

*Падалка С.С.*  
(Інститут історії України НАН України)

**ПРИВАТИЗАЦІЯ В УКРАЇНІ У СИСТЕМІ ВІДНОСИН:  
ВЛАДА, ГРОМАДЯНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО, ОСОБА  
1991–2010 роки)**

Інструментом формування українського приватного капіталу була масова приватизація. Україна не могла повторити угорський досвід по підключенню іноземного капіталу під приватизаційні процеси. Приплив його був ускладнений через загальний кризовий стан української економіки, її неринковий характер і відсутність необхідного правового поля. Не розуміло якої-небудь істотної ролі іноземного капіталу саме українське суспільство. Відповідно репрезентативного опитування, проведеного Мінстатом України у 1991 р., менше 10% робітників промисловості надавали перевагу роботі на підприємствах за участю іноземного капіталу<sup>1</sup>. На початковому етапі приватизації постійним рефреном суспільної дискусії були різноманітні фобії з приводу «продажу України іноземцям», результатом чого була фактична дискримінація іноземних учасників у приватизації. Ліва частина українського парламенту категорично відкидала можливі варіанти іноземних інвестицій.

В розвинених країнах світу приватизація протікала постійно і носила маятниковий характер — зростала частка приватного сектору — зменшувалась частка державного, зменшувалася частка приватного — збільшувалася частка державного. Це відбувалося шляхом продажу акцій з одного сектора економіки до іншого. У разі падіння попиту на продукцію і відповідно ефективності виробництва, приватники прагнули позбавитися власності, що приносила збитки, проводився перелив капіталу аж до оголошення підприємств банкрутами. Держава у таких випадках поспішала на допомогу приватному капіталу і купувала акції, керуючись міркуваннями соціального характеру: необхідністю забезпечити країну продукцією певного виду, зберегти робочі місця тощо.

Внаслідок цього у державній власності в різний час перебували різні галузі, підприємства чи їх частини. Так, в Англії у власності держави перебувала вугільна промисловість у зв'язку з її низькою рентабельністю, а в Італії та Німеччині більше половини акцій, вкладених у промисловість, належала державі. Але як тільки внаслідок вливу державних капіталів і зміни кон'юнктури ринку ефективність роботи підприємств підвищувалася, приватний сектор намагався викупити акції. У зв'язку з цим твердження про те, що державну власність треба ліквідувати саме тому, що вона менш ефективна, ніж приватна, було помилковим. Насправді власність тому і ставала державною, що низько ефективна. Тільки поєднання державного і приватного секторів забезпечувало високу

ефективність народного господарства як з економічної, так і з соціальної точки зору. Багато державних корпорацій (наприклад, «Рено» у Франції, «Фіат» в Італії) залишались високорентабельними і держава не поспішала віддавати контрольний пакет акцій, оскільки мала потребу в доходах для фінансування проєктів, що мали загальнодержавне і навіть планетарне значення, але не викликали інтерес у приватного капіталу.

На протигагу українським реформам приватизація у багатьох країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) мала позитивні наслідки. Досягнення Польщі, Чехії, Угорщини були найбільш успішними за 10 років реформ.

На початку 1990 р. Польща й Україна мали дещо подібні стартові умови. Так, національний дохід на душу населення був приблизно на одному рівні — згідно з офіційним курсом обох країн, приблизно 2000 дол. США<sup>2</sup>. Частка державної власності в Україні на той період становила майже 90%, у Польщі також більшість великих (8400) підприємств мали державну форму власності. Приватизація у Польщі була однією із складових «шокової терапії», і розпочалася 1 січня 1990 р., коли уряд Т.Мазовецького відмінив контроль над цінами, припинив державні субсидії і розпочав реформу банківської валютної системи. Під керівництвом Міністерства з реформування власності досить швидко здійснювалась «мала приватизація» у торгівлі та побутовому обслуговуванні (до 60 тис. підприємств, у минулому підзвітних місцевим органам влади, було продано або здано в оренду приватному секторові). Крім того, у сфері торгівлі й послуг було створено кілька сотень тисяч нових приватних підприємств. Наприкінці 1990 р. у руках приватних власників перебувало приблизно 40% підприємств роздрібною торгівлі, майже 60% підприємств громадського харчування та 50% комерційних банків. Водночас продовжувала зростати питома вага дрібного приватного підприємництва у сфері матеріального виробництва. При загальному зниженні виробництва на 20%, продукція, що випускалася дрібними приватними підприємствами, зросла майже на 25%. В цих умовах уряд розпочав продаж акцій п'яти найприбутковіших підприємств: будівельного «Ексбуд» і чотирьох дрібніших, але прибуткових підприємств, у тому числі кабельного заводу й склозаводу. Протягом року було продано понад 4000 акцій приватизованих підприємств на суму майже 350 млрд. злотих<sup>3</sup>. Досвід польської приватизації свідчив, що приватизація шляхом капіталізації (тобто перетворення державного підприємства в так зване одноосібне товариство (акціонерне товариство або товариство з обмеженою відповідальністю) не призвела до покращення діяльності приватизованих підприємств, хоча таким чином були приватизовані кращі з польських підприємств.

Після розпаду Радянського Союзу всі державні та комунальні підприємства України перейшли у власність держави згідно з законом «Про підприємства, установи і організації союзного підпорядкування, розташовані на території України». Ще до того, як мав вийти цей закон, в Україні було прийнято ряд інших законів, в яких вона обстоювала своє право власності на державні підприємства, розташовані на її території.

На початку 1990-х років за рівнем централізації і концентрації промислового виробництва, вона займала перше місце у світі, істотно перевершуючи не

тільки розвинуті країни з ринковою економікою, але й всі постсоціалістичні країни, включаючи Росію. Критично низькою була питома вага легкої промисловості, сфери послуг, високою — ВПК, більшість підприємств якого практично миттєво втратили перспективи розвитку після розпаду СРСР. Мале підприємство було мізерним за обсягами і роллю. До державних відносилось близько 40 тис. середніх і 6 тис. великих підприємств, на які припадало 75% виробництва всієї продукції<sup>4</sup>.

Основу військово-промислового комплексу України становили 344 організації, у тому числі 205 виробничих об'єднань і підприємств, 139 науково-виробничих об'єднань та організацій із загальною чисельністю зайнятих 145000 чоловік<sup>5</sup>. Крім того, до України відійшли 750 конструкторських бюро та 700 підприємств. Річний випуск продукції їх становив 21790000000 карбованців (у цінах 1980 р.). Основна частина оборонної продукції (приблизно 80,0%) випускалась на 27 підприємствах. Відповідно, участь України і Росії у розробках і постачаннях озброєння для потреб СРСР становила: постачання озброєння — 15,0% і 79,0%); фінішних розробках — 7,0% і 91,0%); контрагентних постачаннях — 14,0% і 71,0%).

