

FONDACIJA „FRIDRICH EBERT“
FONDACIJA „CHANS B'OKLER" - GER-
MANIA

PRIVATIZACIJA.

UČASTIE NA RABOTNICITE
I SLUŽITELITE.

SOFIA, 1995 G.

ФОНДАЦИЯ "ФРИДРИХ ЕБЕРТ"
ФОНДАЦИЯ "ХАНС БЬОКЛЕР" - ГЕРМАНИЯ
КОНФЕДЕРАЦИЯ НА НЕЗАВИСИМИТЕ СИНДИКАТИ
В БЪЛГАРИЯ

ПРИВАТИЗАЦИЯ

Участие
на работниците
и служителите



A 95 - 03479

София, 1995 г.

- © Фондация "Фридрих Еберт"
- © Фондация "Ханс Бюклер" - Германия
- © Конфедерация на независимите синдикати в България

KONFEDERACIJA NA NEZAVISIMITE SINDIKATI U BULGARII

ПРИВАТИЗАЦИЯТА

Участие на работниците и служителите

Първо издание

PÄRVO IZDANIE

Предпечатна подготовка - "МТ - студио"

(1. Aufl.)

Формат 1/16 от 60/84. Обем 3 п.к.

Дадена за печат м. януари.

Излязла от печат м. януари.

Печат - "Хермес прес" ООД - София

СЪДЪРЖАНИЕ

НАЧАЛОТО.....	5
Приватизацията. Същност. Цели.....	6
Технологията - от инициативата до сделката.....	12
Техниките на приватизация - инструмент за реализация на различни интереси.....	17
Масовата приватизация - специфичен инструмент за раздържавяване.....	32
Специалните права на работещите - участници в процеса на приватизация.....	33
Изкупуване на предприятията от работещите в тях.....	36
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	47

НАЧАЛОТО

В осъществяването на икономическата си реформа България направи не малко. За съжаление обаче стана така, че постигнатото - най-вече в областта на либерализацията на пазара, беше за сметка на голяма част от работниците и техните семейства, а се оказа и твърде нетрайно и далеч недостатъчно, за да стимулира по-нататъшния ход на преустройството. Когато в България назряха условия за преминаването към следващия, същностен етап от реформите, поради редица причини структурното преустройство на българската икономика не се проведе, а следователно не се стигна до очакваното оживление, овладяване на спада на жизненото равнище и намаляване на безработицата. Реформата беше спряна, а в средата на 1994 г. се забелязаха симптоми, че постигнатото през първите години започва постепенно да се губи.

Независимо от създалата се ситуация, за България няма друг шанс освен структурното преустройство - както в собствеността, така и в съотношението между отрасли и дейности в нейната икономика. Но сега това преустройство ще се извършва при значително по-тежки условия за хората :

- населението е обедняло и ресурсите, които то би могло да включи, за да осигури участието си в реформата, са силно намалени;
- безработицата е стигнала до големи размери /според Националния статистически институт 20 % от активното население на България е без осигурена заетост/ и, независимо от компенсиращата държавна политика, броят на действително безработните /не само регистрираните/ продължава да расте. Значителна част от оставените без работа са в това състояние повече от 12 месеца, т.е. са в категорията на т.нар. трайно безработни, които нямат доходи, нито обезщетения за безработица;
- поради неравномерното развитие на страната, честите смени на правителства, неуточнена докрай нормативна база се стигна до намален инвеститорски интерес към предприятията в България.

Колкото по-трудни са условията, при които ще се про-

вежда реформата, толкова повече трябва да се знае за механизмите и правилата на промените, за да се търси адекватното, съобразено с възможностите поведение.

Реалната ситуация, особеното значение на структурната реформа и на приватизацията в нея са изходните точки, с които България неизбежно ще трябва да се съобразява, когато решава какво ще прави в защита на своите интереси.

Сред механизмите на структурната реформа особено място заема приватизацията.

1. ПРИВАТИЗАЦИЯТА. СЪЩНОСТ. ЦЕЛИ.

Смяната на една обществена система с друга, смяната на един тип производство с друг, същностните промени в управлението - всичко това се определя до голяма степен от промените в характера и структурата на собствеността. Пътят, по който върви страната ни, води до коренни промени именно в тази област. От изцяло държавна собствеността в България постепенно ще се превърне в преимуществено частна. Този процес се определя като приватизация.

В най-широк смисъл под приватизация се разбира повишаване ефективността на националната икономика, чрез отстраняване на бюрократичния контрол над дейността на държавните предприятия. В по-тесен смисъл, придобил гражданственост у нас, това е прехвърляне на собствеността и контрола от държавния към частния сектор, като най-често това става чрез продажба на основните фондове.

Основните цели, които преследва приватизацията, при това не само в страните от Източна Европа, а и във всички, в които са провеждани приватизационни процеси, са да се възстанови системата от интереси, които могат да бъдат реален стимулатор на развитието на икономиката в една страна или в отделно взето предприятие. А това означава да се осигури простор за стремежа към увеличаване на печалбата на всички равнища.

Известно е, че държавните предприятия за определен период от време могат да функционират успешно в изкуствено създадена, благоприятна за тях, среда. Това ще рече, че те биха могли да получат готови средства за крупни инвестиции, да подпомогнат реализацията на държавната политика

в определени населени места, да поддържат по-висока от реално необходимата степен на заетост и по-добри социални параметри на труд.

Колкото и привлекателно да изглежда това обаче, е необходимо да се знае, че всички тези предимства са временни, нетрайни и изтощават икономиката като цяло. Причината е, че за да се поддържа изкуствена среда за функционирането на едни предприятия средствата за това трябва да се вземат от други. Постепенно тези, които работят добре, но не получават печалби, защото те се използват за подпомагане на други, се отказват от усилията, които правят и състоянието на предприятията им се влошава. В същото време подпомаганите работят при изкуствено благоприятна среда, което също не ги мотивира да положат усилия за излизане от кризата. Така се загубва нормалната конкурентна среда, която стимулира активността на работещите.

Предимствата на частните предприятия са именно в това - при тях ефективността от функционирането е значително по-висока от тази на държавните предприятия. Те реагират точно на променените условия, стараят се да привлечат вниманието на клиентите си, бързо преустановяват губещите дейности, така че ако все пак допуснат загуби, те да са минимални.

Приватизацията не е изход само за отделно взетото предприятие. Наличието на голям брой частни предприятия в една икономика я прави по-ефективна и по-конкурентноспособна. Това обаче не бива да се разглежда като безкраен процес. Всяко общество се нуждае от по-голям или по-малък държавен сектор, за да поддържа нормалното си съществуване, за да осигури условия за живот на всички свои членове.

Следователно точно определено за дадения период от развитието на една отделно взета страна съотношение между държавната и частната собственост е залог за доброто и пълноценно функциониране на обществото.

Водени от тези съображения, редица страни от Западна Европа периодично са променяли съотношението между формите на собственост. Особено характерни в това отношение са страни като Германия, Франция и най-вече Англия. Така през 80-те години след неколкостотин кампании за приватизация на редица държавни предприятия, държавният сектор се ограничаваше значително и започваше да осигурява между

10 и 10,5 % от brutния вътрешен продукт. А в страна като Англия по време на управлението на М. Татчър ролята на държавния сектор се намалява още повече и достига 6,5 % от brutния вътрешен продукт.

Обратно, при друга ситуация е възможно група от частните предприятия да се превърнат в държавни, за да се реализират цели, които са неизпълними в условията на преобладаваща частна собственост.

Друга цел, която теоретично може да бъде поставена пред приватизацията е да се осигурят средства за изпълнението на определени национални приоритети. Например, ако в дадена страна са необходими спешно сериозни инвестиции, чрез които могат да се възстановят цели отрасли или групи предприятия би било оправдано от продажбата на печеливши предприятия, да се наберат средства, за да се санират /възстановят, изправят на крака/ други. Ако това се направи, броят на заетите в работещи предприятия ще се увеличи за сметка на чужди инвестиции, без да се иска от капиталовложителите да купуват директно фалиралите предприятия и да поемат сами рисковете по тяхното възстановяване.

Трета /макар на практика да не е срещана/ цел е например, покриването на дефицита в държавния бюджет. Когато държавата трябва да направи непредвидени и несложни разходи, и действително не съществува какъвто и да е друг начин да се направи това, остава единственото - да продаде част от това, което притежаваш, за да „покриеш“ тези разходи.

Четвърта цел е да се изплащат стари задължения, чрез продажба на предприятия. Или - „дълг срещу собственост“. Тази цел е поставена пред приватизацията на някои страни от Западна и Източна Европа, но в едни случаи става дума за задължения на отделни предприятия, а в други за задължения на цели държави.

Съзнавайки важността на предварителното определяне на основните цели, които ще се преследват чрез приватизацията, законодателят, в лицето на Парламента, е предвидил в Закона за преобразуване и приватизация на държавните и общински предприятия /ЗППДОП/ да се приема годишна приватизационна програма, в която наред с другото да се регламентират целите, които ще се преследват с тази програма. За съжаление, същите тези депутати, приели изисква-

нето в Закона, до момента не са разгледали и приели годишната приватизационна програма на България, а следователно не са определили и основните цели.

Като добро частично изключение от тази практика може да се приемат обявените през 1993 г. основни цели на приватизацията, огласени от Агенцията за приватизация, като специализиран държавен орган. Макар че по закон това трябваше да направи Парламентът /ЗППДОП, чл. 2, ал. 3/, все пак наличието им конкретизира работата на различните ведомства, свързани с реализацията на процесите на приватизация. *Целите, поставени от Агенцията по приватизация, са в няколко основни направления:*

- цели, свързани с оживяване на националната ни икономика и създаване на надеждна основа за развитието ѝ;
- цели, свързани с налагане правилата на пазарно поведение;
- цели, свързани с намаляване на държавния дефицит.

Конкретно Агенцията поставя пред себе си, пред Министерствата и ведомствата определени задачи:

1. Формиране на ефективни предприятия с трайни перспективи за развитие. Това изисква намиране на стабилни купувачи за бързото обновяване на предприятията, разширяване на пазарните им позиции, привличане на способни управленски екипи, нови инвестиции, нови технологии. По отношение на работниците това налага частична или цялостна преквалификация и профилирано обучение.

2. Преструктуриране на предприятия, които в сегашния си вид нямат бъдеще, дори и след приватизация. Санирането /оздравяването/ и преструктурирането могат да бъдат стъпки, предхождащи реалната приватизация, но могат и да се приемат за елементи на самата приватизация.

3. Ликвидация на предприятия, които нямат перспектива за оцеляване. Ликвидацията също може да бъде разработена и проведена цивилизовано, като елемент от преструктурирането и приватизацията на държавните и общински предприятия.

