових відомств: реструктуризація призвела до створення нової фірми ENCOTE SA, 51% державного майна, 35% власність членів Всесвітнього поштового союзу, яка складала 70% від загальної частки ринку.

Регулювання. Основними напрямками регулювання є встановлення цін або тарифів, розширення та підвищення якості послуг. Для концесій тариф встановлюється разом з лініями витрат. У більшості випадків регулювання охоплює не тільки тарифи та якість обслуговування, а й інвестиційні зобов'язання та плани [5].

Стратегія приватизації, яку реалізувала Аргентина, встановила є серйозний регуляторний виклик для нових суб'єктів. Це пояснюється тим, що конкуренція тимчасово припиняється з метою збільшення доходів, залучення місцевих та міжнародних інвесторів та швидкого розвитку. Концентрація була дозволена, оскільки не вистачало знань про реальні умови інфраструктури та капітальних благ, які потребували подальшого розгляду.

Було створено приблизно 12 регуляторних органів. Первісна приватизація була здійснена до встановлення регуляторної та інституційної спроможності. Правові інструменти, що використовувались для створення регуляторних органів, були різного рівня - деякі - закони, інші - декрети, що передбачало різні умови та можливості для коригування та скасування.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. На наш погляд, незважаючи територіальне розташування та історію, подібність ситуації та економічних проблем в Україні та Аргентині не можна не помітити, зокрема, шахрайство і корупція, низька якість управління та низька якість послуг, надмірна кількість працівників, втрата доходів та збільшення видатків, непрозора політика закупівель, перехресні субсидії та фіскальний дефіцит, предмет політичних спекуляцій та втручання політиків, боргова криза та інфляція.

Результат приватизації в Аргентині міжнародними аналітиками вважається одним з найкращих і вартим уваги для запозичення досвіду. Масштабний і вражаючий процес приватизації в Аргентині передбачав відчуження практично всіх великих комунальних підприємств та сервісних підприємств. Стратегія приватизації була під впливом політичних, економічних та соціальних факторів і вимагала розробки дуже сильної централізованої політики та координації разом із децентралізованими оперативними можливостями. Підтримка, надана Світовим банком та ООН, а також конкретні інституційні та технічні заходи, дозволили досягти поставлених цілей з деякими незначними відхиленнями. Це було підтримано спеціальною системою моніторингу, яка мала свої недоліки, але була дуже корисною для програми стабілізації та реформ.

Приватизація в Аргентині мала негайний позитивний ефект з точки зору підвищення продуктивності разом із середньо- та довгостроковими наслідками, через поліпшення якості, охоплення та розширення послуг, а також внесок у скорочення фіскального дефіциту та збільшення податкових надходжень через відновлену рентабельність приватизованих фірм. Інтерес, який виявили іноземні інвестори, був корисним, оскільки він відображав довіру та позитивний приплив капіталу. Іноземні інвестори мали 60% участі у всіх приватизаціях. Транснаціоналізація неторгових сервісних підприємств стала частиною процесів глобалізації.

Відбулася передача підприємств, вільних від фінансових зобов'язань, в загальному надійному фінансовому стані, із сприятливими змінами в рівнях та структурах тарифів - і мала стимулюючу роль. Приватизація змогла забезпечити ресурси для фінансування проектів майбутньої інфраструктури державної служби з новими схемами участі приватного капіталу.

Уроки приватизації в Аргентині дозволяють сформулювати ряд рекомендацій. Важливою має стати в Україні практика відокремлення бізнесу через горизонтальну реструктуризацію та розподіл компаній на декілька (з метою створення майбутньої конкуренції на ринку), чи вертикальну реструктуризацію,

таких як, газ та електроенергія. Слід уникати надмірної політики «спочатку продати» без розширеної реструктуризації та розподілу. Неможна допускати продаж державних підприємств компаніям-монополістам, тобто створювати ще більших монополістів (наприклад, ДТЕК контролює близько 80% теплової генерації в Україні). Обов'язково дотримуватись положень Третього енергетичного пакету та привести антимонопольне законодавство та регулювання у відповідність з вимогами ЄС.

В Україні доцільно використовувати такі моделі та підходи до приватизації: прямий продаж активів фірм; пропозиція продажу частки компанії та більшості залишкових часток; концесії, франшизи та ліцензії на періоди від 10 до 95 років для доріг, залізниць, метрополітену, телекомунікаційних мереж, інфраструктури водопостачання та водовідведення, об'єктів транспортування, розподілу електроенергії та газу та нафтовидобутку.

Важливо запровадити моніторинг державних підприємств протягом усього процесу: фінансовий, фіскальний, ціновий та тарифний моніторинг усіх ДП, через запровадження індивідуальних систем фінансової інформації, що реалізується на рівні кожного підприємства.

Автономія та потенціал регулюючих органів заслуговують на подальшу увагу через їх вплив на довіру, ефективність та стійкість. Визначити яка організація стане органом аудиту уряду країни і буде виконувати функції звітності та аудиту ДП.

Для уникнення соціального напруження потрібно здійснювати захист працівників: можливість бути власниками акцій (PPP), привабливий ранній вихід на пенсію, компенсації за звільнення, широкої роз'яснювальної роботи, щоби люди зрозуміли, що приватизація є неминучою і вкрай необхідною.

Слід налагодити чіткі, зрозумілі, прозорі адміністративні процедури, оцінку та регулювання.

Для успішної приватизації потрібна зовнішня підтримка, технічна допомога, яку можуть забезпечити міжнародні організації.

Отже, досвід Аргентини показує як розумний підхід до приватизації зміцнює конкурентоздатність всієї країни. Конкретні цілі, принципи, правила, підходи, процедури можуть бути успішно застосовані у нас і, нарешті, вивести країну з переліку «перехідних» – до ринкових, з високим рівнем конкуренції, продуктивності, якості товарів та послуг.

Список використаних джерел:

1. Finding Balance 2016. Benchmarking the Performance of State-Owned Enterprises in Island Countries. Asian Development Bank. – Режим доступу: <https://www.adb.org/publications/finding-balance-2016>

2. John Redwood. Privatization and Development. A Publication of the International Center for Economic Growth Institute for Contemporary Studies San Francisco, California. – Режим доступу: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNAAZ240.pdf

3. Levy, B, Spiller P. Regulation, institutions and commitment in telecommunications: a comparative analysis of five countries. The World Bank, Washington, 1993. – Режим доступу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/860121468779131284/Regulation-institutions-and-commitment-in-telecommunications-a-comparative-analysis-of-five-country-studies>

4. Sappington, D. Principles of Regulatory Policy Design. The World Bank, Washington, 1994. – Режим доступу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/362021468766230529/Principles-of-regulatory-policy-design>

5. Privatization in Latin America in the Early 1990s. Department of Economic and Social Affairs Division for Public Economics and Public Administration United Nations. – Режим доступу: <https://publicadministration.un.org/publications/content/PDFs/E->

Library%20Archives/1999%20Privatization%20in%20Latin%20America%20in%20the%20Early%201990s.pdf

6. Sindicatura General de Empresas Publicas (SIGEP) – Режим доступу:
<http://sigep.salta.gov.ar/>

Матеріали подано в авторській редакції