В Україні базувалось приблизно 50% об'єктів військово-морського флоту, стратегічних ракет, танків, радіоелектронного обладнання. Високі потенціальні можливості мала українська суднобудівна галузь. Тоннаж суден, які випускались, становив 30% від усього обсягу колишнього СРСР, а кількість суден — 40%. Одним з найкрупніших науково-виробничих об'єднань України — ВО «Завод ім. Малишева» — у 1991 р. було виготовлено 800 танків<sup>6</sup>. Машинобудування та військово-промисловий комплекс посідали виключно важливе місце в економіці держави. Цією інтегральною галуззю були об'єднані 1668 промислових підприємств та організацій, на яких працювало 1,6 млн. робітників, спеціалістів та наукових співробітників. Підприємства та організації згуртувались в 38 галузей та 58 підгалузей, серед яких авіакосмічний комплекс, суднобудування, важке енергетичне і транспортне машинобудування, радіоелектронна, автомобільна і тракторна промисловість. Питома вага цього комплексу у промисловому виробництві України становила 10,5%. Протягом 1995–2001 рр. підприємства Міністерства промислової політики у середньому, щорічно виробляли товарної продукції на 5,112 млрд. гривень, а на експорт поставляли її на суми близько 1400 млн. доларів. Таким чином, питома вага експортної продукції машинобудування у промисловості України досягала 15,1%, що свідчило про високу конкурентоспроможність продукції галузі<sup>7</sup>.

Упродовж 1990-х років успішно працювали верстатобудівні та інструментальні підприємства. Близько 25% підприємств галузі експортували більше третини виробленої ними продукції у країни близького та далекого зарубіжжя. Передусім це: важкі токарні верстати виробництва Краматорського заводу важкого верстатобудування, свердлильні верстати Одеського заводу радіально-свердлильних верстатів, шліфувальні верстати Лубенського та Харківського верстатобудівних заводів; важкі та універсальні преси Дніпропетровського заводу важких пресів; ковальсько-пресові автомати Одеського заводу ковальсько-пресових автоматів та Хмельницького заводу «Пригма прес»; алмазний інст-

румент Полтавського заводу штучних алмазів та шліфувальні матеріали Запорізького абразивного комбінату.

В електроенергетичний комплекс України входило 27 енергопостачальних компаній, чотири генеруючих і дві гідрогенеруючих. Крім того, генерацією електроенергії займалися п'ять атомних станцій. Потужність електростанцій складала 54,1 млн. кВт, у тому числі теплових — 36,6 млн. кВт, атомних — 12,8, гідроелектростанцій — 4,7 млн. кВт. Експлуатувалося 104 енергоблоки потужністю 150, 200, 250, 300 і 800 Мвт на теплових станціях і 14 блоків потужністю 440 Мвт і 1000 Мвт на атомних станціях. Магістральні повітряні лінії електропередач напругою 220–750 кВт простягались 20,3 тис. км. Кабельних і повітряних ліній електропередач — напругою 35, ПО, 154 кВт було близько 101,4 тис. км. Розподільчих ліній електропередач — напругою 0,4–10 кВ — 805 тис. км<sup>8</sup>.

Україна від СРСР успадкувала більше третини космічного потенціалу. – У створенні ракет і супутників було задіяно більше 140 українських підприємств та інститутів з 200 тис. працюючих. З 20 типів міжконтинентальних балістичних ракет 12 розроблялись і вироблялись в Україні. Виробниче об'єднання «Хартрон» у Харкові було головним розробником систем управління і контролю космічних програм. Павлоградський механічний завод виготовляв всесвітньо відомі твердопаливні ракети «СС-24». Всесвітньо відомість отримали ракетно-носії «Космос», «Циклон», «Зеніт», «Океан». Виробниче об'єднання «Південмаш» розробило перспективний проект «Аріадна», який передбачав виведення на орбіти висотою 1,5 тис. км 24–28 космічних апаратів нового типу для забезпечення як космічних, так і наземних телекомунікаційних систем. Україна отримала розгалужену мережу науково-дослідних центрів і дослідно-конструкторських виробництв. З 21 т.з. «критичних» технологій, які розроблялись науковими центрами, Україні належало 17. Серед них — увесь блок з електроніки і кібернетики, радіолокаційні станції для знаходження малопомітної цілі, технологія СТЕЛС, композити, лазерна техніка, нові виробничі технології. Всі ці розробки відповідали світовим стандартам<sup>9</sup>. Окрім того, обсяг випуску озброєнь і військової техніки на 80% залежав від зовнішніх постачань комплектуючих елементів з інших республік колишнього СРСР. У світовій практиці цей показник розміром 40,0% і більше вважався неприпустимим.

У 1991 р. в Україні працювало п'ять державних банків. Згодом три з них змінили форму власності. На середину 2000 р. уже було 196 банків, з яких 30 комерційних, створених за участю іноземного капіталу (15,3% від загальної кількості), а вісім — зі 100% іноземного капіталу. Процент участі іноземного капіталу в банківській системі досяг 14,5%<sup>10</sup>. Таким чином, розвиток недержавної банківської системи в Україні відбувався не стільки шляхом приватизації майна колишніх державних банків-монополістів, скільки через створення нових комерційних банків.

Таким чином власність, що підлягала приватизації, оцінювалась у сотні мільярдів доларів. Україна мала 28 млн. га землі. Потенціал земельного ринку обраховувався у приблизно 40 млрд. дол. (мінімальна оцінка). Тут розміщувалося 35 млн. комплексів нерухомості. Загальна вартість земельних ділянок

досягала 350 млрд. дол. В 400 млрд. дол. оцінювались землі сільськогосподарського призначення. Ринкова вартість капіталу України оцінювалась в більш ніж три трільйони доларів<sup>11</sup>.

Офіційно приватизація в Україні була започаткована після прийняття 31 жовтня 1991 р. Концепції роздержавлення й приватизації підприємств, землі та житла. Вона декларувала право кожного українського громадянина на частину державної власності, а також безплатний та грошовий способи її приватизації.