4. Създаване на оптимални форми на администрация. Известно е, че голяма част от нашите предприятия имат раздут и неработещ административен апарат. Заедно с това по

време на вълната от съкращения, през периодите на престой в тези предприятия, администрацията запазваше позициите си. Времената са такива, че без добра, знаеща и можеща администрация едва ли би се постигнал плавен и сполучлив преход и едва ли предприятията биха заработили удачно в условията на пазарната икономика.

5. Създаване на голям брой независими стопански и социални субекти, способни да наложат конкурсна атмосфера, необходима на предприятията и на цялото население, за да се осигури нормалното функциониране на пазара. Това означава създаване на условия за формиране на национално значими предприемачи и развитие на жизнеспособен национален капитал.

6. Взаимоотношенията между държавата и предприятията винаги са били слабо място във функционирането на националната икономика. Директната намеса на държавни чиновници или липсата на заинтересованост в определени случаи допринасят за недоброто състояние на редица стопански единици, дори в перспективни сектори на икономиката. Следователно децентрализацията на стопанските решения и създаването на предпоставки за бърза и съобразена с действителното състояние на предприятието реакция е едно необходимо и желано състояние, което може да бъде постигнато чрез приватизация.

7. Демонополизацията или разбиването на монополните позиции, които някои предприятия заемат в определени сектори на икономиката е следващата конкретна задача, която се постига или може да бъде постигната чрез приватизацията. Това означава обаче, че при приватизацията на държавните предприятия не трябва да се допуска трансформирането на съществуващите до сега държавни монополи в не по-малко вредни и опасни частни монополи, нещо което е напълно възможно и вероятно желано от някои икономически групировки.

8. Формиране на пазар на труда с характеристики, съобразени с изискванията на съвременната пазарна икономика. Въпреки, че приватизацията, както вече беше казано, има противоречив ефект върху заетостта, безспорно е, че тя допринася за повишаване на гъвкавостта на пазара на труда и осигурява максимално възможното за момента съответствие между квалификацията, от една страна, и технологичните

изисквания на производството, от друга. Директен резултат от това е повишаването на приходите на предприятията, а това в перспектива може да доведе и до нарастване на работните заплати и до създаване на нови работни места.

9. Естествено приходите от продажбата на предприятия могат да бъдат сериозен източник на средства за решаване на редица проблеми. Макар че малка част от тях са в добро състояние - както техническо, така и пазарано, все пак те представляват част от националното богатство и в тях са вложени огромни ресурси. Предвид тежкото състояние на страната сделките, осигуряващи максимални постъпления от продажбите, могат да се приемат за фактор, чрез който се намаляват съществено вътрешният и външният дълг. Заедно с това сполучливо приватизираните предприятия с увеличените обеми производство и продажби ще увеличат данъчните си вноски и на свой ред ще съдействат за намаляване на общата задлъжнялост на държавата. И накрая, фактът, че голяма част от предприятията ще престанат да разчитат на държавния бюджет само по себе си, вече е принос в подобряване финансовото състояние на страната.

Въпреки ясните цели и редицата предимства на избрания път за стабилизирането на икономиката на страната, въпреки че по същество липсват явни критичи на приватизацията, както стана ясно в началото, тя не върви с бързи темпове. От това страната губи и в международен план и по отношение на функционирането на собствената си икономика.

В международен план тя губи, защото:

1. Светът се намира в рецесия и следователно възможностите му да инвестира не са големи. Тези страни и предприятия, които успеят първи да предложат подходящи условия за инвестиране, безспорно печелят, доколкото за другите, колкото и добри условия да предложат впоследствие, просто няма да има средства.

2. Забавеното изплащане на вътрешния и външен дълг ни поставя в крайно неблагоприятно положение. Увеличащите се от лихвите размери на дълговете на страната намаляват възможностите за излизане от кризата.

3. Външно-икономическите контакти на страната до голяма степен зависят и дори се предопределят от това как

се оценява ходът на реформите от международните финансови институции.

Във вътрешноикономически план тя губи, защото:

1. Голяма част от **предприятията изпитват недостиг** на пазари и евентуалното ускоряване на приватизацията може да създаде благоприятни предпоставки за намирането им;

2. **Общото тежко състояние на страната** се отразява на все повече предприятия и те от печеливши доскоро започват да се изправят пред фалити. В това влошено икономическо състояние шансовете им да излязат от кризата намаляват все повече.

3. **Влошеното състояние на едни предприятия** се отразява по веригата на редица други и те започват взаимно да си пречат. Нередовните плащания между българските предприятия, вътрешната задлъжнялост е една от предпоставките за кризата.

2. ТЕХНОЛОГИЯТА - ОТ ИНИЦИАТИВАТА ДО СДЕЛКАТА

Всяка приватизация започва от някъде, следва определен технологичен порядък и завършва със сключване на договор между продавача /държавата или общината/ и купувача. Този технологичен порядък трябва да се познава добре, за да не се пропуснат възможностите, които дава законът за по-мощното или по-ефективно включване на заинтересованите субекти в процеса.

А. Идеята за приватизация може да възникне и в предприятието, и извън него. Мотивите да се предприеме подобно радикално действие са различни - насочване на предприятието към нови производства и пазари; излизане от криза; желание за по-големи печалби и т.н. Всеки, физическо или юридическо лице, с българска или чуждестранна регистрация, работещ или неработещ, може да поиска и да предложи дадено българско предприятие да бъде продадено. Ограниченията в това отношение са несъществени - не могат да се приватизират само предприятия, изрично забранени със специален до-

кумент, като например тези от военнo-промишления комплекс и др., които имат отношение било към националната сигурност на страната, било към определени дейности и ресурси, чието приватизиране сега би поставило България в тежко състояние /енергетика/.

За да се декларира желанието за участие в приватизацията на едно предприятие, е достатъчно да се подаде заявление в държавния орган, упълномощен да извърши продажбата. В закона е предвидено обаче, допълнително условие за случаите, когато инициатор на продажбата е трудовият колектив на предприятието. Само в този случай заявлението, с което се декларира желание за участие в покупката на предприятието трябва да бъде придружено от безспорни доказателства, че най-малко 51 % от работещите в предприятието /фирмата/ са извили желание да участват в покупката му. За доказателства обикновено се приемат протоколите от събрания, на които е обсъден въпросът за приватизацията на собственото предприятие и подкрепили идеята са били повече от половината от работещите. Макар в Закона да не е посочено изрично, към протокола от събранията могат да бъдат приложени личните подписи на хората, гласували в подкрепа на приватизация с тяхно участие.

Инициатива за изкупуване на предприятието може да възникне от мениджърския екип, от трудовия колектив или от външни лица, вкл. банки. Възможни са и комбинации между тях - например трудовия колектив, съвместно с мениджърския екип. Или те, заедно с външен инвеститор, който би могъл да осигури /цялостно или частично/ финансирането на приватизацията.

След като желанието бъде заявено, държавният орган следва да набере информация за предприятието и да разреши или да откаже приватизацията му. Органът, който може да се произнесе по сделката за предприятията под 70 млн. лв. е съответното министерство, а за тези над тази сума - Агенцията за приватизация. В случаите на приватизация на общинска фирма - органът, упълномощен да взема решение е общинският съвет.

Като правило държавните институции /органите по чл. 3 от ЗППДОП/ разрешават приватизацията на предприятия, чиито колективи и мениджърски екипи са поискали приватизацията им. Основание за отказ биха могли да бъдат: неизяснен правен статут на предприятието, нереализуемо пред-

ложение за приватизация, започнала вече продажба по определена техника, ако е невъзможно включването на нови хора в сделката или особено значението на обекта за страната или региона. В случай на отказ обаче, държавният или общинският орган е длъжен да го мотивира писмено, а тези които са направили предложението, от своя страна са в правото си да обжалват решението пред съдебна инстанция.

Б. След като се получи окончателният отговор от държавния или общинския орган на предложението и в случай, че той е положителен, се публикува обява за **откриване на процедура по приватизация**. Единственото, което от този момент нататък се забранява е извършването на разпоредителни сделки с имуществото на предприятието. Датата на началото на процедурата не може да се счита като начална дата на продажба на акции, вкл. и когато става дума за преференциалния дял, полагащ се на работниците, тъй като все още не е окончателно изяснено какво и как ще се продава.

„Процедурата“ за приватизация на дадено предприятие започва с **проучване на предприятието**, което трябва да завърши с т.нар. приватизационен проект. Той се подготвя от специална група специалисти или от отделни, но имащи правомощия за това, експерти. Определянето на специалистите става свободно от ръководството на предприятието, тъй като то поема разходите по подготовката на проекта. Това обаче не важи за оценката на предприятието. Тя трябва да бъде подготвена от експерти, които са получили лиценз за оценители от Агенцията за приватизация и са спечелили конкурс, обявен от органа по чл. 3 за оценка на конкретния обект. Само след като са изпълнени двете условия - лиценз, издаден от АП и спечелен, обявен от орган по чл. 3, конкурс, следва да се сключва договор между спечелилата конкурс група /фирма, лице/ и ръководството на предприятието.

В проекта има няколко раздела, които имат особено значение за работещите в предприятието, особено в случаите, в които те са и купувачи.

● **Правният анализ** - представлява разработка, в която се дава отговор на два въпроса: какво има в предприятието и чия собственост е то. Този раздел е важен, защото той определя обекта на покупката, субекта, който има право да продава и законността на бъдещата сделка. Наред с другото е

важно в правния анализ да се прецени процедурната възможност на по-късен етап да бъдат оспорени заключенията на юристите. Това се налага, защото вече има прецеденти, при които след сключване на сделки, заинтересовани лица оспорват разпределението на акциите на база на допълнително представени документи и връщат преговорите по продажбата в изходна позиция;

● **Финансово-икономическия анализ** се извършва, за да се определи състоянието на предприятието и факторите, които са го обусловили. Това определя и значението му за работниците и служителите на предприятието, което те биха искали да притежават. По същество, чрез финансово-икономическия анализ може да се прецени степента на инвеститорския риск, т.е. има ли смисъл да се влагат пари в покупката на едно предприятие. Основните трудности при оценката на риска се съдържат в изкуствената ситуация, която е създадена в момента за редица производства, динамиката на пазара и общата стагнация, обхванала не само страната, но и редица от развитите страни. Независимо от трудностите, такъв анализ е възможен. Ако бъде направен професионално, той ще бъде достатъчно точен, за да ориентира желаещите за целесъобразността на евентуалните им бъдещи вложения в даденото предприятие;

● **Оценката** се прави най-малко по два различни метода, чрез които трябва да се установи с максимална точност колко биха могли да струват активите на предприятието. Оценката, направена в проекта, съвсем не означава, че и цената на предприятието е предопределена. Съществуват редица случаи, в които отклонението на цената, по която е продадено предприятието, от оценката му се измерва в „брой пъти“. Независимо от предварителния характер обаче, оценката е много важен елемент от приватизационния проект и следва да бъде внимателно анализирана.

