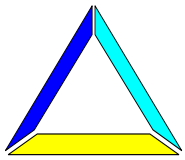
Інститут Економічних Досліджень та Політичних Консультацій в Україні
Німецька Консультативна Група з Питань Економічних Реформ

01034 Київ, вул. Рейтарська, 8/5-А, тел. (+38044) 228-6342, 228-6360,
факс 228-6336
E-mail: institute@ier.kiev.ua, http://www.ier.kiev.ua



S24

Чи потрібен Україні окремий Закон про реприватизацію?

Резюме

У міжнародній практиці визначення реприватизації є достатньо близьким до визначення націоналізації. Міжнародний досвід серед мотивів націоналізації вказує на такі як: аргумент "хворої" (слабкої) галузі; питання якості продукції/послуг, національної безпеки та справедливого розподілу доходів; питання регіонального розвитку; а також вирішення регулятивних проблем (як то зовнішні ефекти, зразкової конкуренції шляхом співставлення підприємств). Зазвичай, націоналізація здійснюється на галузевому рівні, окрім випадків банкрутства соціально значущих підприємств. Проте намагання підтримати галузі у занепаді шляхом прямого контролю власності державою були далеко не завжди успішними.

В Україні, на відміну від розвинутих країн, реприватизаційні дискусії можна значною мірою віднести до недоліків реалізації приватизаційної програми. Численні випадки тіньової приватизації, неприватизаційних механізмів відчуження державного майна шляхом процедур банкрутства, порушення інвестиційних зобов'язань піднімають питання про прийняття окремого закону про реприватизацію.

Ми вважаємо, що на даний момент запровадження окремого Закону про реприватизацію не є доцільним, оскільки а) більшість пов'язаних проблем можна вирішити шляхом поліпшення та кращого застосування існуючого законодавства; б) зосередження на питаннях реприватизації/націоналізації може зашкодити інвестиційному клімату, сприяти непрозорості приватизаційного процесу, створити додаткові можливості для корупції та слугувати інструментом перерозподілу привабливих активів між групами власників відповідно до політичних інтересів ділової еліти.

Натомість, слід сконцентрувати увагу на *а) встановленні належного регуляторного середовища у секторах інфраструктури та поліпшення приватизаційних процедур для "хворих" галузей перед тим, як їх повномасштабна приватизація розпочнеться; б) поліпшення втілення існуючого законодавства, яке врегульовує випадки порушення правил приватизації; с) підвищення захисту прав власності.*

Вступ

Останнім часом Українські засоби масової інформації приділяли багато уваги питанням реприватизації. Це стосується пропозиції Президента України та голови Президентської адміністрації щодо підготовки та прийняття окремого закону про реприватизацію. Два відповідних законопроекта було подано на розгляд Верховної Ради народними депутатами Семенюк ("Проект Закону про реприватизацію майна в Україні") та Матвеєвим ("Проект Закону про порядок звернення (відчуження) приватного майна"), що намагаються охопити широкий спектр випадків відчуження приватної власності. В той час, як законопроект Семенюк було негативно оцінено відповідним комітетом Верховної Ради та запропоновано відхилити, останній було рекомендовано до другого читання.

Конституція України стверджує, що "примусове відчуження об'єктів права приватної власності може бути застосоване лише як виняток з мотивів суспільної необхідності, на підставі і в порядку, встановлених законом, та за умови попереднього і повного відшкодування їх вартості" (ст. 41 Конституції України) (із окремими виключеннями). Проте постає питання *"Чи потрібен Україні особливий Закон про реприватизацію?"*

Питання реприватизації є надто політизованим, оскільки численні зацікавлені групи (як в Україні, так і за її межами) задіяні у перерозподілі власності в Україні. Проте в цій роботі ми концентруємось лише на економічних аспектах проблеми і намагаємось оцінити потенційні втрати та наслідки такої політики без надання детальних коментарів щодо існуючих законопроектів про реприватизацію.

