

Глава 3. Мифы и правда о приватизации в России

3.1 Ваучер - символ победы или поражения реформаторов?

Если попытаться очень коротко, всего лишь одним словом определить сущность рыночных реформ, то этим словом будет - приватизация. Оно означает передачу в частные руки государственной собственности. Между прочим, коммунисты, как указывалось, называли ее «общенародной», но сам народ не признавал за собой титула хозяина и называл ее в лучшем случае «ничейной», в худшем – собственностью кучки партийных вождей, которые фактически владели всем и распоряжались всем на этой земле, включая заводы и фабрики, природные ресурсы, дома и санатории, а также лагеря и тюрьмы Гулага и их заключенных-рабов. (Вот это были, по всем статьям, действительно олигархи - поскольку этим словом, как известно, обозначаются люди, обладающие и властью, и собственностью одновременно!).

Рынок - это взаимодействие продавцов, то есть самостоятельных экономических субъектов - собственников всего того, что они продают, и покупателей, то есть самостоятельных экономических субъектов, становящихся собственниками всего того, что они покупают. Без частной собственности рынка попросту нет и не может быть.

Против этого тезиса иногда возражают: а как же «рыночный социализм», о котором в недавнее время столько было разговоров? Ссылка несостоятельна: при нем, во-первых, частные самостоятельные собственники тоже существуют - например, в бывшей социалистической Югославии в их качестве выступали коллективы предприятий, а во-вторых, как показал опыт той же Югославии, такая система, хотя и была эффективнее, чем советский социализм с его ничейной собственностью, все же далеко уступала в эффективности капиталистическим рыночным системам, основанным на

частной собственности в точном смысле этого термина.

Это легко понять. Представьте себе два небольших и похожих как две капли воды предприятия. Одно принадлежит всем работникам предприятия, другое – одному хозяину. Допустим, за истекший год они получили одинаковую прибыль.

Как распорядится ею хозяин? Купит, возможно, себе новую машину, шубу жене, на отдых съездит на Канарские острова. Все оставшиеся средства пустит на развитие производства, чтобы в будущем зарабатывать еще больше. (Могут возразить: русский капиталист скорее вложит эти деньги не в производство, а, скажем, в дворец на Рублевке, в новую яхту, потом в английскую футбольную команду, как Абрамович... Верно, такие примеры есть. Но на самом деле – единичные. Гораздо больше таких, как стальной магнат Мордашев, фармацевт Брынцалов, «шоколадник» Картунов и многие другие российские предприниматели, успешно развивающие и расширяющие свое дело).

А как распорядятся своей прибылью работники другого предприятия? Ведь каждый хочет ездить на собственной машине, каждый хочет отдыхать на зарубежных курортах. Неудивительно, что общее собрание акционеров-работников предприятия, скорее всего, решит направить всю прибыль на потребление. Это – закономерность. Она подтверждается опытом не только югославских предприятий времен рыночного социализма, но и тысяч существующих в США так называемых предприятий ЕСОП (они являются коллективной собственностью сотрудников). Наконец, упомянутым выше опытом некоторых советских предприятий (когда в ходе реформ 80-х гг. была расширена их «хозяйственная самостоятельность»). Мало кто согласен полученные деньги вкладывать в новые станки, которые окупятся лишь через пять-восемь лет, люди хотят не журавля в небе, а синицу в руках. Кстати, именно поэтому многие мелкие акционеры предпочитали продавать

полученные в ходе приватизации акции кому угодно, - они хотели потреблять больше и сейчас.

Вот и получается, что для того, чтобы деньги вкладывались в производство, нужны хозяева – богатые люди, чьи бытовые потребности в основном уже удовлетворены и кто ищет, как приумножить деньги, а не как их потратить.

И приходится смириться с этим фактом: благосостояния добиваются лишь те нации, где есть слой богатых людей (разумеется, обратное утверждение, будто бы если есть слой богатых, то и весь народ обязательно благоденствует – неверно). На самом деле, без буржуазии, если хотите, без «новых русских», действительный экономический прогресс России немислим.