● **Бизнес-програмата**. Всяко предприятие прави своята програма за бъдещото си развитие. Такава програма правят и експертите, изработващи приватизационния проект. Нейното предназначение е да очертае перспективите в развитието на предприятието, чрез които по-точно би могло да се определи и цената на предприятието и евентуалните потенциални купувачи и накрая техниката, чрез която би могло да се извърши това.

Тази информация има отношение и към мотивите на

работниците и мениджърите при покупката на собственото им предприятие. Тя ще очертае възможностите част от цената на предприятието да се поема за сметка на евентуалните бъдещи печалби на предприятието.

Информацията може да послужи и при преговорите с продавача, тъй като ако от бизнес-програмата стане ясно, че за да функционира предприятието са необходими сериозни инвестиции, то логично би било да се съобрази с възможностите на потенциалния купувач, както и с желанието му да предприеме подобни действия.

● **Препоръки за техники на продажба.** Тази част от приватизационния проект е между най-важните. От нея в много голяма степен зависи дали предполагаемото участие на работниците и служителите може да се реализира или експертите считат, че това е нереално. Всяка от техниките за приватизация, както ще стане ясно по-долу, има своите предимства и недостатъци, които я правят по-пригодна за един или друг тип купувач, за едно или друго предприятие. Така чрез избора на техника в някаква степен се предопределят възможностите на колектива да участва в приватизацията на собственото си предприятие.

В някои случаи сред препоръките на консултантите могат да се срещнат и директни насоки за участието на работниците в процеса на приватизация. Те в още по-голяма степен могат да предreshат възможностите и начините за това участие.

В. Третият етап от технологията на приватизационната сделка е приемането на приватизационния проект и вземане на решение за продажба на предприятието.

Независимо от това, че са спечелили конкурс и са лицензирани от Агенцията за приватизация, лицата, подготвили приватизационния проект, го внасят за одобрение пред органа по чл. 3, който единствен има право да прецени законосъобразността и целесъобразността на извършения от експертите. Нещо повече, Агенцията за приватизация има право да върне проекта за доработка, а и да го отхвърли изобщо, като възложи друг проект на друга група. Макар че на практика това би било прецедент, трябва да се знае, че ако по някаква причина в предприятието се прецени, че са допуснати нарушения от страна на лицензираните оценители, няма пречки фактите да се направят достойни на органа по чл. 3

и той от своя страна, ако е уверен в правотата на подадените жалба, е в правото си да не приеме проекта.

След като проектът бъде утвърден, се взема решение за продажбата на предприятието по определена техника и това решение се публикува. Или, за всяко приватизиращо се предприятие се публикуват 3 обяви - едната за разкриване на процедура по приватизацията, втората за обявяване на конкурс за оценители и третата за обявяване на началото на продажбата с категоричното назоваване на избраната от органа по чл. 3 техника за приватизация.

Г. По същество след тази обява започват същностните действия по продажбата на предприятията. От една страна се откриват преговорите с евентуалните купувачи /конкурсът, проучването на тържбите документи/, а от друга започва подготовката на документите на купувачите на преференциалния дял от акциите.

На въпроса за техниките за приватизация, предимствата и недостатъците от тяхното използване, правата и произтичащите от закона задължения за работниците - на всичко това ще се спрем обстойно в самостоятелни раздели.

Д. След приключване на преговорите по основните параметри на сделката - цена, условия, начин на плащане, задължения на страните, санкции при неизпълнение и т.н., се уточняват редът и сроковете, в които се изплаща преференциалният дял на работниците и служителите. С други думи в закона се разграничават сроковете, в които се прави заявка /изразява се желание/ за участие в изкупуването на преференциалния дял и самото плащане - те могат да се разминат във времето, в зависимост от договореното между продавача и купувачите.

3. ТЕХНИКИТЕ НА ПРИВАТИЗАЦИЯ - ИНСТРУМЕНТ ЗА РЕАЛИЗАЦИЯ НА РАЗЛИЧНИ ИНТЕРЕСИ

Техниките за продажба на предприятията в България са регламентирани в три глави на Закона - пета, шеста и седма. В първата се урежда материята по продажбата на вече преобразуваните предприятия, независимо дали са акционер-

ни дружества или дружества с ограничена отговорност. Във втората се регламентират техниките на продажба на непреобразуваните /нерегистрирани по търговския закон/ предприятия. И в третата са предвидени някои специфични начини за прехвърляне на собствеността от държавата в частни лица. Ще се спрем поотделно и на трите:

А. За преобразуваните предприятия в закона са предвидени 5 различни техники, които могат да се прилагат самостоятелно или в различни комбинации помежду им.

Открита продажба на акции.

По същество това е разновидност на масова приватизация, при която се продават акции само на едно предприятие, но за него могат да кандидатстват практически всички, които се интересуват. Чрез някакъв посредник /например ДСК/ се обявява предложението - продават се определен брой и определен вид акции от едно конкретно предприятие. Желасите чрез клоновете на посредника и по предварително обявения ред купуват или заявяват желанието си да купят определен брой акции от даденото предприятие. Колкото акции са обявени за продажба, теоретично толкова ще бъдат и бъдещите собственици на предприятието. Точно в това се състоят и предимствата и недостатъците на прилагането на тази техника.

Предимство е, че колкото повече са акционерите на едно предприятие, толкова по-самостоятелно е то в крайна сметка при оперативното си управление. Не е възможно, а и не е редно, всеки от акционерите да е в течение на въпросите от оперативното, ежедневие управление на предприятието. Следователно многото собственици всъщност правят предприятието по-независимо в обичайната му работа.

Не е така обаче при определяне на стратегията в развитието на продаденото чрез публична продажба на акции предприятие. Интересът на акционерите в едно предприятие се свежда най-често и преди всичко до дивидентите, които то би могло да осигури за продадените акции. Това обуславя и различие в мотивацията на собствениците, работещи в предприятието и собствениците, които нямат трудово-правни отношения с него.

Публичната продажба на акции може да се използва в

комбинация с други техники за продажба. Например под 50 % от предприятието могат да бъдат купени от работещите в него, а останалата част да се продаде чрез публична продажба. Предимствата, които могат да се очакват в този случай ще бъдат свързани с това, че със сравнително по-малко пари могат да бъдат купувани пакети от акции, които позволяват на собствениците, работещи в предприятието да взимат решения, /ще притежават контролен пакет акции/. Недостатъците са свързани с потенциалната възможност купените от неработещите в предприятието акции да бъдат съсредоточени чрез вторичния пазар в ръцете на конкуренти на предприятието, което да затрудни работата му или да представлява реална заплаха за смяна на собственика на контролния пакет акции.

Подобен пример може да се види и в приватизационната практика в България. От предприятие „х“ се продават 49 % на частни лица и 5 % чрез публична продажба на акции. Останалите се запазват за държавата с явното намерение тя, съвместно със собствениците на публично продадените акции да контролира работата на предприятието. При продажбата се използва посредничеството на ДСК. След като приключва покупката на акциите, при регистрацията на новите собственици става ясно, че 2 % от публично продадените акции са съсредоточени в ръцете на притежателите на пакета от 49 %, т.е. те вече притежават контролната квота от акции (51%) и могат да взимат решения, независимо от останалите собственици. Така са се проявили основните недостатъци на публичната продажба на акции.

Публичен търг на пакети от акции.

Тази форма на продажба на акции се прилага самостоятелно - за цели предприятия, когато те не са големи и са от сферата на търговията и услугите. Макар и в практиката да не е използвана е възможна комбинация на тази техника с други, при което публичният търг ще се проведе за част от предприятието /за пакет от акциите/, докато другата част може да се продаде по друг начин.

Предимството от използването на тази техника се свежда до това, че при нея продавачът може да получи относително най-много пари при продажбата на даденото предприятие. Така може да се гарантира, че предприятието попада в ръцете на хора, които имат възможност да го управляват и са

премислили какво искат и как да го постигнат. С други думи съдбата на работещите в тези предприятия няма да се решава от случайни обстоятелства. По принцип търговете са най-бързият и прозрачен начин за приватизация, особено в случаите, в които има обосновани очаквания за възможен инвеститорски интерес. За да се осигури това, обикновено търгът се подготвя внимателно, оповестява се максимално добре, а началната цена се установява не съобразно оценката, а от гледна точка на нивото, което би привлякло най-много участници.

Кои са обаче недостатъците на търга? **На първо място** при него към бъдещите собственици не могат да се предявяват каквито и да са условия за функционирането на продавания обект. Това означава, че ако купувачът реши да съкрати работници или да смени предмета на дейност на даденото предприятие няма да има, каквито и да е законни пречки, да реализира желанието си.

На второ място между недостатъците трябва да се постави фактът, че при търговете не може да бъде определена дори приблизително цената, по която ще бъде продадено даденото предприятие. Това силно затруднява колективите в подготовката му да купува своя преференциален дял.

На трето място техниката търг почти изключва работещите в предприятието от числото на потенциалните купувачи на предприятието, т.е. възможностите работещите в него да станат собственици на цялото предприятие остават само теоретични. Едва ли има колективи, които самостоятелно или дори в съдружие с някого, биха могли да се състезават в наддаване за обект, особено ако той е с добри данни и големи потенциални възможности.

Публично оповестен конкурс.

Продажбата на предприятията с конкурс е подходящ метод за всички предприятия или части от тях, за които продавачът желае да постави определени условия към бъдещото функциониране на предприятието. Обикновено условия при продажби се поставят само в случаите, когато кои предприятия вече е проявен обществен интерес. Например, ако предприятието е известно в общината като единствен източник на работна ръка и предварително се знае, че неговото затваряне, съкращаването на работните места и т.н. ще доведе до остра негативна реакция, е редно преди продажбата му

да се поставят определени условия, които да успокоят общественото мнение. Обратно, да се поставят изкуствено условия за покупката на предприятия, които не са обект на интерес от страна на обществеността, синдикатите и т.н., е излишно и би отблъсвало потенциалните клиенти.