Ми розпочнемо з визначення реприватизації, потім звернемось до міжнародного досвіду націоналізації (реприватизації), проаналізуємо мотиви та потенційні втрати від реприватизації в Україні, та нарешті, представимо рекомендації.

Визначення реприватизації

У Східноєвропейських країнах термін "реприватизація" головним чином асоціюється з компенсаційними платежами колишнім власникам підприємств та капітальних активів, яких було позбавлено їх власності протягом Другої світової війни.

У Західноєвропейських країнах (так само як і в країнах, що розвиваються), зазвичай, передача прав власності від приватних агентів до держави розглядається як націоналізація, і визначення "реприватизація" не використовується.

В Україні, згідно з обома законопроектами, реприватизація визначається як *відчуження (на користь держави) приватного майна, що попередньо було отримано шляхом приватизації.* Це стосується більшості приватних активів. Загалом, відчужені активи можуть перебувати у державній власності або стати предметом нового кола приватизації. У публічних дискусіях можна знайти вузьку дефініцію реприватизації як відчуження приватизованого майна у випадках, коли приватизаційні контракти визнаються недійсними. Така вузько-визначена реприватизація може здійснюватись у межах існуючого законодавства про приватизацію і не вимагає прийняття додаткового закону. Отже, у цій роботі ми зосередимось на широкому визначенні реприватизації, яке з економічної точки зору є особливим випадком націоналізації. Для можливості порівняння із міжнародним досвідом, ми розглядаємо обидва терміни як ідентичні.

Міжнародний досвід: мотиви націоналізації (реприватизації)

У минулому націоналізація кілька разів мала місце у різних країнах. У більшості випадків потреба у вирішенні питань, що не забезпечуються ринком, а також питань соціального забезпечення та перерозподілу доходів, була підґрунтям у випадках націоналізації. Наступні аргументи часто використовувались для обґрунтування націоналізації:

- Питання ***якості продукції/послуг***. Намагання поліпшити якість послуг без відповідного підвищення у цінах для кінцевих споживачів (наприклад, послуги з надання електроенергії у Великобританії) або забезпечення уніфікованого рівня послуг, особливо у сфері критично важливих послуг (essential facilities) (наприклад, Британські залізні дороги) були головними аргументами для повернення до державної власності у Великобританії.
- ***Перерозподіл доходів*** та питання ***регіонального розвитку***. Розгляд послуг інфраструктури як джерела прибутків, які можуть оптимальніше перерозподілятись органами державної влади та стимулювати регіональний розвиток, слугував підґрунтям націоналізації компаній у секторі електроенергетики у Великобританії.
- Намагання ***зменшити ціни*** за електроенергію через наявність податкових пільг у державному секторі були в основі націоналізації електроенергетичних

компаній у Британській Колумбії (British Columbia) та Квебеку (Quebec), в Канаді.

- ***Невизначеність із регуляторним середовищем***, використання державних підприємств для ***зразкової конкуренції*** шляхом порівняння компаній та ***вирішення проблем із зовнішніми ефектами*** (наприклад, націоналізація річкової дамби для забезпечення контролю за повенями та іригацією на додаток до виробництва електроенергії) також пропонувались у міжнародній практиці як аргументи на користь націоналізації. Такий підхід передбачає заміну слабкого регулювання прямим контролем власності, який може послабити стимули для підвищення ефективності виробництва.
- Аргумент про ***загрозу для конкуренції*** використовувався для обґрунтування націоналізації Британської металургії в середині 60х років, коли рівень її картелізації суттєво підвищився. Аргументи щодо ***структурних проблем*** були використані під час націоналізації Британської аерокосмічної галузі, яка вважалась надто фрагментованою щоб бути конкурентноздатною.
- Аргумент ***хворої галузі*** пов'язаний з націоналізацією підприємств у "депресивних" галузях, які тим не менш вважаються важливими з соціальної та регіональної точок зору і, отже, потребують державної допомоги (наприклад, Британське суднобудування, де 300 млн. фунтів стерлінгів були використані для викупу акцій).
- Питання ***національної безпеки*** можуть набувати більшого значення ніж цілі щодо стимулювання ефективності та, відповідно, приводити до націоналізації.
- ***Націоналізація власності іноземних компаній*** (наприклад, Суецький канал Єгиптом у 1958 році та галузі мідних копалень в Чилі у 1971 році) зазвичай спрямовані на припинення іноземного контролю за окремими галузями та/або економікою.