Конечно, это крайне упрощенное и даже одностороннее объяснение. Более высокая эффективность рыночной экономики по сравнению с плановой объясняется и менее простыми обстоятельствами. Главное – действием рыночного механизма (который включает конкуренцию, свободное ценообразование и т.д.), вынуждающего участников рынка всегда и везде принимать наилучшие, т.е. оптимальные экономические решения. Но в этой главе речь идет о другом – о приватизации.

Именно на приватизации зиждется процесс перехода от неэффективной централизованно управляемой экономики к эффективной рыночной экономике. Тут уместно еще раз повторить: эффективность экономики определяется тем уровнем благосостояния людей, который она обеспечивает, - а сегодня даже самые оголтелые сторонники социализма не отрицают, что советские люди жили намного хуже населения развитых капиталистических стран. Как, кстати, и жители Восточной Германии в сравнении с Западной, Северной Кореи в сравнении с Южной, социалистической Эстонии - в сравнении с Финляндией, и так далее, и тому подобное. Точные цифры были даны в первой главе этой книжки. Обратных примеров, к сожалению, история

не дает!

Однако из сказанного выше должно быть ясно, что приватизация – не изолированное явление и сама по себе не гарантирует автоматического появления устойчивых жизнеспособных предприятий, более эффективных, чем государственные. Она лишь создает для этого необходимые экономико-правовые предпосылки.

Поэтому любая приватизационная программа будет иметь позитивные результаты только в том случае, если она является частью более широкого комплекса мер по финансовой стабилизации, либерализации цен, демонополизации производства, развитию финансовых рынков и активной антимонопольной, структурной политике, открытию экономики для импорта товаров и капиталов.

Есть разные способы так называемой посткоммунистической приватизации, и в разных странах она принимает различные формы. Россия, как и некоторые другие страны (например, Чехия, Эстония) избрала метод ваучерной приватизации: каждому гражданину выдавали удостоверение (ваучер или правильнее - приватизационный чек) о праве владения своей частицей общего достояния, определенной тем или иным способом дележа. В дальнейшем гражданин мог обменять его на акции (то есть долю собственности) конкретного выбранного им предприятия или инвестиционного фонда, а может быть, на квартиру или садовый участок (как, например, было принято в Эстонии – в отличие от России). Или на худой конец - продать. Причем тот, кто у него ваучер купит, будет иметь уже не одну, скажем, акцию, а две или же перепродает их другому, который, в свою очередь, станет обладателем еще большего количества акций и так далее. Образовался рынок ваучеров. Цены на нем менялись, наиболее удачливые скапливали на их перепродаже неплохие капиталы или же формировали солидные пакеты акций приглянувшихся им предприятий. Начиная - впервые

после 1917 года - формироваться рынок ценных бумаг, необходимый элемент рынка вообще. Что важно - накапливался опыт работы на нем.

На языке экономистов все это называлось массовой приватизацией - в отличие от «штучной» продажи государственных предприятий отдельным покупателям, как это сделали, например, в бывшей ГДР при ее воссоединении с Западной Германией. В России таким способом тоже было продано немало предприятий, особенно мелких (в торговле, бытовом обслуживании и т.п.), за деньги продавались также пакеты акций, оставшихся в распоряжении государства после основного этапа приватизации..

Во многих капиталистических странах, в которых сохранился значительный государственный сектор, тоже время от времени проводится подобная не массовая, а единичная приватизация, распродажа государственной собственности частным покупателям. Особенно часто государство продает убыточные предприятия, которые, кстати, в частных руках обычно превращаются в прибыльные и процветающие (а иначе зачем бы их покупать?).

Но есть принципиальное отличие приватизационного процесса как квинтэссенции реформы собственности в постсоциалистических странах от любых мероприятий в области приватизации, которые осуществляются в государствах Запада и в развивающихся странах (например, в Азии и Латинской Америке). Это отличие - в системном характере преобразования отношений и структуры собственности в рамках переходной экономики. То есть речь идет не об отдельных предприятиях и отдельных покупателях, а о преобразовании экономики страны в целом. Наверное, это и было одним из побудительных мотивов того, что в России был принят метод «ваучеризации всей страны», как бы второй ипостасью которого является акционирование конкретных предприятий (то есть выпуск ценных бумаг, акций, удостоверяющих доленое участие их владельцев в акционированной

собственности). Другие мотивы носили, можно сказать, вынужденно-практический характер: например, в разоренной коммунистическим правлением стране почти не было людей, обладавших сколько-нибудь значительными накоплениями, достаточными для приобретения в собственность предприятий и иных подобных объектов (кроме «подпольных» миллионеров - спекулянтов, «цеховиков», крупных партийных чиновников и преступников, да и то их сбережения были к началу и в начале реформ почти «съедены» инфляцией).