Между примерните условия, които купувачът би трябвало да приеме, за да получи правото да купи предприятието, **на първо място** може да бъде поставено запазването на предназначението на обекта. По този начин се гарантират най-малко две неща: ще продължи експлоатацията на обекта и евентуалното произвеждане на изделия, необходими за общините; ще се гарантират работни места за същите професионални групи работници. В страната могат да се посочат редица примери, при които след продажбата на определени обекти се сменя предметът на дейност и примерно от кинозали или книжарници те се превръщат в кафенета или бинго-зали, работните места се губят, загубва се и дейността, която макар и по-малко печеливши, е социално значима.

На второ място между конкурсните условия може да бъде поставено запазването или дори създаването на работни места. Това условие е много важно особено за общините, при които работещите предприятия са малко и от съдбата на приватизиращото се предприятие до голяма степен се определя възможността местните хора да запазят своя поминък. Трябва веднага да се направи уговорката, че запазването на работните места не означава на всяка цена запазване на същите работници. Не е редно новият собственик да бъде заставен да приеме и да продължи да работи със същата професионална структура, със същата организация на труда в купеното от него предприятие. Нещо повече. Може да се окаже, че от запазването на работните места във вида, в който са били те при покупката на предприятието и от запазването на същите работници губят всички. Едните, защото не могат да проведат необходимите промени, за да направят предприятието достатъчно конкурентноспособно, за да печели то повече. Другите, защото ще загубят увеличенис на заплатите или на цените на акциите, купени в собственото предприятие. Не печелят кой знае колко, дори тези, чиито работни места изкуствено биха били запазени, защото това ще е за сметка на техни колеги, и защото може би губят по-добри предложения за работа или по-трайни от общоприетите решения за компенсация при безработица - нещо, което новите собственици нерадко са готови да предложат.

Очевидно по-добре е да се търси запазване на броя на работните места, независимо от това, че те могат да се променят като професия или дори конкретни работни места, отколкото въобще да не присъства каквато и да е клауза за защитата им.

На трето място в конкурсните условия може да се запише задължението на купувача да извърши определени инвестиции в конкретния обект. Това задължение има двойна стойност за хората, работещи в предприятието.

От една страна се получават гаранции, че новият собственик е сериозен в намеренията си, ще развива предприятието и ще печели от него, а заедно с него и работниците.

От друга страна, когато инвестициите в предприятието не са за сметка на отпечатване на нови акции /смитиране на акции и увеличаване на капитала на търговското дружество/ те автоматично водят до увеличаване на цената на акциите на работниците. Така, след като придобият право да продават своите пакети, работниците биха могли да спечелят допълнително в случаите, когато имат сериозни основания да го сторят.

На четвърто място в конкурсните условия обикновено се поставя и клауза за опазване или /и възстановяване на околната среда. Очевидно тази клауза не би могла да се поставя при всяка продажба на предприятие. За голяма част от българските предприятия това конкурсно условие би довело до редица директни ползи. Така например включването на подобна клауза в договора за приватизация на една държавна фирма би довело до:

а/ влягане на инвестиции, което предполага сериозни намерения на новия собственик;

б/ увеличаване цената на акциите на работниците, тъй като вложенията в защитни съоръжения също влияят върху цената на предприятието и акциите му;

в/ издигане престижа на предприятието, защото едно екологично чисто производство в очите на контрагентите е по-престижно от това, в което не се спазват международните стандарти;

г/ обикновено монтажът и експлоатацията на подобни съоръжения води до създаване на работни места в предприятието, а и в страната като цяло. Дори в развитите страни, производството на такива съоръжения е цяла индустрия, която дава препитание на големи маси хора.

На неето място в условията може да бъде поставена забраната за препродажба на обекта /предприятието/ на трети лица за определен период от време. Тази клауза е застраховка, че в случай на трудност при спазване на конкурсните условия няма да се получи така, че продавайки предприятието на трето лице, собственикът, който го е купил от държавата, да се освободи от задължителното спазване на приетите клаузи.

Към тези няколко условия продавачът е в правото си да постави и редица други, които във всеки конкретен случай той е преценил, че трябва да постави. С други думи, няма никакви ограничения за поставянето на каквито и да са условия при продажбата на едно предприятие. Разбира се трябва да се има предвид, че всяко допълнително условие при продажбата на предприятията води до намаляване на инвеститорския интерес, което вреди и на държавата, и на конкретното предприятие.

Преговори с потенциален купувач.

Тази техника е между най-често използваните до момента в България. Както и за останалите случаи, и при нея може да се реализира прилагането и в чист вид или в комбинация с друга техника /техники/. Трябва да се знае, че преговорите с потенциални купувачи не се водят с всеки заявляващ желание за приватизация. Обикновено предварително се набират оферти, от които да са видни както предлаганата цена, така и бизнес-програмата и графикът за изпълнението на съответните условия. На тази база от офертите могат да се отсеят само предложенията, които представляват интерес и реалните преговори да започнат с техните вносителите.

За колективите „преговорите с потенциалните купувачи“ е техника, която може да донесе определени ползи. В най-общ план те са:

а/ при преговорите обикновено се избира най-надеждната оферта, т.е. съществуват гаранции, че предприятието се купува от сериозен човек /група/, който /която/ има намерение да развива предприятието, а не да го препродава или използва за бързи и лесни печалби, без да се интересува от перспективите пред него;

б/ преговорите могат да се водят с участието на колектива. В случаите, при които колективът си е избрал свой

представител, който да защитава интересите му в процеса на приватизация и е пряк участник като купувач /на цялото или част/ на предприятието, той добива право да участва в преговорите и да отстоява гледната си точка. Разбира се в случаите, в които колективът не се е решил да се прояви като пряк участник в процеса на покупката на предприятието, не би трябвало да разчита и на участие в процеса на преговорите;

в/ преговорите не са ограничени в своя предмет и участниците в тях могат да се договарят свободно, да включват всички възможни клаузи, от които са заинтересовани. Така преговорите с есентуален купувач могат да възпроизведат предимствата на другите техники, като например конкурса.

Цялостно изкупуване на дружеството или част от него от работещите.

Тази техника беше включена като възможност след промените в закона за приватизация от 1994 г. Смисълът на промяната е да позволи по-широко участие на работниците и служителите в процеса на приватизация на собствените им предприятия. Съгласно текста работещите в предприятието, вкл. лицата по чл. 5, ал. 2, могат да изкупят дружеството или част от него на етапи, чрез продажба на пакети от акции или дялове по договорно установен график за срок до 10 години.

За определена група предприятия тази техника е безспорно най-пригодна. Така например, ако предприятието няма дългове, може чрез печалбата си да осигурява годишните вноски, които работниците трябва да плащат, съгласно договора и е перспективно, т.е. печалбата не зависи от моментно състояние на пазара, то е точно предприятието, което най-добре може да се купи чрез тази техника.

За съжаление обаче, законът не дава пълна яснота по няколко въпроса, поради което те остават за уреждане в процеса на преговорите с продавача /органите по чл. 3 от Закона/:

1. Има ли и ако има, каква е началната вноска, която работещите в предприятието трябва да внесат, за да купят своето предприятие?

2. Начислява ли се лихва и ако се начислява, каква е тя върху невнесената сума, дължима за изплащането на предприятието?

3. Ако се начислява лихва, то върху коя сума се начислява

ва тя - само върху дължимата през текущата година или върху цялата сума? Кога се начислява лихвата - преди да се внесе текущата вноска или след това?

4. В какво съотношение се разпределя собствеността на предприятието? Дали то става изцяло собственост на работниците, а дължимите средства се оформят като кредит, или те са съсобственици с някой друг /държава или община/ в съотношението, в което обектът е изплатен? А ако това е така, то и печалбата на предприятието и ли ще се разпределя в същото съотношение?

5. Какво може да се прави с полученото, но все още неплатено изцяло имущество? Може ли то да се залага или продава? Ако да, изцяло или само за част? Ако е част - каква?

Така че за сега, прилагането на техниката за цялостно или частично изкупуване на предприятието от работниците и служителите, вкл. лицата по т. 5 е неясно, поради което е трудно оценимо. Независимо от това обаче, тази техника си остава много интересна за хората на наемния труд и следва да се използва приоритетно.

Б. Продажба на държавни и общински предприятия без предварителното им преобразуване.

Всички предприятия, които все още не са регистрирани по реда на търговския закон, имат право да изберат между две възможности: или да се преобразуват и едва след това да поискат приватизацията си, или да се приватизират без предварително преобразуване. И двете възможности са уредени в Закона за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия.

Преобразуването на предприятието е уредено в гл. IV на Закона и вече е извършено за преобладаващата част от българските предприятия. То се извършва от Министерския съвет за предприятията, чиято балансова стойност е над 70 млн. лв. или от определен негов орган, ако стойността е под тази граница. И в двата случая решението се взема след като се проучи становището на Агенцията за приватизация. Смишълът на преобразуването се състои в това, че на преобразуваните предприятия със самия акт на преобразуването им се предоставя стопанисването или управлявано до момента имущество в собственост.

От гледна точка на приватизацията предварителното

преобразуване представлява интерес доколко, доколкото чрез него могат да се определят техниките, от които може да се подбере най-сполучливата за продажба на предприятието. Ако то е преобразувано предварително, за него са приложими техниките, предмет на анализ в предидущите страници. Ако обаче предприятието ще се преобразува в търговско дружество паралелно с неговата приватизация, тогава техниките, които са приложими, са преговори с потенциален купувач, търг и конкурс. Или за непреобразуваните предприятия са неприложими техниките открити продажба и цялостно или частично изкупуване на предприятието от работниците и служителите, вкл. лицата по чл. 5. В случай, че колективът на непреобразуваното предприятие желае да участва в покупката му чрез търг или конкурс той има право да упълномощи дадено лице, което да го представлява при продажбата. За да се счита, че колективът желае да участва в приватизацията, в случаите когато става дума за непреобразувано предприятие, е достатъчно да има съгласието на 30 % от работещите в него. Ако представителът на колектива спечели търга и работещите в него получат право да си го купят, то цената, до която се е стигнало при търга или конкурса /продажната цена на предприятието/ може да бъде намалена до 30 %.

Характерно за продажбите на непреобразувани предприятия е, че единствено при регламентацията на тяхната продажба законодателят е предвидил изрично възможността работниците и служителите да учредят собствено юридическо лице, което да участва в изкупуването на предприятието. И в този случай не по-малко от 30 % от работещите в предприятието трябва да пожелаят това и да участват в учредяването на собственото си юридическо лице.

В. След промените, направени в Закона през 1994 г., се обособи специална глава, която е наречена **Особени начини за приватизиране на държавни и общински предприятия и обособени техни части.**

Особените начини могат да се прилагат в два режима: за предприятията, чиято балансова стойност е над 10 млн. лв. се прилага двустепенно определяне на техниката, а за предприятията под 10 млн.лв. се прилага директна продажба.