Як можна побачити, націоналізація головним чином використовувалась як інструмент для виправлення регуляторних проблем або проблем, що не вирішуються ринком, у короткостроковій перспективі та застосовувалась на *галузевому рівні*. Британський досвід надає приклади такого підходу на рівні підприємств, коли збанкрутілі приватні компанії були повернені у державну власність, оскільки Уряд вважав їх продукцію як соціально важливу.

Міжнародний досвід: хвилі націоналізації та приватизації у Великобританії

Головною силою, що стояла поза хвилями націоналізації у Великобританії, була лейбористська партія.

Британська післявоєнна націоналізація базувалась на Британській соціалістичній доктрині та здійснювалась на основі досвіду французьких галузей. У 1945-1951 роках, багато основних галузей, включаючи газову, електроенергетичну, вугільну, металургійну, транспортну та Банк Англії (Bank of England – центральний банк) були націоналізовані. Питання щодо структури власності у металургійній галузі були серед найбільш спірних. Ця галузь була націоналізована лейбористським рядом у 1951 році з метою її підтримки під час економічного спаду; приватні власники у галузі отримали достатню компенсацію. У 1953 році, металургійна промисловість була денаціоналізована консервативним Урядом із запровадженням певного ступеню цінового та інвестиційного контролю. Оскільки металургійна галузь ставала більш картелізованою, у 1967 році її було звинувачено у антиконкурентних діях та ренаціоналізовано лейбористським Урядом.

У 60х та 70х завдяки зусиллям лейбористського Уряду, перелік націоналізованих галузей поступово розширювався та охопив атомну промисловість, суднобудування, цукрову промисловість, транспорт та аерокосмічну галузь.

Чи була націоналізація успішною у вирішенні вищезгаданих проблем? Відповідь на це питання є скоріше негативною. В той же час, міжнародний досвід пропонує ***кращі рішення*** для кожного з випадків:

- Якість: Насправді, питання координації та належного забезпечення послуг є одними з найважливіших, що може ставити їх вирішення вище за питання досягнення максимальної виробничої ефективності. В таких випадках, **приватизацію в цих галузях слід відкласти до запровадження належного регуляторного середовища** (таким чином, це є питанням вчасності та послідовності економічної політики ніж питанням націоналізації).
- Перерозподіл доходів: **належна система оподаткування** доповнена (більш ефективним) приватним управлінням компаній може утворювати більші бюджетні надходження ніж у випадку державної власності на компанію, таким чином надаючи більше можливостей для вирішення соціальних та регіональних проблем.
- Зменшення цін: націоналізація сприяє ризику погіршення виробничої ефективності націоналізованих підприємств, у середньостроковій перспективі, і, таким чином, негативно впливає на зменшення цін на їх продукцію. Тому розробку **належного регуляторного середовища** для приватних компаній можна вважати кращім рішенням.
- Невизначеність із регулюванням: альтернативним рішенням є розробка належного регулювання, **запровадження конкуренції *за* ринок**, де важко запровадити конкуренцію *в* межах ринку (наприклад, у секторах інфраструктури), шляхом використання різних форм державно-приватних партнерств (наприклад, концесій, контрактів на управління, і т.ін.), які об'єднують державну власність та приватне управління, таким чином забезпечуючи належні економічні стимули.
- Загроза конкуренції: розробка **належного законодавчої та інституційної основи для конкуренції** із збереженням стимулів приватної власності, представляється кращім рішенням у порівнянні з прямим контролем власності.
- Хвора галузь: хоча націоналізація застосовується з метою поліпшення ефективності, ця мета зазвичай не досягається. Міжнародний досвід показує, що **перерозподіл капіталу та праці** з депресивної галузі є більш ефективним рішенням ніж субсидіювання виробництва у націоналізованій "хворій" галузі.
- Національна безпека: зазвичай це питання постає у випадках, коли існує загроза військових конфліктів та війн (наприклад, у 1914 році Британський Уряд придбав частку у Англо-Перській Нафтовій компанії для забезпечення постачання нафти військово-морським силам).
- Іноземна власність: націоналізація власності іноземних компаній здебільшого стосується випадків соціальних потрясінь/війн за національну незалежність і утворює комплексні проблеми для Міжнародного Законодавства.