По своему значению ваучерную приватизацию сравнивают с отменой крепостного права, потому что она тоже полностью изменила экономические реалии в стране, поставила Россию в один ряд (в смысле системы собственности) с быстро развивающимися странами; открыла в Россию дорогу иностранному промышленному капиталу; позволила многим жителям России быстро, на собственном опыте освоить законы рыночной экономики, по которым уже давно живет мир.

Все это произошло так быстро, что сегодня многие детали даже забылись. Люди больше говорят о трудностях реформы, об ошибках, о том, что ваучеризацией Чубайс «ограбил народ» (хотя если ваучер пока действительно немного дал людям - к чему мы еще вернемся, то во всяком случае, *ничего не отнял*!).

Говорят, что Чубайс «обещал» за ваучер две автомашины, но не дал. Это - недоразумение. На самом деле он объяснял, что важна не та сумма, которая «нарисована на чеке» (это было, если помните, 10000 рублей), а та сумма, которую он реально будет стоить – то есть *рыночная цена акций, которые будут на этот чек приобретены*. Акции же могут менять свою стоимость в зависимости от ситуации на рынке. Например, в момент кризиса, когда никто не хочет и не может купить предприятие, его акциям попросту говоря, грош цена. И действительно, в бывшей ГДР при приватизации было

немало случаев, когда завод или фабрика «продавались» по символической цене за одну марку, лишь бы нашелся покупатель (правда, с него брали некоторые обязательства, например, сохранить определенное количество рабочих мест). Причем даже национальность покупателя не имела значения. Я был знаком, например, с одним русским предпринимателем, который купил таким образом бумажную фабрику на территории бывшей ГДР...

Напротив, бывают случаи, когда в силу разных обстоятельств - общей ситуации на рынке, а особенно экономических успехов данного предприятия, все рвутся покупать его акции, рассчитывая получить хорошие дивиденды. Тогда стоимость этих акций круто, иной раз многократно, возрастает. В своем прогнозе Чубайс, конечно же, имел в виду возобновление подъема экономики страны, успехи отдельных отраслей и предприятий и рост привлекательности их акций. Что верно, то верно, пока этот прогноз не вполне оправдался, хотя есть и примеры обратного. Самые известные: в период расцвета "Юганскнефтегаза" за его акции, приобретенные по подписке на один ваучер, давали примерно 1 тысячу долларов, за акции «Петербургской телефонной связи» - несколько тысяч долларов. Особенно не жалеют денег компании, когда им требуется добрать небольшой процент акций до очень нужного контрольного пакета - зафиксированы случаи, когда люди, в свое время получившие такие акции за ваучер, просто богатели...(чем не стоимость двух «Волг», упомянутых Чубайсом?!) Правда, такие случаи единичны.

Но в этом отношении все впереди: заработает на полную мощность промышленность, вырастут цены акций, которые прежде, как утверждают экономисты, были многократно «недооценены», и... тогда будут кусать себе локти все те, кто продал свои ваучеры по дешевке или поместил их в чековые фонды, многие из которых оказались несостоятельными. Напротив, выиграют те, кто свои и скупленные у других людей ваучеры поменял (в

основном на чековых аукционах) на акции перспективных и начинающих успешно работать предприятий.