В случаите на по-големи предприятия, за да се добие правото да се ползва някой от особените начини на продажба на предприятията, е задължително преди това кандидат-

купувачите да се явят на конкурс или преговори и едва след това /второ ниво/ се определя особеният начин. В този случай възможностите са 4:

Отдаване под наем за срок до 25 години с клауза за изкупуване.

Този начин е подходящ за предприятия, които нямат много дълготрайни материални активи, не са разположени на големи площи, т.е. предприятия, чийто наем не би бил много висок. В същото време печалбата, която би могла да се постигне от таква предприятие, трябва да е достатъчна, за да може да позволи към края на договорения с продавача срок /но не по-дълъг от 25 г./ да са натрупани толкова средства, че те да позволят изплащането на предприятието, заедно с полагащите се за този период лихви /ако не е договорено друго/.

За целия период предприятието продължава да бъде собственост на държавата, което има също определени предимства и недостатъци и те следва да се отчитат във всеки конкретен случай.

Отдаване за управление с клауза за изкупуване или продажба на трети лица.

Тази техника се прилага за предприятия, които преди това са обявени за продажба, чрез преговори или конкурс. Нейното използване се налага, защото голяма част от предприятията в страната са изключително сложни за управление, а за някои от тях, например в областта на туризма, са необходими и предварителни предпоставки, за да могат да се преустроят и да заработят като частни. В този случай от опита, уменията и контактите на този, който се реши да управлява такъв сложен обект до голяма степен зависи бъдещето му. За такива именно професионални управленци е предназначена тази техника.

След като предприятието бъде „изправено на крака“, т.е. след като преустройството му приключи, мениджърът, поел риска да го преустрои може да избере /или предварително вече го е направил/ дали иска да остане собственик на предприятието, като го изплати на държавата или ще си остане управител - на това или някое друго предприятие, което се нуждае от неговия опит и умения.

Възможно е предварително в договора за възлагане на

управлението на предприятията да има клауза, според която предприятието следва да се продаде при изтичането на определен период от време на трето лице - например туристическа верига или /защо не?!/ трудовия колектив. Колко години ще са необходими на управителя да възстанови предприятието, дали ще го купи той или то ще бъде предложено на трети лица - всичко това може и следва да бъде договорено с управителя преди взимането на предприятието.

Продажба на изплащане със запазване на собствеността /лизинг/.

Тази форма за продажба на предприятията наподобява първата /взимането под наем/, но в случая всяка от месечните или годишни вноски, които хората, взели предприятието, ще правят е част от цялостната му стойност. Предимството на тази техника в сравнение с останалите е, че пропорционално с изплатената част ще намалява ежесгодно /ежемесечно/ сумата, която ще се олихвява. Колко ще се плаща, с каква последователност, при какъв лихвен процент - всичко това следва да бъде договорено с кандидат-купувачите.

Продажба при отлагателни или прекратителни условия.

Условията могат да бъдат запазване предназначение то на обекта, на работните места, извършване на инвестиции, постигане на определени резултати и др. подобни.

По същество този начин за продажба на предприятия представлява усъвършенствана, освободена и конкретизирана форма за конкурс при продажба на предприятия. След като се обяви и спечели конкурсът или преговорите, реалната продажба може да се направи посредством договор, чрез който поетите условия стават такива, без които не можеш да си собственик. Така например, може да бъде сключен договор, при който запазването на предмета на дейност на предприятието става условие, за да реализира новият собственик своите права. Ако в процеса на управление на предприятието на него му се наложи да промени предмета на дейност, той автоматично престава да бъде собственик на предприятието /прекратително условие/. Възможно е договорът за продажба да бъде сключен така, че платеният предприятието влиза в реални владения, едва след като и последното от приетите в договора условия бъде изпълнено. Например, в случай като този на продажбата на шоколадена фабрика в Своге, при ко-

ято новите собственици са приели за определен период от време да инвестират в него 10 млн. долара, би било редно договорът да стане валиден едва тогава, когато и последните средства бъдат внесени в предприятието /отлагателни условия/.

Вторият режим, който може да се ползва при особени начини на гл. VII е за предприятия, чиято балансова стойност не надхвърля 10 млн.лв. за производство /resp. 5 млн.лв. за търговия и услуги/. Те се продават според оценката им без търг или конкурс на работещите в тях или наемателите или арендаторите. Законодателят е въвел два режима на продажба на такива предприятия: един за производствените предприятия и друг за търговските обекти.

При първия право на първи купувач имат работещите в предприятията, чиято балансова стойност не надхвърля 10 млн.лв. За да започне приватизацията на такъв обект, е необходимо да се подаде заявление по съответния ред. Счита се, че работещите в предприятието желаят да го закупят и могат да упражнят правото си по този член, ако не по-малко от 20 % от тях желаят да участват в приватизацията.

Ако те откажат, тогава обектът би могъл да бъде купен от наематели или арендатори, ако има такива, чийто договори за наем или аренда са сключени до 15 октомври 1993 г. и чийто срок не е изтекъл към датата на подаване на предложение за приватизация.

Едва в случаите, в които от подобно предложение са се отказали и работещите, и есентуалните наематели и арендатори, може да бъде разгледано и предложение от външни участници, но вече без предимствата, които биха ползвали хората, работещи в предприятията.

Технологията на продажбата на тези предприятия /обекти/ се различава значително от продажбата на обекти при другите режими.

Така при кандидатстването за покупка на предприятия то, както вече стана ясно, се поставя ограничение за размера на балансовата му стойност.

Втората разлика е, че броят на желаещите да участват в покупката, за да се захте участието на колектива, е намаляен. Ако за преобразуваните предприятия е необходимо да се докаже желанието на 51% от работещите, ако при непреообразуваните вече са достатъчни 30%, то тук са достатъчни 20%

от работещите, за да се приеме, че колективът желае да се възползва от преференциите си.

Третата разлика е, че за предприятието не се обявява каквато и да е друга техника на продажба, т.е. за него не се преговаря, не се обявява конкурс и т.н. докато не се потвърди, че няма желаещи от работещите или арендаторите. Едва след това обектите могат да се продават на общо основание.

Четвъртата разлика е, че предприятието се продава по оценка, без да се водят преговори за доуточняването ѝ. След като се направи оценката /по общия ред/, кандидатите за покупка на предприятието се уведомяват и им се дава едноседмичен срок, за да се произнесат по нея. Ако те не отговорят писмено, че приемат оценката и са готови да платят сумата, се счита, че те са се отказали от сделката и предприятието може да се предложи на следващите по право купувачи или на общо основание.

Петата разлика е, че използването на тази техника е съпроводено с редица забрани, нещо което не е предвидено в другите части на Закона. Органът по чл. 3 може да откаже приватизацията на даден обект по чл. 35 /с право на първи купувач за работещите в него/, когато се нарушават изискванията по Закона за приватизацията, годишната програма за приватизация, както и в случаите, при които предприятията, за които са подадени документи за приватизация предварително са били включени в списък на Министерски съвет със забрани за продажба по този член предприятия /чл. 38 от ЗПДОП/.

Шестата разлика е, че сроковете, в които органите по чл. 3 се произнасят по заявеното желание на колективите в този случай са удължени и до март 1995 г. са тримесечни, а ако е необходимо - дори повече.

Какви други предимства дава чл. 35, освен споменатото вече право на първи купувач?

Когато предприятието е производствено и е на стойност до 10 млн. лв. по баланс, то може да бъде купено от работещите в него, а ако те не желаят - от наематели или арендатори, в случай, че има такива като:

- *вносят първоначално само 10% от стойността на обекта;*

- *получават gratuitен период от 1 година, през който не плащат вноски за предприятието си, нито пък им се начис-*

ляват лихви върху неизплатената част;

- *изплащат цялата останала част от предприятието си за срок от 6 години;*

- *за всяка следваща година неизплатената част се олихвява с 50% от основния лихвен процент, обявен за предходната година;*

- *в случаите, при които купувачът успее да купи предприятието си за срок от 24 месеца, стойността му не се променя, т.е. върху неизплатената част не се начисляват лихви.*

По-различна е технологията, по която се прилага чл. 35 за търговските обекти и предприятията от сферата на услугите. При тях прилагането на чл. 35 е възможно само за предприятия, чиято балансова стойност е до 5 млн.лв. Освен това правото на първи купувач е разменено. Тук то се полага на наемателите и арендаторите на обекта /отново в случаите, при които техните трудови договори са сключени до 15 октомври 1993 г. и срокът им не е изтекъл към датата на подаване на предложение за приватизация/. Ако те откажат това право, то може да се предложи на работещите в обекта.

Различни са и отстъпките, които прави държавата, в случай че наемателите и арендаторите желаят да изкупят наетите от тях обекти по чл. 35. За търговските предприятия или обособени части началната вноска, която всеки трябва да внесе, за да получи обекта е в размер на 30% от стойността му. За разлика от производствените предприятия в търговските не се предвижда gratuitен период, а цената на обекта трябва окончателно да се изплати за не повече от 5 години от началната вноска. Начинът на олихвяването и в двата случая се запазва един и същ.

Важно е да се знае, че освен изброените по-горе ограничения при ползването на чл. 35 законодателят е предвидил и още:

- **право да купуват предприятия и обекти по този член имат само български граждани.** Независимо от това, че могат да отговарят на всички други условия, чуждите граждани не могат да ползват преференциите, полагащи се на гражданите на Република България при покупката на малките обекти и предприятия;

- **купените обекти, производствени предприятия и обособени части не могат да се залагат и ипотекират, за да се получи заем срещу тях;**

- и накрая, тези обекти не могат да се продават в продължение на 5 години след окончателното им изплащане.

4. МАСОВАТА ПРИВАТИЗАЦИЯ - СПЕЦИФИЧЕН ИНСТРУМЕНТ ЗА РАЗДЪРЖАВЯВАНЕ

Макар че също е техника за приватизация, продажбата чрез инвестиционни бонове е специфичен и много сполен начин държавата да прехвърли собствеността върху предприятията на частни лица.

Идеята за масова приватизация /приватизация чрез бонове, ваучерна приватизация/ не е нова. Тя е възникнала преди години и нейн автор е Фридман - известен икономист. Интересното е, че тази идея почти автоматично се възприема и от привържениците на социал-демокрацията, и от тези с консервативни десни възгледи. Някакви разновидности на масова приватизация са провеждани в различни страни - Полша, Русия, Чехия. Други се подготвят в момента - България, Казахстан. Практически във всички страни от Източна Европа или се подготвят документи, или се създава организация за провеждане на масовата приватизация.

Каква форма на масова приватизация се предвижда в България и на какво равнище на подготовка е тя?

