

КИЇВСЬКА ШКОЛА ЕКОНОМІКИ

МАГІСТЕРСЬКА ПРОГРАМА З ПУБЛІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ВРЯДУВАННЯ

ДИПЛОМНА РОБОТА

«Війна та приватизація: що (не) мотивує український бізнес купувати державне майно на електронних аукціонах?»

Студентка: Мрук Марина

Наукова керівниця: кандидат економічних наук, доцент

Купець Ольга

Для здобуття освітнього ступеня: Магістр
за спеціальністю: 281 Публічне управління та адміністрування

Київ 2023

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ	3
ВСТУП	4
ОГЛЯД ЛІТЕРАТУРИ	6
АНАЛІТИЧНА РАМКА	11
ДИЗАЙН ДОСЛІДЖЕННЯ	15
РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ	18
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ	25
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	29
Додаток 1	32
Додаток 2	33
Додаток 3	35

АНОТАЦІЯ

Попри триваючу війну, що може знижувати інвестиційну привабливість активів в Україні, відбулось понад 200 електронних аукціонів з малої приватизації. У цій роботі досліджується мотивація українського бізнесу купувати державне майно під час воєнного стану. Для цього було проведено глибинні інтерв'ю з 40 переможцями аукціонів до і під час воєнного стану, щоб визначити фактори, що можуть впливати на інвестиційні рішення бізнесу. Результати показують, що фактори, які респонденти вказали як мотивуючі та демотивуючі, були здебільшого послідовними як до повномасштабного вторгнення, так і під час воєнного стану. На основі отриманих результатів запропоновано кілька рекомендацій щодо вдосконалення процесів малої приватизації в Україні.

Ключові слова: приватизація, воєнний стан, електронні аукціони, мотивація бізнесу.

Кількість слів: 8427.

ВСТУП

Більшість сучасних досліджень базується на консенсусі, що приватний власник має більше стимулів до прибуткового використання ресурсів і відповідно є більш ефективним за державного управлінця (William, 2001; Kikeri, 2002; Iwasaki, 2017). За часів незалежності Україна орієнтувалась на ліберальну тенденцію та різними способами проводила приватизацію державних активів. Попри це станом на 1 жовтня 2022 року у власності держави все ще обліковується понад 1 мільйон об'єктів (ФДМУ, n.d.). З початком повномасштабного вторгнення росії в Україну приватизація держмайна була зупинена. Науковці констатують, що війни зменшують бізнес-активності та знижують інвестиційну привабливість активів через зростання невизначеності та нестабільності (Imai та ін., 2000; Pierpont, 2005; Petracco та ін., 2012; Cate, 2016). Самі ж підприємці називають наступні негативні фактори впливу на їхній бізнес: активні бойові дії та близькість до фронту, руйнування, обстріли, перебої з електропостачанням та зв'язком, падіння споживчого попиту та зменшення платоспроможності населення, ускладнення логістики тощо (Європейська бізнес асоціація, 2023).

При цьому у вересні 2022 набули чинності зміни до законодавства, які спростили процедури приватизації. За пів року Фонд державного майна провів понад 200 аукціонів продажу об'єктів малої приватизації, в тому числі вперше було продано морський порт в Україні на конкурентному аукціоні, а також значну кількість спиртових заводів та інших менших об'єктів. Досліджень приватизації крізь призму воєнного стану ще мало і вони здебільшого стосуються післявоєнної публічної політики, однак вони є важливими, адже містять у собі як економічну, так і суспільну складові. В цій дипломній роботі фокус дослідження спрямований на пошук факторів, які впливають на вибір підприємців купувати державне майно попри триваючу війну. Тож дослідницьке питання звучить наступним чином: які фактори впливають на готовність бізнесу інвестувати через приватизацію під час воєнного стану? Для цього було проведено 40 глибинних інтерв'ю з переможцями електронних аукціонів за двома періодами: до повномасштабного вторгнення, а саме від початку 2018 року по 24 лютого 2022 року, та впродовж дії воєнного стану, а саме з 1 вересня 2022 року по 1 березня 2023 року.

Україна є унікальним кейсом: хоча здебільшого економічну відбудову та реформування системи держави досліджують після завершення війни, однак в Україні повномасштабна війна триває паралельно з діями уряду з відновлення економіки та лібералізації ринків.

Зі сторони наукової цінності дане дослідження зробить внесок у дискусії щодо взаємозв'язку між приватизацією, кризами (спричинених війнами зокрема) та інвестиціями шляхом аналізу факторів, які впливають на участь бізнесу в приватизаційних аукціонах під час воєнного стану в Україні. Результати цієї роботи розширять уявлення про вплив війни на інвестиційну привабливість об'єктів на

внутрішньому ринку, а також деталізують потенційні виклики та можливості приватизації в умовах конфлікту. З точки зору суспільної цінності, внесок цієї роботи полягає у перевірці актуальності приватизації в Україні. Політики приймають доленосні рішення, та чи доцільні вони? Вже пройшло достатньо часу з відновлення приватизації в Україні, аби перевірити результати та, за потреби, змінити чи вдосконалити обраний вектор приватизації.

Отже, як мінімум, результати цього дослідження можна інтерпретувати як доповнення до наявної літератури про ефективність приватизації під час криз та воєн зокрема, а як максимум – використати для можливих змін чинної політики. Це матиме вплив не лише на загальний економічний розвиток України, крім того, результати цього дослідження можуть стати цінною інформацією для інших країн, які переживають конфлікт або перебувають на стадії економічної реконструкції, а також для науковців, які цікавляться питаннями перетину конфлікту та економічного розвитку.

Це дослідження має пошуковий характер. Такий формат дозволяє віднайти фактори, які впливають на готовність бізнесу інвестувати через приватизацію під час воєнного стану, що є відносно новою та маловивченою темою. Існує обмежена кількість літератури, якою можна було б керуватися в дослідженні. Це дозволяє проводити дослідження з більшою відкритістю і може допомогти згенерувати нові ідеї та гіпотези, які можуть бути перевірені в подальших дослідженнях. Шляхом проведення інтерв'ю зацікавлених сторін та інвесторів це дослідження має на меті зібрати детальні дані про різні фактори, що впливають на інвестиційні рішення під час воєнного стану, а також виявити закономірності та теми, які можуть допомогти пояснити основні мотиви та обмеження місцевого бізнесу в цьому контексті.

Робота складається з шести частин. Перший розділ – це вступ, де представлено дослідницьке питання та значущість дослідження. В огляді літератури розглянуто та узагальнено попередні дослідження за темою приватизації загалом та приватизації під час криз та воєн зокрема. У розділі “Аналітична рамка” описано гіпотеза, а також основні фактори, що перевірялись під дослідження. У наступній частині представлено дизайн дослідження, а саме метод, критерії обрання респондентів для проведення глибинних інтерв'ю та процедуру збору даних. Далі надано результати дослідження, включаючи детальний опис вибірки, результати перевірки гіпотези та субгіпотез. Дипломна робота завершується викладом висновків і рекомендаціями з удосконалення процесів малої приватизації на основі виявлених факторів мотивації та демотивації бізнесу.

ОГЛЯД ЛІТЕРАТУРИ

Попри консенсус серед науковців щодо більш ефективного управління підприємствами у приватній власності порівняно з державною, різняться думки щодо впливу війни та криз на ефективність та загалом необхідність приватизації державних активів, в тому числі через ризик зниження інвестиційної привабливості серед іноземного та місцевого бізнесу.

Дослідження приватизації у цій роботі здійснюється крізь призму неоліберального підходу, що базується на тому, що інститут приватної власності може сприяти економічному розвитку країн і що саме у таких умовах економічні еліти здатні робити довготривалі інвестиції (Acemoglu & Robinson, 2008). Приватна власність асоціюється з кращими показниками діяльності підприємств, ніж державна власність, при цьому результати діяльності покращуються більше, коли нові менеджери керують компанією після приватизації, ніж коли попередні менеджери залишаються на своїх посадах (William, 2001). За результатами мета-аналізу в колишніх соціалістичних країнах з перехідною економікою приватний сектор є більш бажаним, ніж держава, як суб'єкт-власник підприємства, і тому політика приватизації залишається життєво важливим елементом реструктуризації підприємств у цих країнах (Iwasaki, 2017). Загалом приватизація покращує фінансові та операційні показники діяльності підприємств; має високу кореляцію між приватизацією та економічним зростанням; має суттєвий вплив на добробут (Kikeri, 2002). Тож для секторів економіки, де панує конкуренція, приватизація державних компаній має більший ефект.

З кінця 1980-х років приватизація стала важливим елементом економічної політики багатьох країн: від продажу долі держави в державних компаніях до цілих державних активів. Наразі більшість країн переглянули свої плани щодо власності та виробництва і зробили вибір на користь приватизації або денаціоналізації (Megginson & Netter, 2001). Німеччина була однією з перших країн, яка реалізувала широкомасштабну програму роздержавлення після війни, почавши з продажу контрольного пакета акцій Volkswagen, а згодом і VEBA. У Великій Британії уряд Маргарет Тетчер широко відомий своєю знаковою програмою приватизації, хоча багато політиків до 1980-х років вважали, що держава повинна контролювати певні "стратегічні" галузі (Megginson & Netter, 2001). Однак під час десятирічної програми денаціоналізації уряду Тетчер роль державних підприємств у Великій Британії була зведена майже до нуля (Megginson & Netter, 2001). Вже наприкінці 1980-х – на початку 1990-х програми приватизації розпочали більшість європейських країн, зокрема Італія та Іспанія.