Таким чином наприкінці 70х років недоліки економічної політики, що базувалась на націоналізації змусило Британський Уряд повернутись назад до приватизації. Консервативна партія, яка прийшла до влади у 1979 році, забезпечила значну підтримку приватній власності. Перш за все, це було пов'язане із загальним економічним спадом у Великобританії та низькими показниками діяльності націоналізованих галузей. По-друге, регуляторні органи зіткнулись з істотними проблемами щодо встановлення тарифів та впливу на діяльність націоналізованих компаній. По-третє, США, які традиційно віддають перевагу приватній власності, демонстрували приклади значно кращих показників діяльності. У 1979 році консервативний Уряд розпочав приватизацію та дерегуляцію всупереч попереднім тенденціям[1]. Відповідно, більш інтенсивне економічне регулювання було

[1] Приватизація була запроваджена у Бритиш Петролеум (1979, 1983, 1987 роки), Бритиш Аероспейс (1981, 1985 роки), Кабельний та Радіозв'язок (1981, 1983, 1985 роки), Нашионал Фрейт (1982 рік), Бритиш Телекомунікайшнз (1984 рік), Бритиш Газ (1986 рік), Британські Авіалінії (1987 рік), Бритиш Лейленд (1984, 1988 роки), галузі електроенергетики, водопостачання та металургійна галузь (1988-1992 роки).

запроваджене після приватизації у телекомунікаційному секторі, газовій та електроенергетичній галузях і в секторі з водопостачання. До 1980 року регулювання застосовувалось головним чином у транспорті, фінансових ринках та телерадіотрансляціях.

Мотиви реприватизації в Україні

Якими є ***мотиви*** в основі дискусій про доцільність законодавства про реприватизацію в Україні? Чи є вони аналогічними до тих, що використовуються у розвинених країнах?

На відміну від розвинутих країн, де хвилі націоналізації були головним чином спричинені намаганням вирішити проблеми недосконалого регулювання у секторі природних монополій або збереженням хворих галузей, головним аргументом за прийняття реприватизаційного законодавства в Україні є необхідність *виправити недоліки приватизації великих підприємств для забезпечення ефективного використання активів та виробництва соціально-важливих товарів*. Головні питання пов'язані з конфліктами щодо перед-кваліфікаційних вимог приватизаційних конкурсів, тіньовою приватизацією та порушенням новими власниками приватизаційних контрактів, що включають інвестиційні зобов'язання.