Но есть другая сторона дела. Сегодня все привыкли к тому, что открытое акционерное общество со смешным названием "Вим-биль данн" выпускает замечательные йогурты, стерилизованное молоко, пудинги, тогда как его предшественник - государственный молочный комбинат - за многие десятилетия так и не сумел освоить более сложной продукции, чем австралийское порошковое молоко в треугольных пакетах. Привыкли к тому, что частное предприятие "Панинтер" вполне успешно конкурирует с зарубежными фирмами на рынке трикотажа, а "Красный Октябрь", контрольный пакет акций которого куплен иностранцами, не имеет себе равных на рынке шоколада (впрочем, на пятки ему наступает шоколадная фабрика вполне российского предпринимателя КОРТУНОВА). Привыкли к тому, что предприятия, освобожденные от мудрого руководства отраслевых министерств, сами определяют, на какую продукцию есть платежеспособный спрос, а на какую - нет, и соответственно принимают решение о ее производстве (другое дело, что у одних это получается, а другие все еще никак не могут оторваться от «государственной кормушки», все требуют: дай, дай, дай!)

Мы прекрасно помним: все сто процентов предприятий в Советском Союзе были государственными (включая колхозы, которые лишь формально не относились к государственному сектору) - собственно, это и называлось "социализмом". Сейчас пропорции иные: в России, по данным Федеральной службы госстатистики на 1 января 2005 года, насчитывается 9,8 % предприятий и организаций государственной и муниципальной собственности, 78,0% находящихся в частной собственности, 6,1 % находящихся в собственности общественных и религиозных организаций, и, наконец, 6,1 % относятся к смешанным формам собственности. Нельзя не

добавить сюда приватизацию жилья: уже более 20 миллионов семей стали собственниками своих квартир (это 56 % всех квартир, подлежащих приватизации). Миллионы горожан-садоводов и дачников стали полноправными хозяевами земли.

И все это было сделано фактически за одно десятилетие! На самом деле произошло революционное преобразование экономики, плоды которого общество будет пожинать в последующие годы и десятилетия. Оно еще, конечно, далеко не завершено, - но ясно, что «ваучеризация всей страны» не была поражением реформаторов. И ваучер не стал символом их позора, как пытаются представить их идеологические противники. Не сразу, со временем, напротив, он станет символом успеха экономических реформ в России.

И может быть, ему даже поставят памятник...

3.2 Как готовилась приватизация

В России этот процесс начался отнюдь не после старта рыночных реформ, ему предшествовал комплекс подготовительных мер идеологического и правового характера, которые задумывались и осуществлялись в годы горбачевской перестройки.

Еще в 1987–1988 гг. в России проявились тенденции *разгосударствления*, включавшего расширение прав руководителей и коллективов предприятий, изменение форм управления ими. Некоторые производственные коллективы брали свои предприятия и их оборудование в аренду, часто с условием последующего выкупа.

В годы перестройки разрешалось уже рассуждать о разных формах собственности - но только в рамках многоукладной социалистической экономики с доминирующим государственным сектором. То есть этот период характеризовался как время косметических изменений действовавшей

системы. А вот с 1990–1991 годов начался процесс системных рыночных преобразований. Произошел заметный сдвиг в самих идеологических подходах к вопросам собственности в целом и к реформированию соответствующих отношений. В частности, 5 декабря 1990 года был принят российский (не всесоюзный, что важно) *Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности*, который разрешал существование всех типов предприятий - от индивидуальных до акционерных обществ закрытого и открытого типа, а 3 июля 1991 года - *Закон о приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР*, а также *Закон о личных приватизационных счетах* (оказавшийся впоследствии нежизнеспособным, он так и не был реализован и на смену «личным счетам» пришли «безличные» ваучеры).

Некоторые отраслевые производственные объединения и даже целые министерства порой одним росчерком пера превращались в «государственные», «полугосударственные» и «негосударственные» *концерны и корпорации* (эти названия были заимствованы, соответственно, из германского и американского экономического лексикона).

Распространенным способом такой приватизации было образование «акционерных обществ», в которых акционерами становились государственные организации - с одной стороны, и достаточно расторопные чиновники, объявлявшие своим «вкладом» в Уставной фонд общества собственный «интеллектуальный капитал» - с другой. Расчет был прозрачен: со временем история образования таких «акционерных обществ» забудется, из полугосударственных и получастных они превратятся в просто частные, и подлинными их хозяевами станут как раз упомянутые расторопные чиновники.¹ Во многих случаях расчет оправдался, в других - нет, особенно

¹ О том, как все это делалось, лично я узнал, когда приватизировалась газета, в которой некогда работал. Несколько богатых спонсоров-учредителей (среди них были и государственные организации, и