Цікаво, що в Законі СРСР «Про основні напрямки роздержавлення та приватизації підприємств» була відкинута ідея про участь приватизаційних чеків, у забезпеченні участі громадян у приватизації. Ухил був зроблений у бік її сплати. Це суперечило позиції Компартії, яка наполягала на домінуванні безоплатної приватизації. Правові можливості для цього нелегітимного процесу були створені законами про власність, про кооперацію та ін., прийнятими у 1987–1988 рр. Ідеологічно вони обґрунтовувались спочатку необхідністю «виробничої демократії», підвищення економічної ролі так званих «трудових колективів». Згодом мова пішла про введення елементів колективної власності (оренда підприємств, що почала поширюватися з 1988 р. і була законодавчо оформлена у 1990 р.). Окрім того, активно підтримувалися основною частиною радянських економістів — «перебудівників» (при цьому дійсні соціальні й економічні наслідки трансформації власності, що відбувалися, як правило, залишалися поза аналізом; основна увага приділялася вирішенню утилітарної задачі — пошуку принципово нових шляхів підвищення ефективності виробництва, яке вступило у фазу стагнації). В роки перед розпадом СРСР найширше розповсюджувались різноманітні варіанти використання «робочої власності», акціонерної власності робітників.

Варто визнати, що «суцільна» оренда з викупом була реальною альтернативою фактично проведеної приватизації, причому вона мала деякі серйозні переваги.

По-перше, процес «орендизації» був, як уже зазначалося, економічно, ідеологічно, політично підготовлений, він навряд чи зустрів би значний опір з боку тих багатьох мільйонів українських громадян, що виключалися з приватизаційного процесу у випадку його реалізації. По-друге, різке зменшення числа потенційних учасників. Приватизація сама собою повинна була забезпечити зменшення кількості потенційних власників, а, отже, й значну концентрацію власності вже на першому етапі приватизації. По-третє, здійснити масову оренду з викупом можна було досить швидко.

У 1992–1994 рр. розробкою моделі приватизації і приватизаційного законодавства займалися в основному ті сили, які прямо і безпосередньо були причетними до тіньового перерозподілу власності наприкінці 1980-х років. Ними було напрацьовано кілька варіантів приватизації: **Перший**. Проведення лише малої приватизації при збереженні середніх і великих підприємств у власності держави. Висувався представниками лівих сил і являв собою спосіб консервації соціалістичних відносин, модернізації радянської економічної системи.

**Другий.** Варіант надшвидкої (упродовж року) приватизації власним методом, що не мав аналогів у світовій практиці, — методом розподілу майна. Передбачалося розподілити держмайно за заявками громадян (кожний громадянин має право на одну заявку, кількість власників об'єкту мав визначатися кількістю поданих заявок). Був розроблений членами Комісії Верховної Ради з питань економічної реформи і управління народним господарством під керівництвом В. Пилипчука. Він був нереалістичним з погляду технології здійснення. Достатньо уявити собі складнощі з доведенням до учасників приватизації інформації про величезний масив об'єктів приватизації, а тим більше про хоча б мінімально необхідні якісні характеристики, щоб зрозуміти, чому він не розглядався всерйоз. До того ж існувала ще й проблема прийняття учасниками приватизації мінімально обґрунтованих рішень по раціональному вибору об'єктів приватизації — абсолютно не вирішуваних завдання, навіть за умови створення необхідної інформаційної інфраструктури.

**Третій.** Варіант переважно грошової приватизації при основній ролі національного капіталу, наданні найширших пільг трудовим колективам. Передбачав над повільні темпи приватизаційного процесу — «критична маса» недержавних підприємств повинна була сформуватись приблизно через 20 років після початку процесу. Розроблений під керівництвом міністра в справах власності і приватизації В. Сальникова. Він не дозволяв вирішити політичне завдання прискореного формування недержавного сектора, оскільки був орієнтований на платні форми приватизації в умовах відсутності необхідного капіталу.

**Четвертий.** Варіант «орендизації», що не одержав концептуального оформлення. Це був фактично варіант переходу до так званої «робочої власності» на основі оренди з викупом як абсолютно домінуючого способу приватизації. Основний прихильник — народний депутат ВР А. Барабаш. Він передбачав використання оренди з викупом, переважання неконкурентних, непрозорих схем приватизації і перетворення трудового колективу в її основного суб'єкта, тобто це був у чистому вигляді варіант формування інсайдерського капіталізму, легалізації тих змін у відносинах власності, що відбулися в перед приватизаційний період. Хоча концептуально в момент проведення дискусії про можливі моделі приватизації варіант оренди не був прийнятий, все ж, мабуть, саме він був найкраще теоретично пророблений і найбільшою мірою відповідав ідеології горбачовської «перебудованої» економіки.

**П'ятий.** Прийнятий варіант, заснований на використанні механізмів сертифікатної приватизації. Керівник проекту — віце-прем'єр уряду В. Лановий. Програми приватизації, що в Україні розроблялися і були багато в чому аморфними у своїх цілях і не виконувалися. Перша Державна програма була не виконана. Через накладання парламентом мораторію на приватизацію невеликих державних підприємств до запровадження національної грошової одиниці, що практично означало її заборону. Тож упродовж 1992 р. було приватизовано лише 22 підприємства, або 1% загальної кількості належних до приватизації підприємств<sup>12</sup>. В основному це були орендні підприємства, які перейшли у власність трудових колективів на підставі укладених раніше договорів оренди з викупом.

Згідно Програми приватизації майна державних підприємств, прийнятій на 1992 р., визначені об'єкти роздержавлення, залежно від балансової вартості основних фондів, розділялися на групи А, Б, В, Г, Д, Е. Відповідно у приватну власність було передано близько 70 підприємств груп А, Б, В. В 1993–1994 рр. було приватизовано близько 11 тис. об'єктів. Через те, що місцева влада фактично заблокувала процес роздержавлення підприємств, торгівлі, побутового обслуговування, громадського харчування, вони не стали об'єктами першочергової приватизації. Тому більше половини об'єктів, що перейшли у недержавний сектор економіки, були великими та середніми підприємствами. Ці обставини, безперечно, деформували логіку процесу приватизації;

1995 — 1-ій половині 1998 р. було приватизовано понад 40 тис. об'єктів групи А, близько 7,5 тис. — груп Б, В, Г, Е і Д;

у 2-ій половині 1998 р. — фактично розпочався масовий продаж пакетів акцій великих підприємств, у тому числі й стратегічних (кількох енергокомпаній, Сумського машинобудівного заводу імені Фрунзе та ін.)<sup>13</sup>.

Для порівняння: у Чехії програма приватизації була спрямована на застосування ринкових методів розподілу майна. Єдиним обмеженням було виключення іноземців із першого туру аукціонів. Якщо об'єкт у першому турі конкурсу не був проданий, то до другого туру допускалися усі бажаючі. Мала приватизація здійснювалась в дуже стислі терміни із застосуванням переважно аукціонного продажу. Широко використовувалася також реституція — повернення майна колишнім власникам. Реституція була одним з основних засобів приватизації. Лише в результаті її здійснення у приватні руки перейшло понад 70 тис. будинків, понад 30 тис. промислових об'єктів, 50% державних лісів та сільськогосподарських угідь<sup>14</sup>.