Приватизація має різні цілі для розвинених країн та країн, що розвиваються. Якщо для перших основна мета полягає у підвищенні конкурентоспроможності та ефективності економіки, то для других – приватизація може бути можливістю зменшення навантаження на бюджет. Водночас частина науковців більш обережно і

нюансово оцінюють наслідки приватизації. А саме, що передача до приватної власності не автоматично веде до економічної вигоди в країнах, що розвиваються, а досягнення “успіху” приватизації включає ряд інших складових як реалізація взаємодоповнюючих політик та створення регуляторного потенціалу (Estrin, Pelletier, 2018). Хоча приватизація, ймовірно, змусить керівників приділяти більше уваги цілям прибутку, та це не обов’язково призведе до підвищення економічної ефективності, тому конкуренція та регулювання є більш важливими чинниками економічної ефективності, ніж власність (Yarrow et al., 1986).

Шлях приватизації є унікальним і специфічним для кожної країни, навіть якщо вони мають спільні політичні чи економічні передумови. Наприклад, після розпаду Радянського Союзу країни Східної Європи зіткнулися з ситуацією, коли засоби репресій були обмеженими, а ризик "втрати" влади елітою на користь робітників – високим. Як наслідок, "грабіжницька" приватизація та відставка стали кращим варіантом для правлячого класу (Brezis & Schnytzer, 2003). На противагу цьому, такі країни, як Китай і В'єтнам, які мали вищі засоби представництва і менший ризик втрати влади, стали на шлях приватизації за принципом "ринкового ленінізму" (Brezis & Schnytzer, 2003).

Інший шлях пройшла приватизація у Польщі, що характеризувалася ринковим розподілом капіталу та участю суспільства у трансформації власності. Попри негативну суспільну думку щодо цього процесу, політики та чиновники зловживали приватизацією в особистих інтересах, що призвело до зменшення соціальних виплат та заробітної плати працівників; однак загалом приватизація позитивно вплинула на економічну ефективність (Lis, Mazurkiewicz, & Zwierzchlewski, 2013). Посилення участі приватних підприємств в економіці Польщі є вагомим обґрунтуванням символічного завершення трансформації після вступу країни до Європейського Союзу. Цілі сучасної приватизації Польщі зосереджені на зміцненні польського ринку капіталу та підвищенні конкурентоспроможності. Водночас не уникається думка, що приватизація, попри можливе збільшення впливу рентоорієнтованих груп, все ще може бути джерелом надходжень до державного бюджету (Kozarzewski & Bałtowski, 2016). На відміну від декларації схожих цілей приватизація у Туреччині мала неоднозначні результати з точки зору ефективності, інвестиційної діяльності та масштабу державних підприємств. За результатами аналізу політики приватизації та зокрема вибору об’єктів приватизації у Туреччині (Ozsana, 2019) приватизовані держпідприємства мають вищі показники ефективності доходів, але нижчі показники ефективності продажів, а також нижчі середні показники реального обсягу продажів та зайнятості. Попри ці виклики, програма вважається успішною з огляду зменшення збитків державних підприємств.

Хоча значна частина досліджень присвячена оцінці досвіду приватизації в окремих країнах або групах країн, існує невелика кількість робіт, де розглядається політика приватизації у післявоєнний період або у період значних економічних криз. Ще менше досліджень приватизації саме під час воєн та конфліктів. Тому досвід України може зробити внесок у наукову дискусію щодо ефективності політики приватизації.

Під час конфліктів саме державні підприємства можуть стати “острівцями” стабільності, а їхня ефективна реструктуризація може надати миттєві вигоди такі як економічне виробництво та зайнятість. Постконфліктна приватизація державних активів спрямована насамперед на залучення як іноземних, так і внутрішніх приватних інвестицій. Однак у короткостроковій перспективі державні підприємства в умовах конфлікту відіграють вирішальну роль у стабілізації економіки, зокрема, забезпечуючи робочі місця та символізуючи здатність уряду функціонувати. У Ліберії, наприклад, сили безпеки ООН забезпечили роботу таких державних підприємств, як електроенергетична компанія і каучукові плантації, що стабілізувало економіку і сприяло політичній стабільності.

Інший приклад – план приватизації іракських державних підприємств був поспіхом розроблений без консультацій з іракськими урядовцями і виявився невдалим. Зосередженість на швидкій приватизації була викликана тим, що майже жодне з державних підприємств Іраку не було життєздатним, а соціальні потрясіння, пов'язані зі звільненням півмільйона робітників, вважалися нереальними. Однак, замість того, щоб розробити альтернативний план для державних підприємств, держава нехтувала ними, перешкоджаючи зусиллям з реконструкції державних компаній. Як наслідок, галузі, такі як виробництво цементу та добрив, були позбавлені ресурсів для відновлення державного виробництва, що призвело до того, що країна імпортувала ці товари замість того, щоб відроджувати власний потенціал (Henderson, 2005). Таким чином коаліційні сили Іраку втратили можливості для стабілізації, оскільки спочатку не змогли відродити потенційно життєздатні державні підприємства, які могли б інтегрувати потенційних новобранців-повстанців у робочу силу (Efird, 2010).

Якщо попередні приклади стосувалися післявоєнної політики держав, коли конфлікт врегульовано повністю або принаймні завершена основна фаза, то прикладом державної політики стосовно приватизації під час війни є Ізраїль. В огляді приватизаційної політики в Ізраїлі (Gurkov, 1994) зазначає, що до середини 1980-х років державний сектор був рушієм економічного розвитку Ізраїлю, однак внаслідок різкої стабілізаційної політики приборкання високої інфляції та скорочення державного боргу, результати діяльності державного сектору погіршилися, а багато фірм отримали вкрай низьку норму прибутку. Керівники держпідприємств шукали нові методи захисту від приватизації, аргументуючи важливістю підприємства у національних інтересах і безпеці, та переоцінюючи переваги постійного державного контролю. Післяприватизаційні зміни принесли позитивні зрушення в управлінні, такі як встановлення чітко визначених операційних цілей, більша гнучкість та нові методи мотивації менеджерів та працівників, що призвело до тісніших зв'язків з міжнародними компаніями та більших можливостей виробничої та ринкової кооперації. Отже, ізраїльський досвід приватизації свідчить про те, що успішна приватизація під час війни можлива, однак вимагає залучення місцевих ресурсів та

дотримання національних управлінських традицій, а не копіювання іноземного досвіду.

Розглядаючи приватизацію як спосіб залучення інвестицій в державу, війни також можуть значно негативно вплинути на прямі іноземні інвестиції, в тому числі серед купівлі держмайна іноземними компаніями. Досліджено взаємозв'язок між збройним конфліктом та надходженням прямих іноземних інвестицій, використовуючи панельні дані з 1966 по 2015 рік, що вказує, що великі конфлікти, визначені як війни з понад 1000 смертей, мають стабільно негативний вплив на надходження прямих іноземних інвестицій, причому зменшення надходжень пов'язане з початком і завершенням конфлікту (Cate, 2016). Тривалий вплив війни на інвестиційний клімат країни може зашкодити перспективам залучення іноземним інвестиціям протягом кількох років, хоча деякі країни можуть відчутти “дивіденди миру” через п'ять років після закінчення конфлікту (Pierpont, 2005). Також дослідження, проведене у В'єтнамі, показало, що боєприпаси, які не розірвалися після війни, негативно вплинули на економічний розвиток, а саме збільшення частки територій, забруднених боєприпасами, на 1% призводить до відносного зменшення на 0,78% щільності компаній з прямими іноземними інвестиціями в районах (Nguyen та ін., 2021).

Також негативний вплив війни розповсюджуються на місцеві компанії, які можуть змістити акцент з розвитку та розширення на виживання. Громадянські війни негативно впливають на економічне зростання, причому широкомасштабні війни обходяться в п'ять разів дорожче, ніж внутрішні конфлікти, що ведуться у вузькому просторі, та призводить до зниження темпів зростання ВВП на 1,25 відсотка на рік. Економічний вплив громадянських воєн на національну економіку емпірично доведено та констатує негативний вплив на приватні інвестиції (Imai & Weinstein, 2000). У дослідженні Petracco та Schweiger (2012) розглядається вплив збройного конфлікту 2008 року, який негативно вплинув на експорт, продажі та зайнятість грузинських компаній, особливо молодих.

Хоча за програмою Міжнародного валютного фонду (International Monetary Fund [IMF], 2021) планувалось скорочувати сектор державних підприємств шляхом корпоратизації та спрощення процесів підготовки нестратегічних об'єктів, що мало призвести до їхньої успішної приватизації. Однак у нинішній програмі МВФ (IMF, 2023) очікується, що державний сектор відіграватиме важливу роль у процесі відновлення України після війни. Що не означає скорочення програми приватизації чи збільшення кількості державних підприємств. Однак особливий акцент програми (IMF, 2023) та уряду зосереджений на підвищенні ефективності та прозорості управління державним сектором, що включає призначення незалежних наглядових рад і щорічну оцінку ефективності.

Отже, приватизація спрямована на підвищення конкурентоспроможності, ефективності та зменшення навантаження на бюджет, що робить її особливо важливою

для країн, що розвиваються, таких як Україна. Однак під час війни приватизація може зіткнутися з такими викликами, як зменшення іноземних та внутрішніх приватних інвестицій, тоді як державні підприємства можуть забезпечити відчуття безпеки в період економічної невизначеності. Дискусія щодо переваг приватизації та інвестицій під час кризи триває: приватна власність сприяє економічному розвитку, водночас інвестиційна привабливість знижується через зміну бізнес-пріоритетів та збільшення невизначеності під час війни. Також наголошується на збільшенні ролі державних підприємств як “острівців” стабільності в економіці. Надалі я буду використовувати ці точки зору в своєму аналізі, беручи до уваги їхній потенційний вплив в контексті України.