если из-за неумелого управления подобные самозародившиеся «акционерные общества» терпели крах. Но в целом этот процесс (вместе с «кооперативной лихорадкой», о котором мы говорили выше) был в народе заслуженно назван «прихватизацией», и левые силы в борьбе с реформаторами усиленно эксплуатировали эту оценку. *Они только умалчивали, что именно чиновники - в большинстве своем люди коммунистической выделки (особенно, так называемые «красные директора» и представители партийной номенклатуры), - были основными участниками описанных операций, наиболее успешными «прихватизаторами».* Разумеется, встречались среди них и некоторые выходцы из среды активистов-демократов, взлетевших после августовского переворота 1991 года на те или иные руководящие посты - но явно в ничтожном меньшинстве. Кстати, нельзя не указать на еще одну злонамеренную передержку: часто говорят о «чубайсовской прихватизации» - хотя, как было показано, сам этот термин зародился тогда, когда о Чубайсе никто, собственно и не слышал...

Думаю, немногие помнят, какие острые дискуссии проходили тогда вокруг одного из аспектов приватизационного процесса - что лучше: приватизировать ли промышленность целыми производственными и научно-производственными объединениями или отдельными заводами и фабриками? В первом случае руководители крупных объединений, даже если им доставался мизерный, ничтожный процент акций, сразу становились богатейшими людьми. Это ярко продемонстрировал пример Министерства газовой промышленности, которое с легкой руки В.С.Черномырдина в один прекрасный день (это случилось – еще раз отмечу - задолго до начала «гайдаровских» реформ и «чубайсовской»

отдельные, как говорится, физические лица) своим взносами образовали Уставный фонд. В число учредителей вошли также главный редактор газеты и его заместитель. Но денег они не вносили. Они «вносили свой интеллектуальный капитал», за что им было выделено по десять процентов акций.

приватизации!) было преобразовано в концерн под названием «Газпром».

Во втором случае часть акций, достававшаяся руководителям (по разным вариантам приватизации она составляла разный процент), тоже делала их богатыми, но не очень: стоимость отдельных предприятий во много раз меньше, чем стоимость объединений.

Тут я хочу задать вам, мой проницательный читатель, провокационный вопрос: какой из вариантов отстаивал признанный «творец олигархической экономики России» Анатолий Борисович Чубайс? Первый вариант, в одночасье делающий людей мультимиллионерами, или же второй? Почти уверен: вы ошиблись!

В 1992 году на двери одного из кабинетов Госкомимущества, возглавлявшегося Чубайсом, я видел плакат примерно такого содержания: «С предложениями о приватизации объединений не обращаться!». Действительно, такова была твердая позиция этого ведомства, проводившаяся со свойственной Чубайсу непреклонностью. Как я понимаю, Анатолий Борисович смотрел на это дело с позиций политика: очевидно, для него тогда важнее всего были такие вопросы, как равномерное, по возможности, распределение богатства, формирование не слоя сверхбогатых людей (именно их позднее назвали олигархами), а среднего класса. Но при таком подходе обнаруживалось много подводных камней – особенно если смотреть на дело с позиции не политика, а экономиста. Признаюсь, в то время мне были понятнее и ближе доводы одного из наиболее непримиримых оппонентов Чубайса, - Сергея Глазьева, исследователя и знатока технологической структуры общественного производства. Он, например, писал так:

«Ориентированная на дезинтеграцию сложившихся объединений

Небогато, конечно, но все-таки приятно... А вот в каком-нибудь концерне, объединяющем десятки и сотни предприятий, это составило бы миллионы и миллионы рублей.

предприятий, она (приватизация – Л.Л.) повсеместно приводит к разрыву устойчивых хозяйственных связей, введению контрактных отношений там, где раньше осуществлялась внутрипроизводственная кооперация. Иными словами, если раньше между двумя смежными участками существовали внутренние расчетные цены², то в результате их раздельного акционирования теперь возникают контрактные отношения с договорными ценами...В результате раздельного акционирования производственных единиц, составлявших ранее единую хозяйственную организацию, вместо одного монополиста, контролировавшего цены входивших в него предприятий, мы получаем много монополистов, произвольно манипулирующих ценами производимой ими продукции».³ Отсюда делался вывод о том, что приватизация отдельных предприятий способствует ускорению инфляции, этой главной беды начального этапа реформ.