Най-общо масовата приватизация в България се замисля по подобие на тази, която успешно е проведена в Чехия, при това като първи етап. Организацията предвижда следното:

- Министерският съвет разработва и внася в Народно събрание програма за масова приватизация, която съдържа списък с общата характеристика на държавните предприятия, които ще се приватизират чрез инвестиционни бонове, както и етапите и сроковете за осъществяване на програмата;

- Издават се инвестиционни бонове в пакети с равностойност на 25 хил. лева, чрез които ще се закупуват акции и дялове от предприятията, включени в програмата за масова приватизация. Инвестиционните бонове са поименна ценна книга, която може да се наследява или да се прехвърля, но на роднини по права линия или по сребрена линия до втора степен. Тези бонове не могат да служат като обезпечение

срещу евентуални кредити;

- Всеки пълнолетен гражданин на страната има право да получи инвестиционен бон, стига в срока за регистрация на боновете да има постоянно местожителство в страната;

- Предвидено е участието в покупката на акции и дялове от програмата за масова приватизация да става пряко или чрез инвестиционни фондове. Какви ще бъдат тези инвестиционни фондове, какви права ще имат следва да бъде определено чрез закон, а до приемането му би трябвало да функционира наредба;

- Придобиването на акции и дялове от предприятията ще става посредством серия от електронни търгове, които ще определят колко и кои от предварителните заявки, подадени от притежателите на бонове или от инвестиционните фондове могат да се удовлетворят. В случай на изравнено търсене и предлагане - заявките ще се удовлетворяват. В случай, че търсенето или предлагането надвишават - се прави втори електронен търс с коригирана цена, за да се стигне до изравняване на търсенето и предлагането. Такива търгове ще се правят няколко пъти по определена наредба, която все още не е окончателно приета от Министерски съвет;

- На всеки български гражданин, освен безвъзмездно представените инвестиционни бонове, ще се дава възможност да получава и по 5 000 инвестиционни бона допълнително, но за разлика от основните 25 хил. тези ще трябва да се заплащат по номиналната им стойност.

До момента няма готовност да бъде даден реален старт на масовата приватизация. За сега липсват част от подзаконовите нормативни актове /наредби/, чрез които ще се регулира процесът. Липсва и списък, утвърден от Парламента, на предприятия, които ще бъдат включени в програмата и ще бъдат продавани на притежателите на инвестиционни бонове.

5. СПЕЦИАЛНИТЕ ПРАВА НА РАБОТЕЩИТЕ - УЧАСТНИЦИ В ПРОЦЕСА НА ПРИВАТИЗАЦИЯ

В Закона са предвидени редица предимства и облекчения за работещите в конкретните предприятия, обект на приватизация - независимо от избраната техника. В Закона и в публикациите, посветени на приватизацията, всички тези хо-

ра, притежаващи права различни от тези на останали. е участници в процеса на приватизация, са добили гражданственост с изрза „лица по чл. 5“. Кои са тези лица?

Най-общо четири групи хора са получили статут на лица с предпочитания в приватизацията:

В първата са всички работещи в момента на приватизацията, но с трудов договор с предприятието и при условие, че са направили 2 год. трудов стаж в него. Дали трудовият договор е със срок, дали е за изпълнение на определена задача или е с ограничено работно време, това не се отразява на правото на хората да участват с определени предпочитания в процеса на приватизацията.

Във втората са работилите в предприятието и натрупали 2 год. трудов стаж в него. Те запазват правото си на предпочитанно участие в покупката му, дори когато са напуснали предприятието. В този случай обаче, има две ограничения: едното е свързано със срока, в който е напуснато предприятието. Ако това е станало повече от 8 години преди датата на обявяване на началото на продажбата на акциите, правото на предпочитанно участие се загубва; второто е свързано с изискването участниците в предпочитанното изкупуване на предприятието да не са били уволнявани от него, поради престъпления срещу собствеността, освен ако не са реабилитирани;

В третата са работилите в предприятието, но вече пенсионирали се те също имат право да участват в процеса на приватизация на предприятието, в което са се пенсионирали, ако преди пенсионирането си желасите да участват в приватизацията са имали поне 3 години работа в него по трудов договор и са се пенсионирали не повече от 10 години преди датата на обявата за началото на продажбата на предприятията;

В четвъртата са членовете на управителните органи на приватизиращото се предприятие те също имат право да участват в предпочитанното му изкупуване, независимо от това, дали имат или нямат трудов договор с него, ако са били членове на съответното управление, поне една година преди датата на обявяване на началото на продажбата.

Всички тези лица имат право да се включат в покупката на определено количество акции при цена по-ниска от обичайното. Конкретният размер на отстъпката, начините за участие в предпочитанното изкупуване на акциите е уред-

но в чл. 22 и 23 от Закона. В тези членове е предвидено, че всички, които попадат в някоя от посочените по-горе категории /лица по чл. 5/ могат да участват в покупката на 20 % от предприятието, в което работят или са придобили предпочитанните права, като заплащането им става на половината от определената след търг, преговори или конкурс цена.

Това преимущество е обвързано с определени ограничения:

- **размерът на отстъпката**, която всеки има право да получи, когато се приватизира предприятието, в което той иска да ползва правата си, не може да е по-голям от 24 негови работни заплати. Така всеки има право да купи акции на стойност 48 работни заплати на половин цена. Ако работните заплати, по които се изчислява предпочитанният дял на всеки отделно взет работник са под средната за страната /например под 5 000 лв./, те се привиряват към средната. Например за предприятие, в което даден работник получава 3 000 лв. заплата, неговият предпочитанен дял няма да бъде $3000 \times 24 =$ отстъпката, която ще получи от държавата ако поиска да купува акции, а 5000×24 . Ако пък заплата му е по-голяма от средната за страната - тогава в изчисленията ще участва не средната, а действителната му заплата - например $8000 \times 24 =$ отстъпката на държавата;

- **ако заплатите на работещите** са големи при относително ниска балансова стойност на предприятието, може да се окаже, че общата сума на акциите, които лицата по чл. 5 могат да закупят, са повече от 20%. Например, ако там работят 1000 души, които имат работни заплати по 10 000 лв. общият размер на акциите, които ще имат право да купят би бил $48 \times 10\,000 = 480\,000$, а общият размер на акциите - $480\,000\,000 / 480$ хил.лв $\times 1\,000$ души/. Това би означавало, че цената на предприятието следва да бъде не по-малко от 2 400 000 000, т.е. над 2 млрд.лв. Ако това не е така, т.е. ако цената е по-ниска от получената, размерът на индивидуалното участие на всеки се намалява пропорционално, докато общата стойност се вмести в размера на 20-те % от цената на предприятието;

- **всеки от ползващите право да купи акции при облекчени условия има право да направи това само веднъж през живота си.**

Този тип предпочитания се полагат на всички лица по

чл. 5 в случаите, когато техните предприятия се приватизират. Възможно е обаче дадено предприятие да бъде включено в програмата за масовата приватизация. В този случай на работещите там също се полагат определени преференции - 10% от акциите или дяловете ще бъдат предоставени безвъзмездно на работещите в тях. Общата стойност на акциите или дяловете също не може да надвиши ограниченията, за които стана дума по-горе.

И последната преференция, която могат да получат работещите в приватизиращите се предприятия, е свързана с едновременно провеждане на програмата за масова приватизация и пазарната приватизация на отделна група предприятия. В този случай боновете, които ще получат работещите в приватизиращите се предприятия, могат да се използват като платежно средство от всички, макар и при спазването на някои ограничителни условия.

6. ИЗКУПУВАНЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ РАБОТЕЩИТЕ В ТЯХ

Последните двадесет години са важен период за реализирането на идеята за участие на работниците в собствеността на компаниите, в които работят. Това е времето на налагането и бурното разпространение на т.нар. „Планове за участие на наестите в собствеността“ (ПУНС)* най - напред в САЩ, а след това в Европа и останалия свят. В САЩ явлението достига до специфичен „бум“ и придобива чертите на национално движение.

Идеята за участие в собствеността не е нито нова, нито се изпробва за пръв път. В САЩ тя се появява почти едновременно със самата държава. Алберт Галатин, един от бащите - основатели и един от първите финансови секретари, още тогава заявява, че демокрацията не бива да се ограничава в рамките на политическата сфера, а трябва да навлезе и в икономическата. През XIX век вече редица фабрики започват да предлагат на работниците си акции на самата компания. Тези действия се одобряват и поощряват от правителството в

* В западната литература по въпросите за участието на работниците в собствеността е известен като ESOP - Employee Stock Ownership Plan. Тук ще се използва преводното наименование ПУНС, въпреки че съкращението ESOP е дублирано гражданственост у нас.

името на постигането на хармония между капитала и труда.

През 20-те години на XX век работничкото участие се оформя като движение, известно като „Нов капитализъм“. Робърт Брукингс, основателят на Брукингс Инститюшън пише в своята книга „Икономическата демокрация: американският отговор на социализма и комунизма“: „Много от големите корпорации насърчават мъдростта на работниците си, като им помагат да инвестират спестяванията си в акции на корпорацията ... и така изграждат „икономическа демокрация“, която е американският отговор на социализма и комунизма с присъщите им слабости.“. Към 1930 г. броят на участниците и количеството вложени финансови средства са почти равни на тези от началото на 80-те години.

Ключова роля за възхода на плановете за участие в собствеността (ПУНС) през последните десетилетия играе Луис Келсо, адвокат и banker от Сан Франциско.

Келсо използва проста формула, която включва два фактора на производството: капитал и труд. Проблемът е в това, че работниците владееят своя труд, но много малко от тях имат капитал, а още по - малко могат да го придобият. С други думи капитализмът е чудесен начин за икономически растеж, но слаб в осигуряването на икономическа справедливост. Комунизмът също се отхвърля като реална алтернатива, доколкото води до една безжизнена икономика, която задушава инициативата, въпреки привидната справедливост.

Келсо вижда в плановете за участие на работниците в собствеността, финансирани от компанията, най - прекъснат път за решаване на проблема. Той започва през 50-те години и в резултат на упорита работа през 1974 г. Американският Конгрес приема закон, който осигурява юридическата основа и структурата на ПУНС. От тогава до средата на 80-те почти всяка година се внасят подобрения в Закона и с този процес се ангажират видни политици като Джеси Хелмс, Джеси Джексън, Едуард Кенеди и Роналд Рейгън.**

Както се вижда от развитието на идеята за плана за

** През 1992 г. КНСБ е разработила вариант на специализирано законодателство, позволяващо прилагането в разгърнат вид на плановете за участие в собствеността. До момента няма отговор или друга реакция на направеното предложение. Равно или късно обаче по подобие на други източноевропейски страни в България ще има специализирано законодателство, чийто принципи излагаме тук, ползвайки за пример американското законодателство.