Отже, у процесі приватизації в Україні в основному вирішувалися не стратегічні питання реформування економіки, а кон'юнктурно-тактичні проблеми. Програми приватизації не давали можливості змоделювати можливі наслідки соціально-економічних змін. Окрім того, відсутність концепції перспективного розвитку країни, а також її соціально-економічної моделі, які б могли стати орієнтирами при перебудові всіх відносин у суспільстві розбудови нової держави, спричинила ту обставину, що Україна стрімко потрапляла в економічну безвихідь, постійно орієнтуючись на розв'язання невідкладних проблем. До того ж, на перше місце виходили особисті інтереси значної кількості людей з владних структур. Матеріальні проблеми, сформовані в умовах переділу власності та її приватизації, носили короткотерміновий характер і стосувалися лише одержання прибутку, виплати дивідендів, вигідного перепродажу акціонерної власності. Вони майже не зачіпали системних економічних процесів. Особливо це стосувалося підприємств великої промисловості, платоспроможний попит на продукцію яких знаходив прояв у реалізації складаних технологічних ланцюгів, а зміна структури виробництва вимагала значних вкладень коштів. На відміну від України, успіх приватизації в Туреччині багато в чому залежав від вірно обраної методики, яка вимагала наступні стадії та складові:

- аналіз розвитку галузі, до якої належало підприємство;

- визначення місця та статусу державного підприємства чи його підрозділу в цій галузі;
- фінансовий та операціональний аналіз діяльності державного підприємства та його підрозділів;
- розробка заходів, спрямованих на вирішення проблем персоналу, пов'язаних зі звільненням та виплатою компенсацій;
- аналіз регіональних умов, в яких діяли державні підприємства та їх підрозділи (населення, рівень економічного розвитку, ділова активність, ділові зв'язки між цим підприємством та регіоном);
- визначення ідеальної структури для підприємства;
- визначення механізму виплати боргів підприємства, особливо зовнішньоекономічних боргів;
- аналіз фінансового ринку та ринку капіталів у Туреччині;
- оцінка державних підприємств та їх підрозділів та визначення ціни їх акцій;
- вироблення основних принципів програми приватизації;
- визначення механізмів, завдяки яким працівники підприємства стали власниками його акцій;
- визначення маркетингової політики підприємства та стратегії його розвитку;
- з'ясування умов, за яких права керівництва державним підприємством могли передаватися приватному сектору;
- перетворення державних підприємств чи їх підрозділів у товариства з обмеженою відповідальністю.

В результаті цих заходів у 1985 році (меш ніж через п'ять років після початку реформ) експорт країни зріс з 2 млрд. дол. США до 8 млрд. Частка промислових товарів у експорті — з 35% до майже 80%. Значно скоротився бюджетний дефіцит<sup>15</sup>.

Як бачимо, успіх Туреччини був обумовлений прискіпливим підходом влади до приватизації кожного підприємства, вивченням умов його функціонування, економічного середовища в цілому, прийняття на основі цього аналізу рішення. Подібний підхід до приватизації, із застосуванням елементів економічного планування, був запроваджений у 1990-х роках в Аргентині, де економічні реформи також принесли відчутні результати.

У Польщі кількість державних підприємств зменшувалась не лише шляхом їх роздержавлення чи ліквідації, а й передачею до 900 найдрібніших державних підприємств із Державної скарбниці у розпорядження місцевих органів влади. Майже 1200 підприємств було перетворено на господарські товариства Державної скарбниці. Не всі державні підприємства приватизовувались. До 1200 із них перебували у стані ліквідації або банкрутства. Стосовно 1000 — здійснювалися оздоровчі заходи. Реальному реформуванню власності підлягало близько 1700 підприємств<sup>16</sup>.

Україна, відстаючи у темпах економічних перетворень від країн Східної Європи і деяких колишніх союзних республік, не скористалась їх досвідом роздержавлення. Політика приватизації часто копіювала той досвід сусідів, де в



ній левова частка зусиль спрямовувалась не на концептуальне удосконалення механізмів і процедур, а на запобігання дії тих економічних і політичних, соціальних факторів, які б могли протидіяти її проведенню.

У Польщі успіх роздержавлення і приватизації значною мірою залежав від:

- активної участі іноземних інвесторів у приватизаційних торгах. Мали місце приклади, коли за акції привабливих для іноземного інвестора підприємств виплачувались десятки, а то і сотні мільйонів доларів придбання частки майна Краківської тютюнової фабрики а (Познанського фармацевтичного підприємства POLFA обійшлося іноземним інвесторам у понад 200 млн. дол.). Це свідчило про те, що в процесі оцінки майна, що підлягало роздержавленню, у Польщі застосовувались реальні міжнародні ціни;
- оцінка майна підприємств здійснювалася під контролем правоохоронних органів, Національної контрольної палати та широкого висвітлення його у періодичних виданнях. Тому зловживання у цій сфері мали скоріше характер винятків, ніж правил;
- здійснення нагляду за діяльністю державних підприємств, а також процесами їх роздержавлення з боку засновницьких органів. Передусім цю важливу роль виконували воєводи (глави воєводських адміністрацій);
- створення одночасно з новими приватними також нових державних підприємств. Антимонопольне відомство, розділивши деякі державні підприємства на дрібніші, сприяло утворенню нових 400 державних підприємств. Окрім того, понад 200 бюджетних установ перетворювалась, які на державні підприємства, тобто державні підприємства ставали суб'єктами ринкових відносин разом з приватними й колективними;
- застосування з перших років трансформації відносин власності механізму банкрутства, що практично було відсутнє в Україні. Так, на початку 1999 р. майже 1200 польських підприємств перебували в стані ліквідації або банкрутства. Ліквідації підлягали збиткові державні підприємства.