a) перед-кваліфікаційні вимоги

В Україні на закриті конкурси, що організовуються для приватизації стратегічних підприємств, запрошують лише тих потенційних покупців, які задовольняють перед-кваліфікаційним вимогам (наприклад, мають належний досвід у галузі, достатні фінансові, інвестиційні та операційні ресурси). Перед-кваліфікаційна процедура, що базується на технічних та фінансових критеріях має зменшити ризик залучення неефективного власника, який не зможе виконати умови приватизаційного контракту. Згідно з діючим законодавством, перед-кваліфікаційні вимоги визначаються Фондом державного майна України (ФДМУ) та можуть відрізнятись в кожному індивідуальному випадку. Враховуючи низький рівень прозорості приватизаційного процесу в Україні, високий рівень свободи під час прийняття рішень про визначення перед-кваліфікаційних вимог залишає можливості для корупції та підвищує ризик, що потенційно найефективніші приватні інвестори будуть виключені із списку учасників приватизаційного конкурсу через політичні чи інші суб'єктивні причини (більш детальний аналіз див. A10, ІЕД). На практиці, недосконаліть приватизаційних конкурсів призвела до численних конфліктів, коли результати закритих торгів оскаржувались у суді відразу після проголошення переможців, і незадоволена сторона вимагала реприватизації, тобто повторної приватизаційної процедури.

b) *невиконання інвестиційних зобов'язань*

Інше спірне питання Української приватизації стосується виконання приватним інвестором своїх інвестиційних зобов'язань, які передбачаються у приватизаційному контракті. Не є виключенням, коли новий власник змінює обсяг інвестиційних зобов'язань або їх виконання значно затримується. ФДМУ стикається з важким завданням моніторингу та забезпечення виконання приватизаційних контрактів. Наявність випадків невиконання інвестиційних зобов'язань піднімає питання про реприватизацію, тобто скасування існуючого приватизаційного контракту та пошуку нового власника.

c) запобігання тіньовій приватизації

Протягом останніх двох років кілька державних підприємств було передано у приватну власність використовуючи неприватизаційні механізми відчуження державної власності шляхом процедури банкрутства (наприклад, Луганськобленерго,

Донбасенерго, Росава, і т. ін.)[2]. Такі дії викликали значну критику, оскільки це з одного боку сприяє розкраданню активів на державних підприємствах, а з іншого – скорочує бюджетні надходження від приватизації та перешкоджає участі окремих інвесторів в приватизації цих об'єктів. Простим *ad hoc* рішенням уряду було запровадження мораторію на передачу таких підприємств у приватну власність шляхом процедури банкрутства. В той же час, виникла проблема повернення державної власності, що була отримана приватними власниками у незаконний (або близький до незаконного) спосіб.

d) забезпечення виробництва соціально-важливої продукції/послуг

Наявні законопроекти про реприватизацію (відчуження приватної власності), що були подані на розгляд Верховної Ради, включають до списку мотивів реприватизації також *забезпечення потреби у соціально-важливій продукції, гарантування контролю за виробництвом товарів/послуг життєво необхідних для національної оборони і безпеки та стимулювання регіонального та інфраструктурного розвитку*.

Немає сумнівів, що проблеми приватизаційного процесу мають бути вирішеними. Проте, *чи обов'язково це рішення вимагає прийняття окремого закону про реприватизацію?*

Відповідь на це питання є ***негативною*** через такі причини:

a) ***більшість конфліктних випадків підпадають під дію існуючого законодавства***. Проблема перед-кваліфікаційних вимог для закритих торгів є предметом приватизаційного законодавства. На даний момент, коли Програма приватизації на 2003-2008 роки все ще не прийнята, існує можливість внести потрібні зміни до процедури прийняття заявок. Невиконання інвестиційних зобов'язань є підставою для судового рішення про визнання приватизаційного контракту недійсним. Тоді, повернення державної власності здійснюється автоматично. Порушення законодавства (включаючи законодавство про приватизацію) зазвичай регулюється цивільним та кримінальним кодексами. Отже, ймовірно, що ***головна проблема полягає у втіленні та подальшому розвитку існуючого законодавства***, а не у розробці окремого закону про реприватизацію.

b) *На відміну від розвинутих країн, питання про націоналізацію (реприватизацію) постало **до того**, як приватизація стратегічних підприємств у секторах природних та національних монополій та "хворих" галузях (наприклад, вугільна промисловість), що впливають на регіональний розвиток, була завершена* (насправді, вона й не розпочиналась за великим рахунком). Приватизаційна програма на 2003-2008 роки пропонує довгий перелік підприємств, приватизація яких має бути відкладена зі "стратегічних" причин або до моменту запровадження належного регулювання. *Таким чином, на даний момент є можливість запровадити належне регуляторне середовище у секторах інфраструктури до початку приватизації в них замість виправлення регуляторних вад пізніше шляхом націоналізації.*