участие в собствеността (ПУНС), той не е предназначен да превърне всеки работник в крупен капиталист, но и не изключва значителни финансови натрупвания, каквито случан вече има. ПУНС е предназначен да коригира недостатъците на капиталистическата система за разпределение на богатата и да осигури на работниците възможност за реално участие в процеса на управление на фирмата, особено на нивото на конкретното работно място.

Как работи ПУНС ?

На теория идеята е твърде проста. Работниците обикновено нямат финансова възможност или не проявяват интерес към купуването на акции със свои собствени пари от компанията, в която работят. При това положение, компанията купува акции за тях с налични средства или чрез заем за ПУНС, който тя изплаща след това. За тези действия тя получава чувствителни данъчни облекчения за една част от разходите и се предполага, че работниците ще се справят добре като собственици, за да покрият останалата част. След това акциите се разпределят между работниците, но остават в ПУНС до момента на пенсиониране. При пенсионирането си работникът получава и реалните акции, които може да продаде на борсата, ако компанията е публична, а ако не е тогава компанията е задължена да изкупи обратно акциите по цена, определена от независим оценител.

Практиката е естествено е по - сложна. Възможностите за приложение на идеята се оказват по - широки и в зависимост от конкретната ситуация за различни цели.

Има два вида ПУНС. Основната разлика между тях е дали са използвани собствени средства или заем. Тук е главното предимство на ПУНС пред другите фондове (напр. пенсионни или застрахователни), защото федералното законодателство в САЩ разрешава единствено на тях да правят заем за да изкупуват акции от съответните компании.

Как изглежда подобен план от гледна точка на работника?

Планът за участие преди всичко създава структура, която управлява собствеността на работниците и играе главна роля в цялата операция. В САЩ тази структура се нарича тръст. Тръстът взема заем от банката и купува част или цялата компания, т.е. част или всички акции на компанията. Когато дойде време да се връща заемът, компанията прех-

върля сума, равна на поредната вносна на тръста, който ги изплаща на банката за погасяване на заема. Срещу частта от заема, която вече е изплатена, се прехвърля съответното количество акции по личните сметки на работниците, участващи в плана. Те стават собственици на всеки член и с времето постоянно нарастват както от натрупването на броя акции, така и от повишаването на тяхната цена (второто обаче не е гарантирано).

Парите, с които се правят вноските не са от фонда за заплати, а се вземат от печалбата на фирмата, но пропорционално на размера на заплатата на всеки отделен работник (за това компанията трябва да поддържа добро ниво на печалба). Една типична фирма отделя равностойността на 5% до 15% от заплатата на работника годишно за вноски в плана.

Кой има право да участва в ПУНС ?

Според закона в САЩ до участие в ПУНС може да бъде допуснат всеки, навършил 21 години, който работи на пълно работно време поне от една година и е заработил поне 1000 часа годишно.

С въвеждането на ПУНС, който често замества другите програми за социални осигуровки (напр. пенсионни) се появява противоречие между ПУНС и колективните договаряне. В много случаи Планът изразва именно от вече договорена и действаща схема за пенсионно осигуряване във фирмата. Натрупаните средства в пенсионния фонд се използват за изкупуване на собствеността (за сравнение, в средата на 80-те години цената на компанията Дженеръл моторс е около 28 милиарда долара, а пенсионният фонд - над 30 милиарда долара), като се предполага, че чрез ПУНС крайните резултати в момента на пенсионирането ще са по-благоприятни за работника.

Доколкото в колективните договори има предварително заложен клаузи за социални придобивки и осигуровки, законът позволява работниците, влизащи в периметъра на колективния договор, да не бъдат включвани като участници в ПУНС. Тази възможност обаче не бива да се третира като безусловно задължение, тъй като става дума за избор на процедура - самото участие в ПУНС да бъде част от колективния договор. С други думи, включването може да стане със следващия кръг на договаряне или с промени в текущия колективен договор.



Друга специфична ситуация се оформя около мениджърите. В ПУНС се въвеждат две ограничителни условия за участието на мениджърите. Първото е горна граница за годишната сума, която може да бъде вложена в ПУНС за един участник. Второто е, че всички годишни заплати от 200 000 долара и повече не могат да се включват изцяло в план за участие. Ако някой мениджър има заплатата от 250 000 долара и компанията влага 10% в ПУНС, то неговата вноска ще бъде ограничена до 20 000 долара, а не 25 000 долара. Тези ограничения са свързани с основната идея на ПУНС - по-справедливото разпределение на богатството в обществото и тяхната цел е да не допуснат злоупотреба с предимствата на ПУНС и съсредоточаването на твърде голяма собственост на едно място. Все пак ПУНС е насочен към работниците, които имат ограничени възможности или изобщо нямат възможност да притежават акции.

Следващата специфична категория са работещите на непълнен работен ден /под 1 000 часа годишно/. Законът позволява те да бъдат изключени от участие. Това също не е задължително и въпросът е оставен за решение на място.

Прехвърлянето на собствеността

Какъв да бъде графикът за пълното прехвърляне на собствеността ?

Законът поставя някои ограничителни: всички работници на пълно работно време и над 21 години трябва да започнат изкупуването /прехвърлянето/ на акциите най-малко след третата година стаж в компанията и то да завърши най-късно до края на седмата година. Много често се използва схемата: 20% от собствеността след третата година, 40% след четвъртата и останалите се разпределят до седмата, когато стават 100%. Компании, които не предпочитат постепенната схема, внасят 100% наведнъж през петата година, а други използват по-ускорена схема, която започва плащанията още през първата година с 20% и процесът на прехвърляне приключва на петата година.

Въпросът с графика за прехвърлянето на собствеността на пръв поглед има само техническо значение, но там се откриват и скрити опасности. Бързото прехвърляне изглежда най-изгодно, но в същото време колкото по-успешно се развива планът /колкото по-бързо нараства и цената на акциите/, толкова по-реална става опасността от напускане на най-опитните работници. Това са хората с висока квалифи-

кация или по-редки професии, които лесно могат да си намерят друга работа или да започнат частен бизнес. В случая те получават една значителна сума, която им дава такива възможности за промяна. При по-бавно темпо при прехвърлянето на акциите те биха останали по-дълго време в предприятието, а това би улеснило реализацията на плана за участие в собствеността. Втората опасност е свързана с въвеждането на схема за различните категории работници. Така може да се получи напрежение по въпроса дали хората с дълъг стаж ще получат 100% прехвърляне още от самото начало или ще чакат, както новопостъпилите работници. При бързо прехвърляне възниква горната ситуация.

Правото на глас

Проблемът с правото на глас идва от особеното състояние на собствеността на участниците в ПУНС в сравнение с останалите акционери. Технически, работниците, до пенсионирането си не притежават акции, въпреки че са разпределени по личните им сметки. Реалният притежател е тръстът. Все пак, федералният закон е постановил минимални права за подобни случаи. Ако акциите на компанията се търгуват на фондовия пазар, то работниците от ПУНС имат същото право на глас като останалите акционери. Те гласуват всички важни решения на фирмата като сливане с друга компания или състава на борда на директорите. В същото положение са и участниците в ПУНС, които са използвали заем за изкупуване на компанията. В частните компании работниците имат право на глас по най-важните въпроси на фирмата - сливания, изкупуване или продажба на части от компанията. ПУНС винаги има възможността да осигури по-широки права от фиксираните в закона и много често именно това е практиката с оглед за по-добра трудова мотивация на персонала.

Дивиденди

Работниците имат право на дивидент като всички останали акционери, но при ПУНС чрез заем, тръстът обикновено използва дивидентите за изплащане на заема. Повечето от частните компании не изплащат дивидент, а предпочитат да го реинвестират в компанията и по този начин да повишат цената на нейните акции.

Защо ПУНС е привлекателен за работниците?

Изгодата за работниците да се ангажират с планове за участие в собствеността идват от две посоки.

Първата е възможността за работниците да придобият акции, в много случаи за впечатляващи суми, за което те не влагат нищо от собствените си средства. Заемът за покупка на акции разбира се, трябва да се плаща, но той във всички случаи не обвързва хората и в същото време осигурява намаление на данъците за компанията. Така компанията може да си позволи да изкупи значително по-големи количества акции за работниците си в сравнение с възможностите, които биха дали индивидуалните заплати и то след данъчно облагане.

Втората изгода идва от възможността в ПУНС да се влагат суми от печалбата, които достигат до 25% от заплатата на работника, докато във всички социални програми допустимият таван е 15%. Това позволява повече средства да се вложат за изкупуването на акции и то бързо. ПУНС дава възможност да се изплащат дивиденди на работниците, които са освободени от данък за социално осигуряване. Натрупаните средства също могат да се използват за по-бързото изплащане на заема и за повече акции от компанията.

Всички тези предимства осигуряват привлекателност на ПУНС, но те не могат да гарантират акциите срещу спадане на тяхната цена, което в най-лошия вариант /когато ПУНС е и единственият план за осигуряване на работниците/, може да има сериозни последици.

Защо собствениците и корпорациите искат ПУНС?

Изброяването на целите и ситуациите, в които се стига до ПУНС от гледна точка на собствениците или на мениджърите очертава богатите възможности и широкия спектър за практическо приложение на идеята на Л. Келсо. Някои от по-важните включват:

1. Ползата от заема за ПУНС.

Когато ПУНС се въвежда чрез заем и крайната цел е в негова собственост да преминат 50% или повече от компанията и работниците да имат право на глас като всички останали акционери, банката, която е отпуснала заема има възможност да отпусне кредит при благоприятни условия. Това означава, че чрез ПУНС компанията би могла да плаща лихви, които са 80%-85% от пазарното ниво на кредитите в дадения момент.

Вторият мотив е може би още по-значим. За разлика от общия случай, при който дадена компания е взела заем и има право да изключи платените лихви от данъчно облагане, но не и главницата, в случая с ПУНС цялата сума се изключва. Така компанията получава заем за развитие или за други цели, от който не се облагат нито лихвата, нито главницата, при условие, че първоначално само една трета от акциите преминават в ръцете на работещите.

2. Изкупуване на дял на напускащ собственик.

Това се случва най-често със средни и малки предприятия, когато наследниците на собственика нямат интерес към бизнеса и не желаят да се занимават с управлението на съответното предприятие. Да се продаде такава компания е доста трудно. Компанията може да бъде продадена на голяма корпорация, но тогава няма гаранции, че бизнесът и интересите на заетите ще се вземат под внимание в бъдещото ѝ развитие. Освен това парите, които собственикът ще получи от продажбата, подлежат на облагане с данък върху доходите. ПУНС предлага взаимно изгодно решение - компанията за пазава предишния си вид и начин на работа, а собственикът си получава парите и то със значителни данъчни облекчения. Такъв е случаят с веригата от заведения WYATT CAFETERIAS, създадена през 1931 г. и купена от 6 500-те работници през 1988 г. за 173 милиона долара.