Рішення про ліквідацію приймав власник майна — Державна скарбниця. Згідно з польським законодавством підприємство підлягало ліквідації, якщо воно було збитковим упродовж 6 місяців підряд, більше половини вартості майна підприємства становили частки в інших товариствах та облігації або більше його половини було віддано в оренду. Внаслідок ліквідації неефективних державних підприємств землі, будівлі, машини й обладнання, транспортні засоби викуплялись ефективно діючими підприємствами. У разі тривалої несплати боргів або якщо вартості майна підприємства не вистачало для сплати усіх торгових зобов'язань, оголошувалося банкрутство;

- індивідуального підходу до кожного об'єкта приватизації. Питання щодо черговості приватизації підприємства та реструктуризації вирішувались на основі чеської моделі приватизації, яка реструктуризацію залишала для нового власника, а також східнонімецької, де реструктуризація підприємств здійснювалася до приватизації<sup>17</sup>;

- зацікавленості населення у приватизаційних процесах. Програма національних інвестиційних фондів дозволила створити 15 фондів, до яких передавались акції 512 товариств Державної скарбниці. Ці акції було допущено до публічного котирування на Варшавській біржі цінних паперів, при цьому майнові сертифікати замінялися на 15 акцій фондів. Реальні акції акціонерних товариств, які перебували «на руках» польських громадян, котирувалися на Варшавській біржі й мали реальну ціну, яка змінювалася залежно від біржової кон'юнктури, внаслідок чого населення було зацікавленим учасником приватизації<sup>17</sup>.

Найпоширенішим методом роздержавлення у Польщі була безпосередня приватизація. До неї допускалися невеликі підприємства з кількістю працюючих до 500 осіб, із річним прибутком до 6 млн. ЕКЮ і балансовою вартістю фондів — до 2 млн. Вона проводилася трьома способами:

- через продаж майна підприємства, який передбачав передання контролю над ним вітчизняному або зарубіжному інвестору шляхом тендеру або переговорів на основі громадського запрошення (до 300 підприємств);
- через внесення майна підприємства до новоствореного господарського товариства; На 1997 р. у такий спосіб було приватизовано майже 100 державних підприємств, половина з них — за участю іноземних інвесторів;
- через надання майна підприємства в платне користування господарському товариству, яке повинно було мати серед акціонерів не менше 50% працівників даного підприємства (понад 1000 державних підприємств)<sup>18</sup>.

В Угорщині після проголошення у 1992 р. активної приватизації, що планувалася як альтернатива «спонтанній» приватизації кінця 1980-х років. Створено агентство Державного майна (АДМ), що заручилося підтримкою міжнародних консалтингових фірм, які мали досвід здійснення приватизації, запросило кілька аудиторських фірм з Великобританії, Франції та Японії, та відібрало для приватизації 20 кращих підприємств.

Спочатку було створено систему моніторингу й контролю за діями керівництва підприємств, ліквідовано наслідки найбільших зловживань під час «спонтанної приватизації». Як наслідок, програма приватизації дала Державній скарбниці понад 4,7 млрд. дол. Прибутку<sup>19</sup>.

Наступним кроком агентства було проведення спільних переговорів з керівництвом підприємств і потенційними інвесторами. З 1996 р. практикувалися передання акцій у різні фонди та муніципальній владі. Загальний обсяг у 1995 р. іноземних інвестицій досяг майже 2 млрд. дол., у 1998 р. — 10 млрд. До 80% іноземних інвестицій вкладалось за спільними проектами та прямими угодами між іноземними інвесторами і місцевими компаніями, банками або фірмами. Позитивним моментом угорської приватизації було те, що на конкурсах враховувалася не лише запропонована ціна, а й обіцяна сума реальних інвестицій<sup>20</sup>.

Чеська приватизаційна модель була за характером гнучкою. Безперечним позитивним моментом її було складання альтернативних проектів. Кожне підприємство створювало власний проект приватизації. Право вибору з усіх мож-

ливих проектів надавалося Міністерству приватизації. Було розглянуто 2884 базових і 8065 альтернативних проектів. Переважали за чисельністю проекти, що передбачали перетворення підприємств на акціонерні товариства (що означало здебільшого подальшу ваучерну приватизацію). Альтернативні проекти також передбачали процедуру прямого продажу підприємств.

У перші два-три роки ваучерної приватизації, майже 6 млн. чеських громадян стали акціонерами шляхом «купівлі» акцій приватизованих підприємств за ваучери. Приблизно 72% власників акцій купили їх через інвестиційні приватизаційні фонди. При цьому ваучери не були об'єктами вільної купівлі-продажу. Кожен, хто досяг на момент початку приватизації 18 років, міг придбати тільки 1000 іменних приватизаційних купонів. Продавалися не іменні приватизаційні купони, а акції реальних підприємств за гроші й ваучери. На конкурсах проектів у приватизації надавалася перевага проектам з більшою грошовою, а не купонною складовою. Купівля акцій здійснювалася швидко, організовано й прозоро — на фондових біржах, за правилами аукціонного продажу. За такого підходу можна було за 1000 приватизаційних купонів викупити кілька тисяч акцій неперспективного підприємства, яке залишилося без реальних інвестицій і було фактичним банкрутом, або одну акцію концерну, куди вже було вкладено десятки мільйонів доларів стратегічними інвесторами<sup>21</sup>.

За оцінками провідних експертів Світового банку, приватизація — це не лише зміна відносин власності, а й процес виникнення інших інституціональних передумов для її ефективного функціонування. Німецькі економісти відносили до складових приватизації також здійснення фінансових заходів щодо перенесення витрат державних виплат на індивідуальних споживачів, забезпечення можливостей отримання приватними підприємствами пільгових послуг державного сектору, приватизацію доходів від державних інвестицій у приватний сектор<sup>22</sup>. Загалом приватизація розглядається як процес появи та збільшення частки приватного сектору в структурі власності, виробництва товарів і послуг, сфери зайнятості.

Приватизація в Україні та інших пострадянських країнах охоплювала всі аналогічні процеси чи навіть виходила далеко за їхні рамки. Наприклад, незважаючи на діаметрально протилежні методологічні та ідеологічні позиції, Є. Суїменко та В. Тарасенко, з одного боку, та О. Пасхавер — з іншого, однаково схильні оцінювати приватизацію як соціальну революцію, що кардинально змінила соціальний устрій українського суспільства<sup>23</sup>. Наявні також думки, що загалом ринкова інфраструктура в Україні постала головним чином завдяки приватизації.

Концепція приватизації що реалізовувалась у незалежній Україні не враховувала попередню трансформацію сил власності і включала в себе технологію, яка базувалася на принципах:

- стрімкості темпів реформування власності;
- окреслення вузького кола підприємств, які не підлягали приватизації;
- дешевої приватизації, заснованої на оцінках переважно балансової вартості майна, яке підлягало приватизації;

- використання приватизаційних майнових сертифікатів як платіжного засобу;
- створення спеціального органу приватизації — Фонду державного майна України з центральним апаратом і регіональними відділеннями та скасування старої галузевої системи управління, яка гальмувала приватизацію;
- запровадження процедури приватизації, яка не мала зворотного ходу;
- пільг працівникам підприємств, які підлягали приватизації (надалі спеціальні пільги для вищого менеджменту підприємств);
- використання переважно конкурентних способів У приватизації;
- створення фінансової інфраструктури для обслуговування обігу сертифікатів;
- рівний доступ до приватизації власників приватизаційних сертифікатів.