АНАЛІТИЧНА РАМКА

Це дослідження зосереджено виключно на дослідженні мотивів та обмежень місцевого бізнесу брати участь в електронних аукціонах для приватизації під час війни в Україні. Проте важливо зазначити, що сфера приватизації в країнах Східної Європи, особливо під час криз і воєн, є складною та багатогранною, з різноманітними проблемами, які необхідно враховувати. Наприклад, на процес приватизації можуть впливати політичні чи економічні фактори, що призводить до так званої «хижацької» приватизації та створює нерівність у розподілі багатства, що також залишається актуальним під час війни та кризи (Brezis & Schnytzer, 2003). Крім того, хоча приватизація може призвести до збільшення цілей прибутку для менеджерів, вона не обов'язково перетворюється на підвищення економічної ефективності, і регуляторна політика також необхідна (Yarrow та ін., 1986). Проте це потребує окремих наукових робіт із застосуванням інших методів дослідження. Інші роботи у сфері приватизації під час криз і воєн досліджують конкретний досвід країн, які пережили військовий конфлікт, зокрема Ліберії, Іраку та Ізраїлю (Gurkov, 1994; Henderson, 2005; Efirid, 2010). Досвід приватизації під час криз і воєн є унікальним, що розглядається в контексті специфічної політичної культури, економічної ситуації та історичних факторів для кожної країни, тому такий досвід важко перенести на інші держави.

Теоретична основа роботи базується на поширеному переконанні, що приватний власник є більш ефективним в конкурентному середовищі порівняно з державним. Проте під час кризи та воєн інвестиції, як правило, зменшуються, потенційно знижуючи ефективність приватизації (William, 2001; Kikeri, 2002; Iwasaki, 2017). Існує невідповідність між дослідженнями на академічному рівні стосовно ролі та ефективності приватизації під час конфліктів та українськими реаліями, де держава констатує успішну приватизацію впродовж повномасштабної війни, залучивши до бюджету, за словами очільника ФДМУ, 2,4 млрд грн від малої приватизації.

В сучасній науковій літературі бракує емпіричних досліджень стосовно економічної доцільності приватизації під час конфлікту та зокрема війни. Це дослідження зосереджене на виявленні факторів, які спонукають бізнес брати участь в електронних приватизаційних аукціонах, попри ризики, пов'язані з інвестуванням у зоні конфлікту. Таке дослідження хоча не може всесторонньо визначити вплив війни на результати приватизації, однак робить крок у напрямку заповнення такої прогалини через вивчення мотивів та обмежень участі бізнесу в приватизації та їх зміну в умовах війни.

З огляду на вищезгадане аналітичне питання сформовано гіпотезу: попри воєнний стан в Україні, місцевий бізнес готовий інвестувати в приватизацію державного майна. Дослідження має на меті визначити фактори мотивації та демотивації бізнесу інвестувати через приватизацію під час воєнного стану, що розширить розуміння впливу війни на інвестиційну привабливість об'єктів на внутрішньому ринку.

Розширюючи гіпотезу, припускаємо наступний ряд факторів, що може мати значний вплив на мотивацію та демотивацію локальних компаній в участі в приватизаційних аукціонах в умовах воєнного стану, що розкривається через наступні субгіпотези:

Субгіпотеза 1 (процедура): доступність та прозорість аукціонних процедур мотивує підприємців брати участь в аукціонах з приватизації держмайна.

Субгіпотеза 2 (розташування): географічне розташування об'єкта мотивує учасників брати участь в аукціонах з приватизації держмайна.

Субгіпотеза 3 (ціна): ціна продажу об'єкта мотивує учасників брати участь в аукціонах з приватизації держмайна.

Субгіпотеза 4 (стан майна): стан і перелік майна демотивує учасників брати участь в аукціонах з приватизації держмайна.

Субгіпотеза 5 (додаткові умови): наявність додаткових умов приватизації учасників брати участь в аукціонах з приватизації держмайна.

Для концептуалізації основних понять цього дослідження використано законодавство та енциклопедії-словники для вичерпного опису цих понять. Згідно з великим юридичним словником приватизація – передача державного або муніципального майна за плату або безоплатно у власність приватних осіб. Співпадає з поняттям «денаціоналізація» (Шемшученко et al., 2007). Відповідно до Закону України “Про приватизацію державного і комунального майна” (ст.5) об'єкти приватизації поділяють за розміром: об'єкти малої приватизації (балансова вартість яких становить до 250 мільйонів гривень) та об'єкти великої приватизації, вартість активів яких згідно з даними фінансової звітності перевищує 250 мільйонів гривень. У даній роботі розглядаються лише об'єкти малої приватизації. В рамках дослідження не застосовується інша класифікація (зокрема поділ об'єктів на категорії: єдині майнові комплекси, окреме майно, об'єкти незавершеного будівництва, об'єкти соціально-культурного значення, пакети акцій та пули об'єктів), так як всі перелічені категорії реалізуються шляхом проведення електронного аукціону.

Щодо іншої змінної використано визначення з Закону України “Про правовий режим воєнного стану”, а саме: “воєнний стан – це особливий правовий режим, що вводиться в Україні або в окремих її місцевостях у разі збройної агресії чи загрози нападу, небезпеки державній незалежності України, її територіальній цілісності та передбачає (...) тимчасове, зумовлене загрозою, обмеження конституційних прав і свобод людини і громадянина та прав і законних інтересів юридичних осіб із зазначенням строку дії цих обмежень”. Указом Президента воєнний стан в Україні введено з 24 лютого 2022 року. Хоча приватизація впродовж воєнного стану не була заборонена, однак була призупинена до змін у профільному законодавстві. Відновили приватизацію в Україні за новими правилами з 1 вересня 2022 року (Собенко, 2022).

Для аналізу готовності місцевого бізнесу до участі в аукціонах з приватизації державного майна передбачається з'ясування факторів, які впливають на бажання або

небажання місцевого бізнесу брати участь у таких торгах. Для цього інтерв'ю розпочинається з відкритих питань щодо загальної мотивації участі в аукціоні. Після цього респондентам було запропоновано уточнюючі питання для перевірки субгіпотез дослідження.

Припускається, що на рішення учасників брати участь в електронних аукціонах з приватизації впливає ряд факторів. По-перше, прозорі процедури аукціонів, а саме: використання публічних платформ електронних торгів могло призвести до підвищення довіри до аукціонних процесів, в тому числі і з приватизації державного майна. До прикладу, обов'язкове використання прозорої електронної аукціонної платформи Прозоро.Продажі для оренди земель державної власності в Україні, призвело до значного підвищення конкуренції та відповідно стартових цін на аукціонах, майже вдвічі вище початкової ціни оренди (Neyter та ін., 2022).

Другий фактор – географічне розташування – може допомогти виявити регіональні відмінності в мотивації покупців в залежності від інтенсивності бойових дій на території. Зокрема, бізнес може цікавитись приватизацію через переміщення підприємств у безпечні регіони: за даними Міністерства економіки України станом на 15 липня було подано 1732 заявки на релокацію, з яких вже переміщено 678 підприємств.

Наступний фактор, що пропонується для перевірки, – ціна приватизаційного лота. Зважаючи на зменшення зацікавленості іноземного та внутрішнього капіталу (Cate, 2016; Imai & Weinstein, 2000; Petracco & Schweiger, 2012), відповідно може очікуватись зменшення вартості активів, що може спонукати деяку частину бізнесу інвестувати при низьких стартових цінах. Також згідно зі змінами ЗУ “Про приватизацію державного та комунального майна” (абзац 13, стаття 7⁴) під час дії воєнного стану стартова ціна лота формується на основі залишкової балансової вартості, що може мотивувати учасників брати участь у торгах через низьку ціну.

Четвертий фактор дослідження перевіряє демотивацію учасників, а саме чи не відштовхує від участі в торгах за об'єкт стан його майна. Як зазначають представники ФДМУ, частина об'єктів приватизації – занедбані будівлі, які руйнуються і викачують з держави кошти на утримання руїн (Батова, 2022).

Останній фактор, що пропонується для перевірки демотивації, це наявність додаткових умов. Як вказують самі представники ФДМУ, частина об'єктів приватизації зростаючий обсяг боргів навіть непрацюючих держпідприємств, на які часто вже накладені арешти, та новий приватний власний зобов'язаний погасити борги та зняти такі арешти (Батова, 2022). Якщо це може мати позитивний результат для держави, однак чи мотивуватиме це бізнес купувати такі обтяжені активи? Водночас згідно зі змінами ЗУ “Про приватизацію державного та комунального майна” (абзац 14, стаття 7⁴) під час дії воєнного стану зменшено кількість можливих додаткових умов, залишається актуальною сплата боргів перед бюджетом та із заробітної плати.

Також очікується віднайти інші фактори, що можуть впливати на рішення переможців електронних аукціонів з приватизації державного майна інвестувати попри воєнний стан в Україні.

ДИЗАЙН ДОСЛІДЖЕННЯ

Вивчення мотивів та обмежень бізнесу у приватизації під час війни має вагомим значення, оскільки підприємства відіграють значну роль в економічному відновленні країни. Контекст України особливо цікавий своєю унікальністю, оскільки процес приватизації триває під час дії воєнного стану, що відповідно до огляду літератури може стримувати іноземні та приватні інвестиції. Розуміння стимулів, що спонукають цей процес, має важливе значення для розуміння економічної динаміки країни під час конфлікту та визначення потенційних напрямків удосконалення політики.

Метод, використаний у цьому дослідженні, – якісний, що передбачає проведення глибинних інтерв'ю з 40 переможцями приватизаційних аукціонів в Україні. Учасники були поділені на дві групи по 20 респондентів:

Група 1: переможці аукціонів з приватизації, які придбали державне майно до введення воєнного стану, а саме з 2018 року (коли були введені електронні аукціони у системі Прозоро.Продажі) по 24 лютого 2022 року;

Група 2: переможці аукціонів з приватизації, які придбали державне майно під час воєнного стану, а саме з 1 вересня 2022 року (коли було розблоковано приватизацію) по 1 березня 2023 року.