3. Изкупуване на малки дялове в компанията.

Ситуацията на собственика на малък дял в по-голяма компания в много отношения е сходна с предишната, тъй като подобни дялове са без значимо влияние и не представляват особен интерес за потенциалните инвеститори. Таква дялове обаче имат значение за ПУНС, тъй като по този начин компанията запазва акциите под някакъв контрол и при напускане или пенсиониране на работниците си ги изкупува обратно.

Една от важните възможности, които ПУНС предлага в последните два варианта е защитата на собствеността от навлизане на чуждестранен капитал и запазване на националния характер на компанията.

4. Отделяне от по-голяма корпорация

ПУНС е удобен начин за големи корпорации да се освободят от някои свои поделения. Удобството за корпорации

ята е, че ПУНС може да се окаже единственият купувач, който може да е платежоспособен или, който иска да стане собственик на поделениято. Не е рядък случаят, когато компанията-майка сама предоставя част от необходимите средства срещу правото да купи акции от новото предприятие по определена цена.

Един такъв пример е световно известната фирма за автомобили под наем AVIS. След като за десет години сменя пет собственика на 12 500-те работника им омръзва да бъдат закачени за нещо и използват ПУНС, за да купят цялата компания. Те въвеждат нова програма за участие на работниците в управлението и в рекламите поставят ударението, че това е компания собствено на работещите в нея. Явно се получава търсеният ефект и за две години цената на акциите на AVIS се утроява.

5. Финансиране на растежа на компанията.

Това е основната цел, която Луис Келсо е имал пред вид, когато е разработвал идеята за ПУНС през 70-те години. На практика случаите не са толкова често явление, но тя може да бъде допълнителна причина за започването на ПУНС.

Ако компанията има акции за 100 млн. долара и се нуждае от още толкова за да разшири дейността си, тя може да пусне нови акции, които да бъдат изкупени от работниците чрез ПУНС. Компанията ползва споменатите данъчни облекчения, а персоналът става наполовина собственик на компанията. Ако планът е успешен и печалбата расте, то не след дълго и старите, и новите акционери ще имат компания за над 200 млн. долара.

6. Защита от опит за нежелано изкупуване отвън.

Става дума за една практика, която засега е почти непозната за България, но с развитието на икономическата реформа все по-често ще бъде реалност. Това е опит на една компания да купи друга, специално избрана, като подходи направо към акционерите и им предложи по-висока цена. Така компанията мишена може да се окаже в ръцете на друга, без дори мениджърите на първата да знаят за това.

Според закона в Делауеър, щат известен с това, че е специфичен център за регистрация на компании, група акционери, които държат поне 15% от акциите на компанията могат да блокират продажбата ѝ за три години. Това спасява известната POLAROID от атаката на SHAMROCK HOLD-

ING. SHAMROCK HOLDING обявява намерението си да купи POLAROID, осем дни след като втората обявява увеличаване на дяла на ПУНС в компанията до 14%. Реакцията на персонала е повече от ясна - петиции и демонстрации в полза на управлението на POLAROID. SHAMROCK дава POLAROID на съд, но съдът отхвърля искането и подкрепя POLAROID на основание на мнението на ПУНС за сделката.

Не във всички случаи обаче целите при подобни действия са чисти и безкористни. От тази посока са и някои от най-сериозните критики към ПУНС за възможностите чрез него да се прикрива некедърното управление и по този начин да се провала компанията.

7. Спасяване на губеща компания

Без съмнение най-прочутият случай е със стоманодобивната компания WEIRTON STEEL.

След 1974 г. компанията е постоянно на загуба и края се очертава като трагичен. Тя осигурява работа на над 8 000 души и на район от 26 000 жители, което кара синдиката, управлението и местната власт да се обединят в опит да спасят компанията. Стартира се „План за участие на работниците“ и предприятието е изкупуно от концерна NATIONAL STEEL за 386 млн. долара. Повечето от парите идват чрез заем от NATIONAL STEEL. Заплатите първоначално се намаляват и производителността се увеличава. В края на 80-те години WEIRTON STEEL е единствената стоманодобивна компания в САЩ, която регистрира печалба всяко тримесечие.

Блестящият успех на WEIRTON STEEL не бива да се счита за гарантиран. Обратните примери също не са малко, но тенденцията на успешни ПУНС при спасяване на компании през годините е положителна.

Обикновено се счита, че спасяването на губеща компания е главната цел на ПУНС, вероятно поради вниманието, което пресата обръща на тези, понякога фразиращи случаи. Всъщност делът на ПУНС с подобни цели е около 2-3% от всички действащи планове в САЩ. Това е и една от главните причини, наред с възможностите за ефективно участие при вземането на решения, която провокира преобладаващо неблагоприятно отношение на американските синдикати към ПУНС през 70-те години. По-късно то значително се променя, заедно с промените в законодателството и натрупания опит, които дават възможност за по-реалистични оценки на

потенциала за успех във всеки отделен случай и за по-ефективна защита на интересите на работниците.

Макар и неразвита специално, системата „Планове за участие в собствеността“ /ESOP/ е възможна и при нашето налично законодателство. Главната цел на тези планове е да подпомогнат с организация и средства работещите в предприятията, когато желаят да ги изкупят изцяло. Независимо от формата, технологията на включването на работниците в изкупуването на предприятието би трябвало да следва такава примерна процедура***:

- на събрание на колектива на предприятието трябва да се обсъди възможността и готовността на работещите да участват в приватизацията. Добре би било, ако на събрание-то се обсъждат конкретни варианти на приватизация, подготвени от експерти. Събранието може да се предхожда от обща информация за правата и задълженията на хората, желаещи да се включат в процеса на приватизация.

На събранието, в зависимост от това дали ще се кандидатства за покупка на голямо преобразувано предприятие, за непреобразувано или за малко с до 10 млн. лв. балансова стойност, е необходимо по безспорен начин да се демонстрира, че „за“ приватизация по обсъжданния начин са били съответно 51 %, 30 % или 20 %. На него работещите могат да изберат и своя представител, който да защитава техните интереси. Това може да бъде управителят /изпълнителният директор/, може да бъде само представител на трудовия колектив, а могат да бъдат и повече хора - представители на различни слоеве в предприятието.

В зависимост от решението на събранието за начина, по който ще се извърши приватизацията, би трябвало да се проследява по два различни начина:

а/ или се подават необходимите документи за регистрация на юридическо лице /кооперация, акционерно дружество, дружество с ограничена отговорност/, което да кандидатства да изкупи съществуващото предприятие;

б/ или протоколите от събранията, най-добре подкрепени с личните подписи на изразилите желание да се включат в приватизацията, се предават в Агенцията за приватизация /или друг орган по чл. 3/.

- Паралелно с очакването на отговора от Агенцията за

*** Тези въпроси подробно са разгледани в предходните глави.

приватизация /той трябва да се получи писмено до 1 месец след подаването на документите/ е необходимо да се подготви функционирането на юридическата личност или /ако това не е желано/ подготовката за участие в изкупуването.

Едната част от работата ще е свързана с изкупуването /самостоятелно или в сътрудничество/ на 80-те % от предприятието. За това ще бъдат необходими средства. Те могат да бъдат осигурени при определени условия от редица институции, но за това е необходимо посредничеството на професионални експерти.

Другата част е свързана с подготовката на изкупуването на предпочетен дял на колектива. Неговото реално изкупуване ще започне, след като приключат преговорите /или други техники за продажба/, но подготовката изисква редица познания.

Независимо от възможностите, предоставени от наше-то законодателство най-важната част от приложението на програмите в САЩ - взаимоотношенията с финансовите институции и облекченията за участниците у нас не са уредени. Това създава сериозни затруднения и дори прави невъзможно използването на ПУНС в класическия му вид. Разновидностите, които като схеми са разработени от експерти на КНСБ запълват тази празнина само частично. Трайното решение на въпроса ще се търси отново чрез приемането на специализиран закон.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Без съмнение приватизацията на държавната и общинската собственост в България е най-важният елемент на промените в близкото бъдеще. Начинът, мащабите и скоростта на процеса ще повлияят не само за ускоряване на хода на икономическата реформа, но и до голяма степен ще оформят профила на появяващата се пазарна икономика и на бъдещото гражданско общество в страната. Приватизацията не е само един акт на прехвърляне на собствеността от ръцете на бюрократичното държавно управление в частни ръстивно в ръцете на работещите в предприятието. Последствията от процеса засягат всеки гражданин индивидуално и това налага

га необходимостта от представяне и реално участие на възможно най-широк кръг от интереси в обществото, които да подкрепят демократичния характер на извършващите се промени, както и да гарантират достатъчно пространство за избор на следващото поколение.

Законът за приватизацията и системата от нормативни актове към него със всичките си недостатъци дават реален шанс на хората на труда не само да получат дял от националното богатство, в изработването на което те са дали своя принос, но и да участват в процесите на вземане на решения със съдбоносно значение за собственото им бъдеще. Намирането на най-верния път за включването на собствените интереси в процеса на приватизация има ключова роля за перспективата на предприятието, на работниците, на региона и на обществото.

Заедно с това обаче приватизацията, заради самата приватизация може да се окаже също толкова или дори по-вредна от държавно-бюрократичното управление. Процесът на раздържавяването изисква точна регламентация на целите, които се поставят, на механизмите и начините, чрез които ще се реализират и на определена сигурност, че тези приети от обществото параметри ще са гарантирани и ще важат за всички.

Ускоряването на процеса, повишаването на ефективността на приватизацията и последващите процеси на реформирането на икономиката изисква няколко сериозни промени, които КНСБ би подкрепила с всички възможни средства.

1. Частични корекции в закона, които биха позволили по-машабното включване на работещите в процеса на изкупуването на собствените си предприятия;

2. По-голяма прозрачност, в т.ч. и при етапа подготовка на сделките, което би помогнало на хората да се подготвят адекватно за настъпващите промени. Прозрачността при сделките пречи само там, където има предварителни договорености и се обслужват нечии интереси.

3. Необходимо е в крайна сметка държавата да поеме риска и с машабна кампания да обясни на трудовите хора накъде води реформата и какво мисли да прави със собствените им предприятия. Без яснота за смисъла на предприетите действия не може да се очаква подкрепа, а от тук до тайната или явна съпротива на процесите разстоянието е много малко.