У випадку, якщо підприємство було приватизоване, а лише пізніше визнане як стратегічне чи критично важливе для питань національної безпеки, окремий законодавчий акт може забезпечити його передачу до державної власності. Беручи до уваги унікальність зазначеної ситуації, це не може і не має бути врегульовано законом загальної дії. ***У теперішніх умовах прийняття окремого закону про реприватизацію відображає підхід на рівні підприємств*** (на відміну від підходу на рівні галузей у розвинених країнах, де хвилі націоналізації зазвичай стосувались цілої галузі), ***що є доцільним скоріше з точки зору перерозподілу власності, ніж для досягнення цілей ефективності чи соціально-орієнтованих цілей***.

[2] Згідно твердження Голови Фонду державного майна України, зацікавлені групи мають набір стандартних законних процедур для блокування офіційної приватизації підприємств.

Витрати, пов'язані з реприватизацією

На даний момент розробка та запровадження окремого законодавства про реприватизацію/націоналізацію має сенс, якщо воно задовольняє потребу у широкомасштабній кампанії з реприватизації/націоналізації. Як ми зазначали, такої потреби не існує, оскільки більшість проблем можна вирішити в рамках діючого законодавства.

Крім того, запровадження реприватизації/націоналізації означатиме неминучі витрати. В контексті ***фінансових витрат*** операції з реприватизації вимагають значних бюджетних коштів для (1) покриття транзакційних витрат з передачі власності, та (2) виплати компенсації колишнім приватним власникам. Обидві компоненти можуть утворити істотні додаткові статті витрат для бюджету оскільки головним чином великі стратегічні підприємства та монополії можуть бути предметом націоналізації. На даний момент, бюджет України не має коштів для покриття витрат, пов'язаних з реприватизацією, а запровадження пов'язаних з цим змін до бюджету може бути важким політичним завданням.

Розрахунок ***компенсаційного платежу*** є дуже важливим питанням. По-перше, сума платежу має бути скорегована на інфляцію та часовий дисконтний фактор. Крім того, він має покривати зміни у активах підприємства, що виникли в результаті діяльності попереднього власника. Який метод буде використано для визначення розміру компенсаційного платежу? Чи буде це ринковою ціною підприємства? Наявні законопроекти передбачають визначення компенсаційного платежу з використанням методології Кабінету Міністрів. Це означає, що ймовірність недооцінки або переоцінки націоналізованої компанії (і, відповідно, пов'язаних з цим конфліктів) є високою.

Іншими втратами, пов'язаними із розробкою окремого законодавства про реприватизацію, є те, що ***саме існування такого закону погіршує сприйняття інвесторами рівня захисту прав власності в Україні***, таким чином перешкоджаючи приватизаційному процесу та подальшій реструктуризації підприємств. Інвестиційний клімат в Україні залишається високо ризикованим, що відображається у низькому рівні прямих іноземних інвестицій (102 дол. США на душу населення). Хоча у 2002 році обсяг інвестицій збільшився, темпи його зростання є нижчими за 2001 рік. За цих умов та беручи до уваги потребу у залученні ефективних національних та іноземних інвесторів до приватизації стратегічних підприємств, концентрація на реприватизаційних питаннях є особливо спірною. Це може бути розцінено інвесторами як зростання ризиків націоналізації привабливих підприємств (з використанням аргументів щодо соціальної необхідності) після того, як інвестиції будуть зроблені. Важливо зазначити, що навіть обговорення питань реприватизації (без практичної розробки та втілення окремого закону) може негативно вплинути на очікування стосовно інвестиційного клімату. На даний момент, значно важливішим є ***наголосити на поліпшенні захисту прав власності*** (хоча ніхто не пропонує розробити окремий закон про захист прав власності!).