У першому періоді (2018-2022) всього відбулось 1383 електронних аукціонів, у другому (2022-2023) – 232, а саме таких торгів, які не було відмінено або аукціон не відбувся. Таке сортування дозволяє виконати фільтри у системі аналітичного блоку на Прозоро.Продажі.

Для вибору даних аналізу було відібрано аукціони, які відповідають наступним критеріям:

1. Конкуренція:

1.1. Аукціон відбувся за конкурентних умов, тобто взяло участь більше як 1 учасника. Таких аукціонів було всього 775 для першої групи та 152 для другої.

1.2. Конкуренція (тобто кількість учасників) на аукціоні була середньою або вище середньої, що становить 4,48. Тобто були обрані торги, де участь взяло 4 і більше учасники. З вибірки такими, що відповідають цьому критерію, становили лише 304 для першої та 76 для другої групи.

Ці два критерії дозволяють обрати респондентів з найвищою мотивацією, адже при конкуренції на електронних аукціонах, зростає ціна продажу. Тобто саме ці респонденти були найбільш зацікавленими у придбанні активу.

Також з метою всебічного розгляду мотивації учасників, було обрано по три аукціони малої приватизації для кожної вибірки за методом покрокового зниження стартової ціни та подальшого подання цінових пропозицій. У таких аукціонах зріст ціни є меншим становить менше як 1, що відображено у Додатках 2 і 3.

2. Організаційні обмеження з пошуку контактів респондентів.

2.1. Переможець є юридичною особою. Таких аукціонів було 143 для першої групи та 45 для другої групи.

2.2. Компанія має публічні контакти. Таких аукціонів було всього 98 для першої групи, для другої групи віднайдено 30.

В аукціонах можуть брати участь як фізичні, так і юридичні особи. Однак маємо організаційне обмеження, адже віднайти контакти фізичних осіб не було можливим. Тому було прийнято рішення використовувати публічні дані та контакти переможців аукціонів, які містять на власному сайті компанії або у публічних аналітичних системах, а саме: YouControl, OpenDataBot, Vkursi, Clarity-Project, Nomis.

3. Географічна приналежність.

Щоб мінімізувати потенційну похибку регіональної специфіки, було встановлено критерій, що обмежує вибірку респондентів, які придбали об'єкт у певному регіоні: не більше ніж три аукціони (або 15% від вибірки) в межах однієї області.

Крім того, було зроблено спробу відібрати респондентів з різних регіонів України, включаючи захід, схід, північ, південь та центр. Однак через відсутність приватизаційних аукціонів у деяких регіонах під час воєнного стану не вдалося зберегти пропорційне представництво респондентів з кожного регіону в обох групах.

Група	Кількість респондентів у вибірці в регіоні				
	Північ	Південь	Захід	Схід	Центр
Група 1 (2018-2022)	4	6	3	3	4
Група 2 (2022-2023)	4	3	8	2	3

Примітка: до регіону “північ” були віднесені такі області: Житомирська, Київська та м. Київ, Чернігівська; до регіону “південь” – Миколаївська, Одеська, Херсонська області; до регіону “захід”: Закарпатська, Волинська, Львівська, Рівненська, Тернопільська області; до регіону “схід”: Дніпропетровська та Харківська області; до регіону “центр”: Кіровоградська, Полтавська, Хмельницька, Черкаська області.

Збір даних здійснювався за допомогою напівструктурованих інтерв'ю, що дозволило застосувати гнучкий підхід до постановки запитань, який дав змогу учасникам надати розгорнуті відповіді. Перелік основних питань міститься у Додатку 1. Інтерв'ю проводилися особисто або за допомогою мобільного та інтернет-зв'язку, аудіозаписи були записані та розшифровані для аналізу.

Для виявлення та інтерпретації закономірностей у даних використовувався метод структурованого фокусованого порівняння (structured focused comparison), який дозволив систематично порівнювати відповіді на основі заздалегідь визначених індикаторів. Для порівняння досвіду двох груп респондентів були використані наступні показники:

- 1) доступність та прозорість аукціонних процедур,
- 2) стартова та ринкова ціна продажу,
- 3) стан майна об'єкта приватизації,
- 4) географічне розташування об'єкта
- 5) додаткові умови для покупця об'єкта приватизації.

Показники обрані дедуктивно, на основі питань дослідження та існуючої літератури, та індуктивно, на основі виявлених закономірностей у даних.

Порівнюючи досвід двох груп респондентів за цими показниками, дослідження має на меті виявити закономірності та відмінності, фактори, завдяки яким інвестори приймали рішення брати участь в електронних аукціонах з приватизації держмайна до та під час повномасштабної війни.

Варто зауважити, що у роботі не було досліджено вплив інших економічних наслідків війни таких як небезпека обстрілів, інфляція, зменшення купівельної спроможності тощо. Адже респонденти вже прийняли рішення інвестувати через приватизацію, що може означати, що ці фактори вже є даністю для цих підприємств, які працюють в Україні. Іншими словами, вплив війни на економіку та ризики, пов'язані з життям і роботою в зоні конфлікту, можливо, вже враховані в процесах прийняття рішень брати участь в аукціоні з приватизації, отже, не розглядаються як додаткові демотивуючі фактори.

Дослідження має й інші обмеження, які слід враховувати. Це, зокрема, невелика вибірка респондентів. На основі даних від 40 респондентів можна зробити лише припущення щодо наявності факторів, однак неможливо визначити їхню пріоритетність або вагу. Варто було б проаналізувати більшу кількість учасників, зокрема не лише переможців аукціону, а й тих представників бізнесу, хто відмовився від участі та не подавав заявку на торги. Це б дозволило виявити більшу кількість факторів. Однак це потребувало б не лише більше часових ресурсів, а доступу до контактних даних бенефіціарів компанії, яких немає в публічному доступі. Також можливим вектором для більш детального дослідження могло б бути опитування бізнес-спільнот, а не лише учасників торгів. Це б дозволило виявити більше факторів, через які бізнес не наважується брати участь в аукціонах з приватизації.

Крім цього, варто враховувати можливе упередження у відповідях респондентів, які могли дати соціально бажані відповіді або неточно представити свою справжню інвестиційну поведінку, або не вказувати на критичні аспекти, що пов'язані, наприклад, з корупцією.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У цьому розділі представлено результати глибоких інтерв'ю з місцевими власниками бізнесу, які стали переможцями приватизаційних аукціонів до початку повномасштабної війни та протягом дії воєнного стану. Дослідження мало на меті визначити фактори мотивації та демотивації брати участь в аукціонах з продажу державного майна під час воєнного стану в Україні, розглядаючи субгіпотези, пов'язані з процедурою, місцем розташування, ціною, станом майна та додатковими умовами.

Під час обробки зібраних даних було проаналізовано більш детально цільову аудиторію покупців об'єктів малої приватизації, а саме розмір підприємств, сфера діяльності, наявність іноземних інвестицій та наявність попереднього досвіду приватизації.

Хоча це не було початковою метою дослідження та не було критерієм відбору, однак встановлено, що у вибірці як до введення воєнного стану, так і впродовж його дії основними покупцями були малі підприємств. Класифікація проводилась відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" (ст.2) за середньою кількістю працівників, а саме:

- мікропідприємства – до 10 осіб включно;
- малі підприємства – до 50 осіб включно;
- середні підприємства – до 250 осіб включно;
- великі підприємства – понад 250 осіб.

Розмір підприємства	Група 1 (2018-2022)	Група 2 (2022-2023)
Мікро	20%	15%
Малий	50%	50%
Середній	15%	20%
Великий	5%	5%
Не надано інформацію	10%	10%

Примітка: розрахунки отримані з аналізу даних глибоких інтерв'ю

Іншою характеристикою вибірки є те, що жодна компанія, яка стала переможцем аукціонів з приватизації в обох групах не мала іноземних інвестицій. Хоча деякі компанії наголошували, що працюють на закордонних ринках та мають іноземних партнерів, однак вони не є бенефіціарами компаній.

Також було перевірено наявність попереднього досвіду приватизації, де виявлено, що 50% (до воєнного стану) та 65% (під час воєнного стану) учасників вибірки не мали досвіду приватизації держмайна.

Щодо сфери діяльності, було зібрано дані з YouControl, OpenDataBot, Vkursi, Clarity-Project, Nomis щодо основного КВЕДу компанії, а також додатково опитано респондентів щодо сфери діяльності їхнього підприємства. Однак не завжди профіль діяльності співпадає з реальною діяльністю фірми, наприклад, учасник з КВЕДом “11.02 Виробництво виноградних вин” вказав профіль діяльності – будівництво та девелопмент. Тому результати виявились такими, що не підлягають систематизації. Також під час інтерв'ю було визначено мету придбання активу: часто підприємці купували об'єкти для особистих потреб: 15% до повномасштабної війни та 25% впродовж воєнного стану, однак основною метою був розвиток бізнесу (60% і 40% відповідно) та перепродаж (25% і 10% відповідно). Ще однією особливістю є те, що понад половина підприємців купували об'єкти у межах свого регіону: 75% респондентів до повномасштабної війни та 60% під час дії воєнного стану.

Аналіз зібраних емпіричних джерел дозволив отримати такі результати. Перевірка гіпотези свідчать про те, що воєнний стан в Україні неоднозначно вплинув на готовність місцевого бізнесу інвестувати в приватизацію державного майна. Загалом, відповіді респондентів щодо факторів мотивації та демотивації в обох вибірках були послідовними та не мали суттєвих розбіжностей, що може свідчити про те, що ці фактори є важливими та невід'ємними для інвестиційних рішень місцевих компаній, навіть у складних обставинах війни. Аналіз відповідей двох груп респондентів, одні з яких брали участь в аукціонах до повномасштабної війни, а інші під час воєнного стану, показав, що в той час як на одних осіб вплинула війна та її вплив на економіку, на інших залишалася мотивація потенційного прибутку та розширення. Слід зауважити, що це було відкрите питання, тому респонденти могли вказати не всі фактори, що дійсно на них мали вплив.