У вітчизняні економічній думці склалося декілька підходів до визначення періодизації приватизації. О. Пасхавер, беручи за основу різні критерії приватизації (технологію, кількість об'єктів, форми привласнення) виокремив чотири етапи: 1) перед приватизаційний (1988–1991 рр.); 2) етап індивідуальних технологій (1992–1994 рр.); 3) етап масової приватизації (1995 — травень 1999 р.); 4) етап індивідуальної грошової приватизації (із середини 1999 р.)<sup>24</sup>.

В. Ларцев вважав, що необхідно дотримуватися таких принципів, як однорідність застосовуваних ознак і простота якісного та кількісного відокремлення етапів. Найбільш придатними, на його думку, є критерій форми привласнення (роздержавлення) власності і хронологічні параметри членування процесу. Згідно з таким підходом, приватизацію в Україні можна поділити на етапи:

1920–1987 рр. — перед приватизаційний;

1988–1992 рр. — підготовчий;

1993–1994 рр. — I етап;

1995–1999 рр. — II етап;

з початку 2000 р. — III етап<sup>25</sup>.

Більшість фахівців визначає, що приватизація в Україні мала чотири періоди:

- підготовчий етап (1989 — жовтень 1991);
- так звана мала приватизація (1992–1994) — приватизація малих підприємств через оренду з викупом або викуп трудовим колективом;
- масова приватизація (1995–1998) з використанням приватизаційних паперів для залучення широких верств населення до придбання акцій великих і середніх підприємств та малих об'єктів;
- грошова приватизація (з 1999 року) через індивідуальні процедури залучення стратегічних інвесторів (національних, із близького або далекого зарубіжжя).

Хроніка процедур ухвалення рішень свідчить про боротьбу різних політичних, суспільних сил навколо важелів і інструментів приватизації.

**1992 р.** Постановою Верховної Ради від 07 липня 1992 р. № 2545-ХП затверджена перша в історії України Державна програма приватизації на 1992 р.

**1993 р.** Спеціальна програма на 1993 р. не була прийнята. Дія першої програми була продовжена на 1993 р.

**1994 р.** Чергова Державна програма приватизації Постановою Верховної Ради від 26 січня 1994 р. була лише схвалена, але не затверджена, як передбачалось приватизаційним законодавством.

**1995 р.** Через неможливість проведення чергової Програми через парламент завдання з приватизації державного майна було ініційовано Указами Президента України: «Про заходи щодо забезпечення прав громадян на використання приватизаційних майнових сертифікатів» від 26.11.1994 р. № 699/94, «Про заходи щодо прискорення процесу малої приватизації в Україні» від 30.12.1994 р. № 827/94, «Про заходи щодо забезпечення приватизації у 1995 році» від 23.06.1995 р. № 468/95 та іншими.

**1996 р.** Програмні завдання з приватизації знову були прийняті завдяки президентській ініціативі. Зважаючи на те, що Верховна Рада не розпочала в призначений час розгляду проекту Програми, Президент підписав Указ «Про завдання та особливості приватизації державного майна у 1996 році» від 19.03.1996 р. № 194/96.

**1997 р.** Державна програма приватизації на 1997 р. була введена в дію майже з піврічним запізненням Законом України від 03.06.1997 р. № 294/97-ВР. Вона стала першою Програмою, яка отримала статус закону України, що було свідченням зміцнення реформаторських сил.

**1998 р.** Державна програма приватизації на 1998 р. була введена в дію Законом України від 12 лютого 1998 р. № 124/98-ВР.

**1999 р.** Верховна Рада чотирма спробами не змогла прийнятий законопроект «Про державну програму приватизації на 1999 рік». Вже вкотре приватизаційні завдання були визначені Указом Президента України («Про державну програму приватизації на 1999 рік» від 24.01.1999 р. № 209/99).

**2000–2002 рр.** Трирічна програма приватизації запроваджена Законом України від 18.05.2000 р. № 1723-111.

Об'єктом приватизації став одержаний у спадщину могутній індустріальний комплекс, базою якого були гігантські промислові підприємства (з тисячами і десятками тисяч робітників), які виробляли зброю і боєприпаси, авіа — і космічну техніку, продукцію подвійного призначення, електроенергію, продукти металургії, хімії, машинобудування. Технічна відсталість його комплексу зумовлювала його високу енергомісткість і, відповідно, залежність від імпорту енергоносіїв.

Раптове зникнення попиту на нього та миттєве багаторазове підвищення цін на російські енергоносії паралізувало можливості пошуку інших ринків.

В Україні відповідно були відсутні державна еліта, державна інфраструктура і технології, структури стратегічного планування, банківська система, грошова система, система державної безпеки тощо. Не існувало верстви кваліфікованих і суспільно визнаних інтелектуалів, здатних до вироблення адекватних концепцій трансформації суспільства, адаптованих до українських реалій.

Тісно пов'язана з Росією, Україна була змушена у 1992–1993 рр. разом з нею лібералізувати ціни, реформувати (а практично створювати заново) гро-

шову, фінансову і банківську системи, систему управління державною власністю, яка стала українською. Внаслідок недосвідченості й незрілості державної машини російські помилки були повторені, помножені й ускладнені (характерний приклад: за розрахунками Українсько-європейського консультативного центру «UEPLAC», індекс споживчих цін у 1990–2000 рр. зріс в Україні 191144 рази, у Росії — 16563 рази)<sup>26</sup>. Внаслідок цього керуваність економіки з боку держави в перші роки була практично втрачена.

Сертифікатна приватизація, що проводилася в Україні, мала в основному соціально-політичний характер, тому не було досягнуто головної економічної мети — підвищення ефективності виробництва на основі формування дієвого власника та середнього класу, як головної сили, що формувала конкурентоспроможне ринкове середовище визначала засади громадянського суспільства.

Ця схема була вигадана з метою надання приватизації статусу соціально справедливої. Кінцевою метою її було збагачення окремих осіб, які добре розуміли суть цієї схеми, керували їх здійсненням і забезпечили для себе накопичення значних капіталів. Одним з результатів такої політики стало те, що абсолютна більшість населення України в умовах не виплат заробітної плати, пенсій та злиденного життя за безцінь обмінювала свої приватизаційні сертифікати, а з часом і акції на реальні кошти, що призвело до розвитку спекуляції цінними паперами та швидкої концентрації власності при мінімальних затратах фінансових ресурсів. На поч. 2000-х років понад 30 млн. громадян України, що отримали приватизаційні сертифікати, втратили свої права власності. І ця тенденція продовжувалась. Наслідками таких дій стала концентрація власності і влади в руках невеликої групи людей, існування в державі великих адміністративно-економічних кланів, поява олігархів та злиття їх з владними структурами.