Погіршення економічних стимулів щодо ефективного управління підприємствами може бути наслідком концентрування на розробці законодавства з реприватизації. Якщо законодавство передбачатиме, що приватизовані стратегічні підприємства (які виробляються соціально важливу продукцію) у випадку загрози банкрутства буде викуповуватись державою, це створюватиме додаткові стимули для розкрадання активів неефективними власниками з подальшим продажем підприємства державі. Високий рівень корупції та "захоплення" держави зацікавленими групами (що є властивістю України) підвищує ймовірність використання таких схем.

Нарешті, беручи до уваги слабке регуляторне середовище в Україні, розробка окремого законодавства з реприватизації, на даний момент, може ***сприяти непрозорості приватизаційного процесу, створювати додаткові можливості для корупції та слугувати засобом перерозподілу привабливих активів між групами власників відповідно до політичних інтересів ділової еліти.*** Певні статті у законопроектах підтримують враження, що така можливість не виключена. Наприклад, твердження, що компенсаційний платіж може здійснюватись з використанням доходів від нової стадії приватизації після націоналізації підприємства,

передбачає звичайний перерозподіл власності. Концентрація владних повноважень щодо відбору підприємств для націоналізації/реприватизації, як і щодо визначення розміру компенсаційного платежу у руках Кабінету Міністрів залишає можливості для дискреційної інтерпретації законодавства та корупції.

Висновки

Питання реприватизації/націоналізації має важливі економічні наслідки. Міжнародний досвід містить випадки націоналізації, яка головним чином була спрямована на вирішення питань, що не вирішуються ринком, або на захист стагнуючих галузей. Хоча такі випадки базувались на твердженнях про стимулювання питань пов'язаних з ефективністю, вони часто мали політичне підґрунтя та не були успішними у стимулюванні ефективності. Вони показали, що стимули приватної власності за умов належного регуляторного середовища є кращими засобами вирішення небажаних соціальних наслідків структурних змін ніж прямий контроль власності державою.

Розробка та прийняття окремого закону про реприватизацію/націоналізацію в Україні є спірним питанням.

По-перше, неоднорідність проблем, пов'язаних з приватизацією не дозволить вирішити всі з них шляхом прийняття єдиного законодавчого документу.

По-друге, на відміну від розвинутих країн, головним мотивом ідеї реприватизації в Україні є виправлення недоліків приватизаційного процесу. На практиці, більшість проблем із приватизацією можуть бути вирішені в межах існуючого законодавства. Таким чином проблема полягає у належному втіленні та поліпшенні існуючого законодавства, а не у розробці окремого законодавства про реприватизацію.

По-третє, реприватизація означатиме додатковий фінансовий тягар для бюджету, з яким буде важко мати справу.

По-четверте, витрати пов'язані з концентрацією на реприватизаційних питаннях включають зменшення захисту прав власності та швидке погіршення інвестиційного клімату в Україні; зменшення прозорості приватизаційного процесу, та створення додаткових можливостей для корупції. Крім того, існує ризик використання реприватизації як засобу перерозподілу привабливих активів між групами власників відповідно до політичних інтересів ділової еліти.

Отже, **на даний момент, не є доцільним прийняття особливого законодавства при реприватизацію**. Замість цього слід сконцентрувати увагу на таких питаннях, як:

a) *Запровадження належного регуляторного середовища у секторах інфраструктури та поліпшення приватизаційних процедур для "хворих" галузей до початку їх широкомасштабної приватизації;*

b) *Поліпшення втілення існуючого законодавства, яке регламентує випадки порушення приватизаційних правил;*

c) *Підвищення захисту прав власності*

Націоналізація в особливих випадках може врегульовуватись спеціально розробленими законодавчими документами з вузьким та чітко визначеним предметом регулювання.

І.А., П.С., О.Щ., рецензент: Ф.П.

Січень 2003 р.