Таблиця 3: Вплив війни на рішення бізнесу інвестувати через малу приватизацію	
Група 1 (2018-2022)	
Не беруть участь в аукціонах під час воєнного стану	40%
Очікують зниження цін через війну	25%
Вказують зміну попиту на об'єкти нерухомості	15%
Група 2 (2022-2023)	
Немає впливу війни	40%
Збільшення ціни і попиту на об'єкти	15%
Зниження цін на об'єкт	5%
Розширення бізнесу	15%
Некомерційні цілі	20%

Примітка: розрахунки отримані з аналізу даних глибинних інтерв'ю.

Відповіді групи 1 (2018-2022) свідчать про неоднозначне відношення щодо того, чи будуть вони інвестувати в умовах повномасштабної війни, що триває. 40%

респондентів відповіли, що не брали б участь під час воєнного стану, вказуючи різні причини, зокрема зміну бізнес пріоритетів, зміна попиту на ринку нерухомості, “інвестують в ЗСУ”, релокація підприємства та мобілізацію співробітників. Водночас 25% очікують зниження цін під час війни, що мотивувало б їх брати участь в аукціонах. На жаль, не вдалось перевірити наявність учасників до і під час дії воєнного стану, що може бути спричинений тим, що учасники використовують різні юридичні фірми для участі в аукціонах, що ускладнює відстеження взаємозв'язків між ними.

Окремо варто зазначити частку респондентів (15%), які вказали як фактор зміну попиту на ринку нерухомості, зокрема у сфері будівництва. З однієї сторони майданчики для будівництва та підприємства, що пов'язані з даним сектором під час війни стали менш привабливими як об'єкт для інвестування. З іншої, бізнес очікує зниження цін, що може мотивувати придбання об'єктів для майбутньої, а не нинішньої роботи.

Респонденти групи 2 (2022-2023), хоча і придбали об'єкти під час дії воєнного стану, однак також вказують, що війна по-різному вплинула на їхнє рішення. 40% респондентів другої групи вказують, що війна не вплинула на їхню готовність купувати державне майно. Водночас 55% навели різні наслідки впливу війни, зокрема: 15% учасників (що були представниками західного регіону та м. Київ) вказали як наслідок війни збільшення попиту та зростання цін на об'єкти, що були придбані. На відміну від учасників першої групи, що брали участь в приватизаційних аукціонах до воєнного стану та очікували зниження ціни як наслідок впливу війни, лише 5% учасників другої групи вказали цей фактор – очікування менших цін.

Ще одним наслідком, який був вказаний декількома респондентами, було розширення бізнесу – 15%. Ці респонденти вказали, що працюють у сфері логістики і торгівлі, а також був представник сільського господарства. Для них війна стало бустом для розвитку, адже до цього вони мали інші бізнес-плани та не планували придбання таких активів. Лише один респондент вказав метою придбання – релокацію, тобто придбання об'єкта через втрату бізнесу під час війни.

Також варто зазначити фактор зміни попиту, що по-різному відображається не лише по регіонах, а й у сферах діяльності. Один із респондентів описав, що більш бажаними стали не майданчики для будівництва, а логістичні потужності (склади) та адміністративні будівлі.

Ще одним значним наслідком війни стало наявність некомерційних цілей придбання – 20%, а саме: створення інфраструктури для вимушено переміщених осіб, купівля житла для членів родини, які постраждали від воєнних дій, а також відновлення пам'яток архітектури.

Чинники, що впливали на мотивацію та демотивацію учасників, обговорюються в дослідженні більш детально через перевірку субгіпотез.

Субгіпотеза 1 (процедура): доступність та прозорість аукціонних процедур мотивують підприємців до участі в аукціонах з приватизації державного майна.

Результати глибинних інтерв'ю з учасниками обох груп вказують на те, що абсолютна більшість (95% та 90%) у першій та другій групі відповідно вказали це фактором участі в аукціоні. Деякі з учасників зауважили, що до введення електронних аукціонів вони принципово не брали участь в придбанні держмайна, однак змінили думки з новими правилами. Відповіді респондентів збігаються як до повномасштабного вторгнення, так і під час дії воєнного стану.

Субгіпотеза 2 (географічне розташування): результати перевірки субгіпотези показали, що географічне розташування об'єкта дійсно є важливим фактором, який впливає на рішення підприємців щодо участі в аукціонах з приватизації державного майна. Отримані дані свідчать про те, що близькість об'єкта приватизації до існуючого бізнесу або місця проживання підприємців могла відігравати певну роль у прийнятті ними рішення про участь в аукціонах.

Таблиця 4: Частки респондентів, які придбали державне майно, залежно від місця знаходження бізнесу до та під час воєнного стану		
	Група 1 (2018-2022)	Група 2 (2022-2023)
Купували в регіоні ведення бізнесу	75%	60%
Купували в області ведення бізнесу	65%	45%

Примітка: розрахунки отримані з аналізу даних глибинних інтерв'ю.

Субгіпотеза 3 (ціна): учасники спонтанно не вказали ціну як фактор мотивації для участі в приватизаційному аукціоні, але абсолютна більшість погодилася з цим, коли їм було поставлено уточнююче запитання. Лише один респондент у першій групі і двоє у другій групі вказали, що ціна була незадовільною для них. Цей результат може свідчити як те, що ціна є дещо менш важливим або менш усвідомленим фактором для потенційних учасників аукціону, так і те, що учасники вважають це очевидним фактом, що не потребує додаткових пояснень. Однак ціна все ще може мати значний вплив на їхнє остаточне рішення про участь та перемогу в аукціоні.

Субгіпотеза 4 (стан майна): стан об'єкта не завжди є суттєвим демотивуючим фактором для учасників приватизаційних аукціонів. 85% респондентів прямо описали, що стан майна не є задовільним, а саме: потребує капітального або косметичного ремонту, перекриття даху чи планують повну перебудову об'єкта. Оскільки респонденти знали про такий стан об'єкта, але все одно висловили зацікавленість в участі в аукціоні, то це може свідчити про те, що вони сприймають об'єкт як такий, що має потенціал для майбутнього розвитку або інвестування. Також є можливим, що учасники розглядали об'єкт не як майновий комплекс, а як земельну ділянку для нового будівництва. Таку думку прямо висловили 20% респондентів (при тому, що це не було прямим питанням, то кількість учасників, що розділяють цю мотивацію, може бути більшою). Отже, це свідчить про те, що учасники торгів можуть бути готові не звертати уваги на поточний стан об'єкта, якщо вважають, що він має довгострокову цінність за іншими критеріями, зокрема місцем розташування.

Субгіпотеза 5 (додаткові умови): наявність додаткових умов не була критерієм для вибору респондентів дослідження, тому вибірка має нерівномірні та випадкові дані щодо кількості аукціонів з такими умовами.

Таблиця 5: Додаткові умови приватизації об'єктів малої приватизації у вибірці		
	Група 1 (2018-2022)	Група 2 (2022-2023)
Відсутні	60%	50%
Відшкодування витрат з оцінки	25%	-
Збереження колективу (соціальних гарантій)	15%	15%
Збереження профілю діяльності	20%	20%
Погашення боргів	10%	30%
Утримання споруд цивільного захисту	10%	-
Ліквідація юридичної особи ДП	10%	15%
Виготовлення документів для договору купівлі-продажу	-	15%

Примітка: розрахунки отримані з аналізу даних глибинних інтерв'ю.

Аналізу підлягали лише ті інтерв'ю, у яких були наявні додаткові умови приватизації. При цьому, не всі додаткові умови, які були прописані в умовах продажу, були згадані респондентами під час інтерв'ю, а саме жодного згадування не було: відшкодування витрат з оцінки та утримання споруд цивільного захисту. Респонденти лише першої групи (2018-2022) звертали увагу на умову збереження колективу (5%) та ліквідацію юридичної особи ДП (10%). Гострою для обох груп стала умова збереження профілю діяльності: 15% респондентів першої групи (або 3 із 4, які мали цю умову) та 20% (тобто всі, хто мали таку умову) респондентів другої групи акцентували на цьому увагу.

Окрему увагу варто приділити погашенню боргів. Такий зріст кількості аукціонів з цією додатковою умовою може бути спричинений змінами у законодавстві, що дозволили приватизацію з арештами майна. Водночас респонденти зазначили, що не у всіх аукціонах чітко прописані обсяг боргових зобов'язань, які має погасити новий власник. А саме, вказано, що покупець має оплатити зобов'язання ДП у розмірі, що становитимуть на дату переходу прав власності на об'єкт, тобто розмір зобов'язань може зростати і після того, як електронний аукціон відбувся. Таке зауваження зустрічалося у половині випадків з такою умовою приватизації.

Всі вказані респондентами додаткові умови мали негативний вплив на їхнє рішення, однак недостатньо негативний, щоб не брати участь у торгах. Отже, результати інтерв'ю свідчать про те, що додаткові умови приватизації можуть бути демотивуючим фактором для потенційних учасників торгів, особливо якщо умови сприймаються як бюрократичні або якщо вони передбачають значні фінансові зобов'язання.

Так як метою даної дипломної роботи є виявлення факторів, які заохочують або відлякують український бізнес від покупки державного майна на електронних торгах, тому на початку були задані відкриті питання. За допомогою них перша група респондентів визначила ряд факторів додатково до вищеперелічених, які уточнювались. Такі результати потребують додаткової перевірки щодо розповсюдження серед учасників аукціонів, однак вони можуть свідчити про наявність проблемних точок, які потребують вдосконалення державної політики та більш детально описані у наступному розділі “Висновки та рекомендації”.