Сертифікатна приватизація була неефективною, бо, з одного боку, вела до розпорошення власності, а з іншого — жодною мірою не забезпечувала так звану «соціальну справедливість», не стала засобом концентрації фінансових ресурсів, необхідних для модернізації, диверсифікації виробництв. Така приватизація в Україні не тільки не сприяла підвищенню ефективності виробництва, а й погіршувала економічний стан підприємств.

Вона дещо стала копією досвіду застосованого свого часу у канадській провінції Британська Колумбія, урядом лібералів, який до влади прийшов на зміну соціалістам. Як писав один з авторів проекту Т. Огаші, «наш уряд просто хотів здійснити політику, зворотну тій, яку проводив колишній соціалістичний уряд. Нас не хвилювало, чи матимемо ми прибуток, ми просто хотіли позбутися їх і повернути до приватного сектору. Приватизація була здійснена шляхом передачі частки майна, якою володів уряд, мешканцям Британської Колумбії. Ми розділили кількість акцій, якими володів уряд (15 мільйонів) на кількість людей, які, за нашими оцінками, мешкали в провінції»<sup>27</sup>.

«Сертифікатна приватизація» розпочиналась серією аукціонів з продажу рухомого майна та передачею в довгострокове користування на умовах оренди приміщень, які були комунальною власністю. У Києві навіть такі, не зовсім сприятливі умови формування об'єктів торгів (лотів), дали нечуваний результат:

ціна об'єктів аукціону в десятки разів перевищувала стартову (балансову) вартість. Цей приклад міг стати могутнім поштовхом для спрямування всього процесу приватизації в Україні в цивілізоване та благодотворне для всієї держави русло. Але стара партійно-номенклатурна влада швидко зрозуміла, що така приватизація позбавляє їх можливості привласнювати за безцінь державну та комунальну власність. І вона єдиним фронтом пішла в контрнаступ, підключивши органи прокуратури та судову систему. Спочатку було збалансовано роботу Фонду комунального майна м. Києва, сформованого на нових принципах і підходах та не підпорядкованого Київській міській державній адміністрації, а потім в червні 1995 р. його взагалі було ліквідовано. Після цього приватизація в Києві та й в Україні взагалі пішла по шляху, згубному для України. Цей приклад став показовим з огляду на страшенну протидію запровадженню прозорих, конкурентних інструментів формування ринку землі — місцевих аукціонних центрів, філій Національного земельного банку, місцевих недержавних консультаційних центрів. Їх запровадження мало унеможливити відчуження насамперед земельних паїв (ділянок) за мінімальною ціною та створити прозорий і надійний механізм формування диференційованої ринкової ціни в процесі її купівлі-продажу або надання в користування.

В Україні формально передавалась власність із застосуванням сертифікатів від держави новому власнику. Разом із тим, цей вид приватизації сприяв адаптації громадян до ринкової економіки, насамперед привчав до неодмінного врахування ризиків у власних господарських рішеннях. Вони ставали власниками не реальних заощаджень, а штучних приватизаційних паперів. Тривав болісний шахрайський процес вилучення реальних заощаджень через фінансові піраміди.

Приватизація у 1992–1993 рр. відбувалася у нетрадиційному напрямку. Про це свідчило збереження мораторію на продаж невеликих підприємств. Приватизувались промислові гіганти, підприємства-монополісти, які належали до галузей, роздержавлення яких планувалось здійснювати на більш пізньому етапі із застосуванням приватизаційних сертифікатів, після сформування ринкового середовища та інфраструктури. Перехід поспіхом до приватизації середніх та великих підприємств призвів, у свою чергу, до деформацій саме механізму сертифікатної приватизації. Заміна сертифікатів на депозитні рахунки заблокувала розвиток ринку нерухомості та цінних паперів, залучення вітчизняних та іноземних інвесторів. Головними суб'єктами господарювання в недержавному секторі, залишалися трудові колективи.

У реальній практиці, витіснялося на другий план головне завдання формування ефективної економіки. Цілі стабілізації державного бюджету переважили. Всупереч законодавству про приватизацію, яке забороняло використання коштів на бюджетні цілі, Верховна Рада прийняла Закон про бюджет України на 1993 рік, відповідно до якого 50% надходжень від приватизації мали бути спрямовані в дохід бюджету. Такий порядок суперечив об'єктивному ходу приватизації, який склався у більшості країн із трансформаційною економікою, де приватизація не тільки не сприяла поповненню бюджетних надходжень, а навпаки — вимагала державної підтримки.

За державною програмою приватизації на 1994 р., яка передбачала введення приватизаційного конвеєра (Технологія «двох хвиль» на зразок чеської моделі), упродовж року планувалось приватизувати 20 тис. об'єктів групи А, 8 тис. об'єктів груп Б, В, Г, Е та 1200 об'єктів групи Д. Але вона також не була виконана. Із запланованих 8 тис. підприємств було приватизовано лише 986 або 12%. Основна причина — протидія міністерств і відомств, в управлінні яких перебували ці підприємства. Крім того, на цей процес вплинуло те, що приватизаційні майнові сертифікати, які існували в безготівковій формі на депозитних рахунках, не користувались великою популярністю у громадян. За перші три роки приватизації лише 8,3 млн. їх, або (16%) використали депозитний приватизаційний рахунок<sup>28</sup>.

Наприкінці цього приватизаційного етапу, основну роль у гальмуванні процесу зміни форми власності відіграв новий мораторій Верховної Ради, пов'язаний із складанням переліку підприємств, які не підлягали приватизації. Ця процедура набула затяжного характеру і тривала вісім місяців, з липня 1994 до 3 березня 1995 року. До нього було включено 6102 підприємства<sup>29</sup>. Серед них — об'єкти багатьох інвестиційно привабливих галузей (суднобудівна, морський транспорт, нафтопереробної, паливно-енергетичної, комплекси тощо).

Мета сертифікатної приватизації полягала також і в досягненні суспільної підтримки змін.

Одержання громадянами сертифікатів регламентувалось Законом України «Про приватизаційні папери» від 6 березня 1992 р. Приватизаційний сертифікат мав одну з найголовніших ознак — міг бути іменним.