Щодо факторів мотивації, то респонденти першої групи (2018-2022) відзначили наступні:

1. Мінімальне спілкування з держслужбовцями завдяки діджиталізації процесу участі в торгах. За відповідями респондентів, усуваючи потребу в прямому контакті з державними службовцями, процес торгів за державне майно є більш оптимізованим і менш схильним до корупції чи бюрократичних затримок.

2. Для деяких потенційних покупців земля, на якій розташоване державне майно, може бути більш цінною за саме майно. Наявність доступу до землі дозволяє їм будувати новий об'єкт, що відповідає їхнім бізнес-цілям.

3. Придбання діючого підприємства, що може усунути конкуренцію компанії-переможця на ринку та отримати доступ до нової клієнтської бази, потенційно збільшуючи прибуток.

Друга група респондентів також наголосила на перевагах діджиталізації, можливо зокрема й тому, що електронні процедури полегшують потенційним покупцям участь в аукціоні з будь-якого місця, зменшуючи витрати та час, які пов'язані як з фізичними подорожами, так і з тим, що немає обмеженого доступу до інформації про проведення аукціону. Крім того, деякі респонденти зазначили, що на ринку немає альтернативних об'єктів, які потрібні для досягнення їхніх бізнес-цілей, тому для окремих суб'єктів господарювання єдиним варіантом може бути купівля державного майна на електронних торгах.

Також респонденти під час повномасштабної війни вказували на інші некомерційні цілі такі як придбання житла для переміщених членів сім'ї, відновлення пам'яток культурної спадщини, а також створення інфраструктури для тимчасово переміщених осіб.

Щодо демотивуючих факторів, респонденти першої групи відзначили:

1. Бюрократичні процедури, як при оформленні договору купівлі-продажу після аукціону, так і при ліквідації держпідприємств, що є умовою приватизації. Ці процедури можуть тривати протягом довгого часу, що потребує вдосконалення процедур.

2. Відсутність документів на земельну ділянку. Адже земельна ділянка, на якій розміщується державна майно, не входить до лота приватизації, а право постійного користування земельною ділянкою державного підприємства не

переходить на нового приватного власника. При цьому покупець може взяти землю в оренду або викупити у місцевої громади. Останнє передбачає нечітко регламентовану процедуру, що може тривати значний час.

3. Неповне розкриття інформації про об'єкт, зокрема, заборгованість за комунальні послуги, що має погасити покупець, відсутність актуальної інформації про підведені комунікації (водопровід, каналізація тощо).

4. Наявність договорів оренди та судових спорів.

Респонденти другої групи також відмітили довготривалі бюрократичні процедури після аукціону та відсутність земельної ділянки у придбанні активу. Водночас додали до неповного розкриття інформації про об'єкт наявність старої технічної документації, що не дозволяє укласти договір купівлі-продажу одразу після аукціону та потребує від покупця до додаткових витрат на виготовлення документів. Все це займає довше прогнозованого потенційним покупцем часу та ресурсів.

Іншим фактором, який також можна віднести до неповного розкриття інформації, є нечіткий обсяг боргових зобов'язань державного підприємства, які має погасити переможець аукціону. Відповідно до змін до законодавства, дозволено приватизації єдиних майнових комплексів державних підприємств, що обтяжені арештами, зокрема податковими та арештами Державної виконавчої служби. Такі зобов'язання покладаються на нового власника активу. Водночас в інформаційному повідомленні на електронних торгах вказується лише обсяг таких зобов'язань на останню звітну дату підприємства, тоді як новий власник мусить заплатити суму боргів станом на дату переходу прав власності, що може бути більшою за оголошену кількість боргів. Також не вказується розмір пені, що має заплатити новий власник при погашенні боргів. Такі чинники можуть створювати невизначеність та зменшити зацікавленість бізнесу щодо участі в електронних торгах з продажу державного майна.

Важливо зазначити, що не вся державна власність придбана для комерційних цілей. 20% респондентів дослідження визначили два типи некомерційного придбання: по-перше, пам'ятки архітектури, які мають культурне та історичне значення для місцевої громади, які люди можуть придбати для відновлення та збереження для майбутніх поколінь; по-друге, нерухомість, яка придбана для розміщення внутрішньо переміщених осіб під час повномасштабної війни, в тому числі і членів родини. Відповіді цих респондентів суттєво відрізняються, зокрема учасники наголошують на сильній конкуренції з компанії, які не мають на меті збереження об'єктів. Ці некомерційні цілі можуть становити унікальні виклики та мотиви для придбання державної власності, і необхідні подальші дослідження для поглибленого вивчення цих факторів.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Основною метою цієї роботи було визначати фактори, що впливають на мотивацію та демотивацію українського бізнесу інвестувати через приватизації в державну власність під час воєнного стану. Результати аналізу інтерв'ю свідчать про те, що воєнний стан по-різному впливає на готовність місцевого бізнесу купувати державну власність. Серед респондентів, які купують об'єкти під час дії воєнного стану, 15% фіксують збільшення попиту та зростання цін у західному регіоні та у столиці; 15% вказують на розширення бізнесу у сферах логістики, торгівлі та сільського господарства. Водночас 20% респондентів другої групи (2022-2023) мали некомерційні цілі придбання, зокрема створення житла для осіб, хто постраждали від війни, і ремонт історичних споруд. Однак серед респондентів, що придбали держмайна до воєнного стану, 40% не готові брати участь у малій приватизації під час повномасштабної війни. Також 15% респондентів цієї групи (2018-2022) вказують на зміну попиту, а саме більш інвестиційно привабливими вказують логістичні потужності на невеликі адміністративні приміщення.

Дослідження перевіряло п'ять субгіпотез, три з яких пов'язані з конкретними факторами мотивації, що впливає на рішення учасників торгів брати участь чи ні, а дві – демотивації. Результати роботи підтвердило деякі субгіпотези, а саме: абсолютна більшість (95% та 90% у першій та другій групі відповідно) вважає доступність та прозорість аукціонних процедур мотиваційним фактором участі в електронних аукціонах з малої приватизації держмайна. Крім цього покупців держмайна у більш ніж половині випадків (75% до повномасштабної війни та 60% під час) купують об'єкти у межах свого регіону проживання та ведення бізнесу, що вказує на місце розташування як значущий фактор мотивації. Ще один фактор перевірки – ціна продажу – респонденти відносились як до очевидного фактору та не мали зауважень. Хоча ціна не згадується спонтанно як мотиваційний фактор для участі в приватизаційних аукціонах, однак все ще може впливати на рішення у прийнятті участі в аукціоні.

Щодо факторів демотивації, що були перевірені у роботі, то фактор стану майна не був оцінений як демотиваційний, можливо через те, що учасники були ознайомлені з реальним станом об'єкта та часто (у 20% відповідях без уточнюючого питання) розглядали об'єкт не як майновий комплекс, а як земельну ділянку. Інший фактор – додаткові умови приватизації – може демотивувати потенційних учасників торгів, особливо якщо вони сприймаються як бюрократичні або передбачають значні фінансові зобов'язання. Погашення боргу виявилось критичною умовою, зокрема, тому що не на всіх аукціонах вказується фіксована сума боргу, яку повинен повернути новий власник. Інші додаткові умови також негативно вплинули на рішення учасників, але не настільки, щоб утримати їх від участі в торгах.

Загалом фактори, які респонденти вказали як мотивуючі та демотивуючі, були здебільшого послідовними як до повномасштабного вторгнення, так і під час воєнного

стану. Це може означати, що, попри складні обставини війни, для локального бізнесу ці фактори є фундаментальними та невід'ємними для інвестування.

Респонденти також вказали інші фактори, що вплинули на їхнє рішення для обох груп – це діджиталізації процесу, що уніфікує процес торгів і зменшує потребу в прямому контакті з державою. Це усуває можливості для корупції та бюрократичних зволікань, роблячи процес більш прозорим та справедливим, що в цілому перетинається з першим фактором мотивації – прозорість та доступність процедур. Такі фактори як доступ до земельної ділянки та придбання діючого підприємства простежуються лише для респондентів першої групи, що не виключає їх повну наявність, однак може свідчити про зменшення пріоритету даних факторів під час війни. Новим є фактор “унікальність об'єкта на ринку”, що може бути спричиненим також тим, що через війну багато потужностей були пошкоджені, знищено або окуповано (Мороз та Бондаренко, 2022), що зменшує кількість доступних варіантів об'єктів, які відповідають специфічним потребам бізнесу. Окремо варто визначити фактор “релокація”, адже серед вибірки був лише один респондент, який вказав придбання заради переміщення потужностей підприємства, водночас були наявні відповіді щодо придбання об'єкта для проживання родичів, які виїхали з небезпечних регіонів, а також двоє учасників зазначили як мету – створення інфраструктури для тимчасово переміщених осіб. Також варте уваги спостереження, що попри констатацію влади приватизації під час війни як способу релокації бізнесу (Укрінформ, 2022), майже половина (45%) респондентів купували об'єкти в межах своєї області, а 60% – в межах свого регіону.

Попри законодавчі зміни, які врегулювали частину процедур з приватизації під час дії воєнного стану, респонденти відзначили деякі проблеми, які були і залишаються актуальними: бюрократичні та довготривалі процедури після аукціону, відсутність документів на земельну ділянку, неповне оприлюднення інформації про об'єкт приватизації, необхідність оновлення технічної документації для укладання договору купівлі-продажу та нечіткий обсяг боргів державних підприємств, що має погасити покупець після придбання. Невизначеність, спричинена цими факторами, може знизити привабливість електронних аукціонів з продажу державного майна для бізнесу.

Окремо варто зазначити, що некомерційне придбання, таке як реставрація пам'яток архітектури та розміщення внутрішньо переміщених осіб, створює унікальні виклики та мотиви для придбання державного майна, які були виявлені впродовж даного дослідження.

Необхідно враховувати обмеження методів дослідження, використаних у дослідженні. По-перше, у роботі не досліджувався вплив інших політичних та економічних наслідків війни, так як передбачалося, що респонденти другої вибірки вже прийняли рішення щодо участі в приватизаційному аукціоні, тобто це вже враховує вплив війни на економіку та ризики, пов'язані з життям і роботою в зоні конфлікту. По-

друге, розмір вибірки дослідження був малим, що обмежувало можливість визначення пріоритету або ваги визначених факторів. Було б корисно проаналізувати більшу кількість учасників, у тому числі тих, хто не брав участь у торгах, щоб визначити більше досліджуваних факторів. Крім того, можлива упередженість у відповідях респондентів і відсутність кількісних даних є слабкими сторонами дослідження, що підкреслює необхідність подальших досліджень для всебічної оцінки впливу триваючої війни на інвестиційні рішення бізнесу. У майбутніх дослідженнях слід також враховувати причинно-наслідкові зв'язки між визначеними факторами та глобальними змінами в економіці.

Протягом дослідження очікування та акценти з впливу війни на готовність локального бізнесу купувати державне майно змістились на вивчення недосконалості процедур самої приватизації, про які вказував бізнес в інтерв'ю. При цьому дискурс залишається актуальним. Хоча за останні кілька років процес приватизації суттєво змінено, в тому числі стандартизовано процедури, мінімізовано постприватизаційні умови, запроваджено віртуальні кімнати даних для кожного об'єкта для повного розкриття інформації (IMF, 2021). Однак за результатами проведеного дослідження як до повномасштабного вторгнення, так і під час учасники приватизаційних торгів вказують на ряд процедур, що потребують вдосконалення. Адже більшість факторів як мотивації, так і демотивації переможців приватизаційних аукціонів, стосувались саме процесу торгів, складу об'єктів та процедур купівлі-продажу. Щоб зміцнити довіру інвесторів і сприяти відновленню України від наслідків війни, вкрай важливо, щоб уряд врахував відгуки бізнесу щодо процедур приватизації та вносив необхідні зміни відповідно до них.

З огляду на отримані дані дослідження впливає ряд рекомендацій, які своєю чергою мають бути додатково перевірені експертною спільнотою та іншими методами досліджень. Пропонується вдосконалення процедур приватизації, зокрема включення земельних ділянок (які перебувають на праві постійного користування у державного підприємства) до складу об'єкта приватизації або інші способи, що регулюють дане питання. Адже землі держпідприємств після приватизації не передаються новому власнику майна, а стають комунальними. Ця рекомендація пояснюється тим, що об'єкти нерухомості часто перебувають у занедбаному стані, що вимагає від нового власника капітального ремонту або нового будівництва. Однак, перш ніж приступати до таких робіт, земля повинна бути орендована чи придбана у територіальної громади. Вирішення такої невизначеності зменшує кількість бюрократичних процедур та збільшує прозорість приватизації, що може збільшити кількість зацікавлених учасників електронних аукціонів з малої приватизації, зокрема і іноземних компаній. Це потребуватиме зміни до та профільного законодавства “Про приватизацію державного та комунального майна”, Земельного кодексу України, ЗУ “Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень”, “Про нотаріат” та ін.

Інший напрямок із вдосконалення процедур малої приватизації, що може збільшити прозорість та відповідно зацікавить більше представників бізнесу в участі, це більше розкриття інформації про об'єкт. Зокрема це передбачає надання актуальної інформації про інженерні комунікації, що підведені до об'єкта нерухомості, необхідність створення нової технічної документації після аукціону, а також визначення точної суми фінансових зобов'язань державного підприємства, які покупець буде зобов'язаний погасити після придбання активу.

Крім цього є доречним перегляд та, можливо, зменшення кількості додаткових умов для об'єктів малої приватизації. Це пояснюється тим, що додаткові умови можуть бути демотивуючим фактором для потенційних учасників торгів, особливо якщо сприймаються як бюрократичні або передбачають фінансові зобов'язання. Зокрема це стосується умови збереження профілю діяльності підприємства та процесу ліквідації юридичної особи держпідприємства. Як вище зазначалось, особливу увагу слід приділити умові погашення боргу (а саме чіткому визначенню суми, що має погасити новий власник), оскільки вона стосується процесу прийняття рішення потенційними учасниками торгів. Вдосконалення процедури допоможуть уникнути невизначеності та обмеженості у діяльності бізнесу на придбаних активах.

Останній важливий висновок, що може бути корисним для уряду та ФДМУ, це те, що не всі приватизовані об'єкти придбані для комерційних цілей, зокрема для волонтерських та гуманітарних місій, а також для розміщення тимчасово переміщених осіб. Така конкуренція може бути несправедливим: комерційні компанії, які керується прибутковими мотивами, та гуманітарні організації, які зосереджені на наданні допомоги вразливим верствам населення під час війни. Це пояснюється тим, що комерційна фірма має більше фінансових ресурсів для виставлення вищих цін на нерухомість, залишаючи гуманітарні організації в невігідному становищі. Однак за відсутності інших методів використання наявного державного майна, така конкуренція існує. Важливо знайти баланс між сприянням доступності та прозорості та мінімізацією корупційних ризиків у процесі приватизації. І віднайти спосіб надання у використанні приміщень для певних категорій благодійних та волонтерських організацій, які працюють під час війни для суспільного блага.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Acemoglu D. (2007) Oligarchic versus democratic societies. Working Paper No. 47. <https://paperzz.com/doc/8451168/oligarchic-versus-democratic-societies>
2. Brezis, E. S., Schnytzer, A. (2003) "Why are the transition paths in China and Eastern Europe different?" *Economics of Transition*, 11(1), 3-23.
3. Cate, R. J. (2016). *The Investment Casualties of War: Global Impacts of Armed Conflict on Foreign Direct Investment Inflows* (Master's Theses). University of San Francisco.
4. Efird, N. (2010). *The state-owned enterprise as a vehicle for stability*. Strategic Studies Institute, US Army War College.
5. Estrin, S., Pelletier, A. (2018). Privatization in developing countries: What are the lessons of recent experience? *The World Bank Research Observer*, 33(1), 65-102.
6. Gurkov, I. (1994). *Privatization in Israel: The creation of a mature market economy*. Foundation for Economic Research, Erasmus University, Rotterdam.
7. Henderson, A. E. (2005). The Coalition Provisional Authority's Experience with Economic Reconstruction in Iraq: Lessons Identified. United States Institute of Peace, special Report № 138.
8. Imai, K., & Weinstein, J. M. (2000). Measuring the economic impact of civil war. CID Working Paper Series. Harvard University.
9. International Monetary Fund (2021, November 24). <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2021/11/23/Ukraine-First-Review-Under-the-Stand-By-Arrangement-Requests-for-Extension-and-Rephasing-of-509855>
10. International Monetary Fund (2023, March 31). <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2023/03/31/Ukraine-Request-for-an-Extended-Arrangement-Under-the-Extended-Fund-Facility-and-Review-of-531687>
11. Kikeri, S., Nellis, J. (2002). Privatization in Competitive Sectors: The Record to Date (Policy Research Working Paper №2860). World Bank, Washington, D.C.
12. Kozarzewski, P., Bałtowski, M. (2016). Change in Economic Policy Paradigm: Privatization and State Capture in Poland. *CASE Working Papers*, №3 (127).
13. Lis, P., Mazurkiewicz, J., & Zwierzchlewski, S. (2013). Privatisation Model in Poland: Commercial or Social?. *International Journal of Business and Social Science*, 4(14), 19-27.
14. Neyter R., Deininger K., & Ayalew Ali, D. (2022). *Impacts of Transparent Online Auctions on Public Land Lease Revenue: Evidence from Legal and Administrative Changes in Ukraine* (Policy Research Working Paper 10201). World Bank, Development Research Group, Development Economics.
15. Nguyen, C. V., Tran, T. Q., & Vuc, H. V. (2021). The Long-Term Effects of War on Foreign Direct Investment and Economic Development: Evidence from Vietnam. *GLO Discussion Paper*, №1047.
16. Ozcana, I. C. (2019). Restructuring before Privatization: An Examination of the Turkish State-Owned Enterprises. *Business and Economics Research Journal*, 10(3).

17. Petracco, C., & Schweiger, H. (2012). The impact of armed conflict on firms' performance and perceptions. *European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper №152*.
18. Pierpont, B. (2005). Violent Conflict and Foreign Direct Investment in Developing Economies: A Panel Data Analysis. *Federal Reserve Bank of Minneapolis*. <https://www.minneapolisfed.org/~media/files/mea/contest/2006papers/pierpont.pdf>
19. Yarrow, G., King, M., Mairesse, J., & Melitz, J. (1986). Privatization in theory and practice. *Economic Policy*, 1(2), 323-377.
20. Батова О. (2022, 17 травня). "Дайте бізнесу "вудку" і він нагодує Україну". Економічна правда. www.epravda.com.ua/columns/2022/05/17/687124
21. Батова О. (2022, 23 серпня). "Сім аргументів на користь приватизації". Економічна правда. www.epravda.com.ua/columns/2022/08/23/690737
22. Верховна Рада України. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. №996-XIV (2022). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
23. Верховна Рада України. Про затвердження Указу Президента України "Про введення воєнного стану в Україні" №2102-IX (2022). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2102-20#Text>
24. Верховна Рада України. Про правовий режим воєнного стану: закон України №389-VIII (2023). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/389-19#Text>
25. Верховна Рада України. Про приватизацію державного і комунального майна: закон України № 2269-VIII (2023). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2269-19#Text>
26. Європейська бізнес асоціація. Індекс настроїв малого бізнесу (2022). <https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2023/02/Prezentatsiya-MSB-indeksu-2023.pdf>
27. Мороз М., Бондаренко Є. (2022, 27 вересня). "Збитки промисловості через війну". Vox Ukraine. <https://voxukraine.org/zbytky-promyslovosti-cherez-vijnu>
28. Собенко Н., Матвіїшина Г. (2022, 3 вересня) «В уряді розповіли подробиці малої приватизації за новими правилами». Суспільне. <https://suspilne.media/277948-v-uradi-rozpovili-podrobici-maloi-privatizacii-za-novimi-pravilami/>
29. Укрінформ (2022, 18 серпня). "Зеленський підписав закон щодо пришвидшення приватизації для сприяння релокації підприємств". www.ukrinform.ua/rubric-economy/3553751-zelenskij-pidpisav-zakon-sodo-prisvidsenna-privatizacii-dla-sprianna-relokacii-pidpriemstv.html
30. Урядовий портал. (2022, 16 липня). Релокація бізнесу: у безпечні регіони переміщено вже 678 підприємств. Міністерство економіки України . www.kmu.gov.ua/news/relokatsiia-biznesu-u-bezpechni-rehiony-peremishcheno-vzhe-678-pidpriemstv
31. Фонд державного майна України (n.d.). "Інформація про об'єкти державної власності". www.spfu.gov.ua/ua/content/spf-stateproperty-info.html