Видача майнових сертифікатів відбувалась у відділеннях Ощадбанку за місцем проживання. Загалом громадяни отримали 45722181 ПМС, з них 8097533 — у формі приватизаційних депозитних рахунків. Це становило 87,98% від загальної кількості випущених сертифікатів. При цьому до 1995 р. громадяни отримали 15,6% ПМС, у 1995 р. — 54,78%, у 1996 р. — 83,57%, у 1997 р. — 87,59%, у 1998 р. — 87,98%.

Упродовж 1994–1998 рр. 77941 тис. компенсаційних сертифікатів номіналом 10 грн. і 127934 тис. номіналом 20 грн. на загальну суму 3338090 тис. грн. було передано лише 30% від загальної кількості. Загалом за роки приватизації громадянами України одержали 45461 тис. ПМС і 52678 тис.<sup>30</sup>

Спочатку, за сертифікати планувалося продати 40% майна. Верховна Рада збільшила цифру до 70%, а фактично у цей спосіб було продано 47%. Сертифікатна приватизація сприймалася як справедлива, коли кожен громадянин одержував безкоштовно однакову кількість приватизаційних коштів і розпоряджався ними в процесі приватизації на власний розсуд. В реаліях було по-іншому.

Фінансові посередники, яким більшість громадян довірили свої сертифікати, діяли безконтрольно і не виконували своїх обов'язків.

Обсяги приватизації зростали. В міру падіння купівельної спроможності громадян. Після інфляції 1993 р. приватизаційні сертифікати, стали насправді предметом спекулятивних ігор багато численних приватизаційних фондів і трастів.



Заборона вільного їх продажу призвела до знецінення. Вартість сертифіката на чорному ринку не піднімалася вище 10\$. Тобто громадянину, який пропрацював все життя на державу, чиновники виділили частку державної власності, еквівалентну \$10. Той, хто не продав за 10\$ свій сертифікат або не «подарував» його фонду чи трасту, які зникли після їхнього перепродажу чи ряду фондових спекуляцій, а вклав його в акції конкретного підприємства, як правило, міг і не розраховувати на отримання дивідендів. Підприємства, які пройшли через масову приватизацію і не отримували реальних інвестицій через високі податки і напівтінювий режим роботи, ставали банкрутами, або тінювими донорами<sup>31</sup>.

В Україні за сертифікатами було продано близько 47% майна великих та середніх підприємств<sup>32</sup>.

Сертифікатна приватизація великих підприємств розпочиналась після проведеного експерименту так званої «м'якої приватизації» Запорізького підприємства по виробництву авіадвигунів «Мотор-Січ». 6 січня 1994 р. тут було створено Товариство покупців (у склад якого увійшло близько 25 тис. працівників підприємства). 15 липня 1994 р. воно підписало з Фондом державного майна України Погодження про передачу пакету акцій (27% від статутного фонду вартістю 58,9 млрд. крб.) у свою власність. Окрім того воно взяло на себе зобов'язання здійснити впродовж двох років інвестиції у виробництво, направлені на його модернізацію, і створити два нових авіадвигуни для цивільної авіації<sup>33</sup>.

### ПРИМІТКИ:

---

<sup>1</sup> Українська приватизація: плюси і мінуси. Під ред. О. Пасхавера. — К., 2001. — С. 73.

<sup>2</sup> Результати суспільно-економічних перетворень у Польщі та Україні // Економіка України. — 1999. — № 4. — С. 84–85.

<sup>3</sup> Шкільняк М., Ларіна Я. Трансформації відносин власності в перехідній економіці України (на прикладі промисловості). — К., 2002. — С. 178.

<sup>4</sup> Завершальний етап приватизації в Україні / О. Пасхавер, Л. Верховодова, Т. Воронкова, Н. Терещенко. — К., 2003. — С. 9.

<sup>5</sup> Рябченко О. Приватизація і оптимізація функціонування промисловості. — Х., 2001. — С. 214.

<sup>6</sup> Там само. — С. 215.

<sup>7</sup> Там само. — С. 208.

<sup>8</sup> Там само. — С. 215.

<sup>9</sup> Там само. — С. 215.

<sup>10</sup> Українська приватизація: плюси і мінуси. — С. 106.

<sup>11</sup> Гець В. Деякі порівняльні ознаки трансформаційних моделей економіки України і Росії // Економіка України. — 2005. — № 5. — С. 14.

<sup>12</sup> Завершальний етап приватизації в Україні. — С. 11.

<sup>13</sup> Ларцев В. Вказана праця. — С. 44.

- <sup>14</sup> Українська приватизація: плюси і мінуси. — С. 164.
- <sup>15</sup> Міщенко М., Буров І. Вказана праця. — С. 15–16.
- <sup>16</sup> Шкільняк М., Ларіна Я. Вказана праця. — С. 179.
- <sup>17</sup> Там само. — С. 180–181.
- <sup>18</sup> Там само. — С. 182.
- <sup>19</sup> Ролинський Г. З угорського досвіду ринкового трансформування // Економіка України. — 1999. — № 4. — С. 13–15.
- <sup>20</sup> Шкільняк М., Ларіна Я. Вказана праця. — С. 187.
- <sup>21</sup> Фрідман Р., Рапачинський А. Приватизація у Східній Європі: чи всі можливості держави вичерпано? — К., 1995. — С. 137–139.
- <sup>22</sup> Центральна-Восточная Европа во второй половине XX века: в 3-х т. — М., 2002. — Т. 3–4.1. — С. 154.
- <sup>23</sup> Приватизационные процессы в Украине (Материалы Круглого стола.). — С. 22, 23, 25, 82, 85.
- <sup>24</sup> Пасхавер О. Приватизація в Україні: проміжні підсумки. «Економічне есе». — вип. 1: Українські підприємства: постприватизаційний період. — К., 2000. — С. 72.
- <sup>25</sup> Ларцев В. До проблеми періодизації процесу приватизації // Економіка України. — 2000. — № 12. — С. 45.
- <sup>26</sup> Тенденції української економіки. Березень 2001 року. — К., 2001. — С. 26.
- <sup>27</sup> Міщенко М., Буров І. Вказана праця. — С. 28.
- <sup>28</sup> Завершальний етап приватизації в Україні. — С. 12.
- <sup>29</sup> Там само. — С. 12.
- <sup>30</sup> Ледомська С, Ларцев В. Вказана праця. — С. 16.
- <sup>31</sup> Турчинов О. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки, — К., 1996. — С. 102–103.
- <sup>32</sup> Пасхавер О., Верховодова Л. Реформа собственности и приватизация в Украине. — С. 5.
- <sup>33</sup> Рябченко О. Вказана праця. — С. 233.