32. Фонд державного майна України (n.d.). *“З вересня 2022 року економічний ефект від роботи ФДМУ склав понад 5,1 млрд грн — Голова ФДМУ Рустем Умеров в інтерв'ю Forbes Ukraine”*. www.spfu.gov.ua/ua/news/9584.html
33. Шемшученко Ю. С. [та ін.] (2007). *Великий енциклопедичний юридичний словник*. НАН України, Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького. Вид-во «Юридична думка». 900 с.

ДОДАТОК 1

Питання до інтерв'ю з переможцями електронних аукціонів з приватизації державного майна в Україні

1. Розкажіть, будь ласка, про ваш досвід участі в електронному аукціоні з приватизації державного майна. Чи це ваш перший досвід в придбанні держмайна?
2. Що мотивувало вас інвестувати саме в цей об'єкт приватизації?
3. Що навпаки – насторожує в процесі приватизації?
 - 3.1. Як ви оцінюєте прозорість процедур аукціону? Чи це мотивувало вас брати участь в аукціоні?
 - 3.2. Чи важливим для вас було місцерозташування об'єкту?
 - 3.3. Як ціна лоту вплинула на ваше рішення брати участь в аукціоні?
 - 3.4. Чи вплинув стан майна на ваше рішення? Чи було це для вас важливим фактором?
 - 3.5. Як наявність додаткових умов вплинули на ваше рішення, зокрема погашення боргів?
4. Для бізнесу, який придбав нерухомість під час війни: яким чином війна, що триває в Україні, вплинула на ваше рішення інвестувати в цю нерухомість під час війни, і чи вплинула взагалі?
Для бізнесу, який придбав об'єкт до повномасштабної війни: знаючи те, чим ви займаєтеся зараз, чи прийняли б ви те саме інвестиційне рішення, якби довелося робити це знову, але в умовах повномасштабної війни, що триває?
5. До якого за розміром ви відносите компанії, якщо мікробізнес – до 10 найманих працівників, малий – до 50, середній – до 250, великий) понад 250.
6. В якій області ваша компанія працює найбільше?
7. Яка основна сфера діяльності вашої компанії? (Уточнення, якщо не відповідає: оберіть, будь ласка, сектор: девелопмент, туризм, логістика, виробництво або інше?)
8. Чи має ваша компанія будь-які іноземні інвестиції?

ДОДАТОК 2

Характеристика учасників аукціонів з приватизації з 2018 по 24 лютого 2022 року (група 1)

№	Дані з Прозоро.Продажі					Дані з публічних аналітичних систем		Відповіді респондента	
	Область, де розташоване майно	Регіон, де розташоване майно	Дата аукціону (рік)	Кількість пропозицій	Зріст ціни	Область, де зареєстрований респондент	Основний КВЕД діяльності	Розмір компанії	Чи має попередній досвід приватизації?
1	Волинська	Захід	2021	8	123,5	Волинська	47.11 Роздрібна торгівля...	Мікро	Так, але з 90х
2	Львівська	Захід	2020	9	154,9	Херсонська	68.20 Надання в оренду (...) майна	Малий	Ні
3	Львівська	Захід	2021	7	2,8	Львівська	71.11 Діяльність у сфері архітектури	Великий	Ні
4	Миколаївська	Південь	2020	4	1,4	Миколаївська	-	Мікро	Ні
5	Миколаївська	Південь	2020	4	2,1	Миколаївська	47.11 Роздрібна торгівля...	Мікро	Так, але з 90х
6	Херсонська	Південь	2018	4	0,0	Херсонська	68.20 Надання в оренду (...) майна	Малий	Так
7	Одеська	Південь	2021	12	3,6	Одеська	11.02 Виробництво виноградних вин	Середній або великий	Так
8	Одеська	Південь	2021	6	2,1	Одеська	10.71 Виробництво хліба...	Середній	Так
9	Одеська	Південь	2022	7	2,2	Одеська	41.20 Будівництво...	Середній	Ні
10	Київ	Північ	2020	11	33,4	Київ	41.20 Будівництво...	-	-
11	Житомирська	Північ	2021	4	2,9	Київська	68.32 Управління нерухомим майном...	Малий	Так
12	Київська	Північ	2021	6	2,5	Івано-Франківська	01.11 Вирощування зернових культур...	-	Ні
13	Київська	Північ	2020	5	4,5	Київська	10.11 Виробництво м'яса	Малий	Ні

14	Харківська	Схід	2020	5	3,1	Дніпропетровська	43.21 Електромонтажні роботи	Малий	Ні
15	Дніпропетровська	Схід	2021	23	16,3	Дніпропетровська	43.21 Електромонтажні роботи	Малий	Ні
16	Дніпропетровська	Схід	2018	4	1,3	Дніпропетровська	71.20 Технічні випробування та дослідження	Малий	Так
17	Кіровоградська	Центр	2021	4	0,2	Харківська	46.51 Оптова торгівля комп'ютерами...	Малий	Так
18	Черкаська	Центр	2018	4	2,0	Київ	23.49 Виробництво інших керамічних виробів	Малий	Ні
19	Хмельницький	Центр	2021	10	109,6	Хмельницька	47.73 Роздрібна торгівля...	Мікро	Ні
20	Черкаська	Центр	2018	4	0,4	Чернігівська	68.10 Купівля та продаж власного нерухомого майна	Малий	Так

ДОДАТОК 3

Характеристика учасників аукціонів з приватизації з 1 вересня 2022 по 1 березня 2023 року (група 2)

№	Дані з Прозоро.Продажі					Дані з публічних аналітичних систем		Відповіді респондента		
	Область, де розташоване майно	Регіон, де розташоване майно	Дата аукціону (рік)	Кількість пропозицій	Зріст ціни	Область, де зареєстрований покупець	Основний КВЕД діяльності	Розмір компанії	Чи має іноземні інвестиції в компанії?	Чи має попередній досвід приватизації?
1	Львівська	Захід	2022	23	16,4	Київ	46.71 Оптова торгівля (...) паливом...	Середній	Ні	Ні
2	Львівська	Захід	2022	12	170,9	Львівська	68.20 Надання в оренду (...) майна	Малий	Ні	Ні
3	Тернопільська	Захід	2022	4	2,7	Хмельницька	35.11 Виробництво електроенергії	Мікро	Ні	Ні
4	Одеська	Південь	2023	8	3,3	Вінницька	46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами	Великий	Так	Ні
5	Львівська	Захід	2022	8	28,5	Закарпатська	41.20 Будівництво...	Середній	Ні	Так
6	Полтавська	Центр	2022	6	26,6	Полтавська	01.11 Вирощування зернових культур...	Малий	Ні	Так, 90х
7	Чернігівська	Північ	2022	6	31,1	Чернігівська	01.11 Вирощування зернових культур...	Малий	Ні	Так
8	Одеська	Південь	2022	12	3,1	Одеська	68.20 Надання в оренду (...) майна	Середній	Ні	Так
9	Закарпатська	Захід	2022	10	145,6	Івано-Франківська	46.74 Оптова торгівля залізними виробами...	Малий	Ні	Ні
10	Полтавська	Центр	2022	5	2,7	Київ	46.90 Неспеціалізована оптова торгівля	-	Ні	
11	Київська	Північ	2022	9	4,6	Луганська	41.20 Будівництво ...	-	Ні	Ні
12	Одеська	Південь	2022	5	0,6	Київ	70.22 Консультування з питань комерційної діяльності...	Мікро	Ні	Так
13	Київ	Північ	2022	6	6,3	Київ	46.73 Оптова торгівля	Малий	Ні	Ні

							деревиною...			
14	Тернопільська	Захід	2022	6	2,8	Вінницька	11.01 Дистиляція, ректифікація та змішування спиртних напоїв	Середній	Ні	Так, 90х
15	Рівненська	Захід	2022	4	0,7	Рівненська	71.12 Діяльність у сфері інжинірингу...	Малий	Ні	Ні
16	Черкаська	Центр	2022	15	226,6	Київ	77.40 Лізинг інтелектуальної власності ...	Малий	Ні	Ні
17	Дніпропетровська	Схід	2022	27	175,3	Дніпропетровська	81.30 Надання ландшафтних послуг	Малий	Ні	Ні
18	Дніпропетровська	Схід	2022	8	1,6	Дніпропетровська	17.22 Виробництво паперових виробів ...	Малий	Ні	Ні
19	Волинська	Захід	2023	4	3,0	Волинська	62.01 Комп'ютерне програмування	Мікро	Ні	Ні
20	Житомирська	Північ	2023	4	0,3	Житомирська	01.11 Вирощування зернових культур...	Малий	Ні	Ні