Когда Сергей Глазьев сокрушался о разрыве длинных технологических цепочек, которыми были буквально переплетены многие отрасли и подотрасли отечественного производства, я был готов подписаться под его словами. Ясно же, что разрыв таких устоявшихся цепочек - одна из главных причин трансформационного спада производства.

Это было в 1992-1993 году. Впоследствии, оглядываясь на происходившее на том этапе, я понял, что дело значительно сложнее. Вспомним: когда мы говорили о длинных технологических цепочках, то про себя имели в виду прежде всего отрасли высоких технологий, а если

² Кстати, в бизнесе они называются трансфертными ценами – этот термин стал известен широкой общественности по судебному процессу Ходорковского и Лебедева, где в качестве одного из главных обвинений им вменялось... применение в компании ЮКОС трансфертных цен. Sic transit mundi!

³ Глазьев С. Экономика и политика. Эпизоды борьбы..М.Гнозис. 1994. С. 47

быть совсем откровенными – военно-промышленный комплекс, поскольку в бывшем Советском Союзе вне него, фактически, высоких технологий не существовало. Президент, правительство, общество в целом искали способы преодоления трансформационного спада – стабилизации и последующего экономического роста. Развивать высокие технологии? Но кто будет покупать наше оружие, которое Советским Союзом не столько продавалось, сколько раздаривалось зависимым режимам ради укрепления имперских позиций и осуществления давней идеи мировой революции, которая, естественно, воспринималась людьми в других странах как стремление СССР к мировому господству? Продавать на Запад наши легковые автомобили? Но кому они были там нужны? (О них я, например, слышал в Испании такой анекдот: «Лада» как венерическая болезнь - приобрести легко, а отделаться трудно»). Продукции сельского хозяйства и для себя не хватало, что уже о продаже-то говорить? Вот какая получалась головоломка! (Или, если вспомнить знаменитое ельцинское словцо, – загогулина!).

Кое-как держались на плаву и пополняли государственную казну тогда только сырьевые отрасли: черная металлургия, алюминий и еще производство удобрений. Большие надежды можно было возлагать на главное природное богатство страны – нефть. Но *государственные предприятия из года в год катастрофически сокращали добычу*. К тому же чуть ли не единственная гарантирующая прибыли отрасль привлекала не только предприимчивых и деловых людей, но и криминалитет. В отрасли создалась чрезвычайно сложная обстановка. И тут Госкомимуществу пришлось поступиться принципами. 17 ноября 1992 года вышел Указ Президента о порядке приватизации крупнейших нефтяных компаний: целиком по всей технологической вертикали от разведки и добычи до переработки и сбыта. Первым в апреле 1993 г. было

образовано АО «ЛУКОЙЛ», затем АО Сургутнефтегаз и ЮКОС. Всего к 1995 году окончательно сложились 11 таких крупнейших компаний-холдингов. Тогда и появились «нефтяные олигархи» - бывшие руководители Министерства нефтяной промышленности и его главков, между прочим, в их числе и Михаил Ходорковский (заместитель министра).

Превратившиеся из государственных в частные, эти компании начали наводить порядок на производстве, отсекал присосавшийся к ним уголовный элемент, вкладывать инвестиции. К тому же важным стимулом становилась конкуренция между компаниями (хотя и не всеми, и не везде – в регионах давали о себе знать монополистические тенденции). Не сразу (отдача инвестиций требует времени), но спустя несколько лет падение добычи нефти прекратилось, сменившись устойчивым ростом. Сегодня нефтяная отрасль - одна из лучших, процветающих отраслей российской экономики, и это не только в результате высоких цен, но и благодаря энергичному хозяйствованию бывших государственных чиновников, а теперь – «олигархов»... Известно же, что, например, решение о расходовании государственного миллиона дается куда легче, нежели затрата того же миллиона – но из своего кармана.

Вот, например, как описывает происходившее в то время М.Ходорковский:

«Я помню, каким был ЮКОС, когда я пришел в него в 1996 году. А ведь компания по сравнению с нефтяными госгигантами пребывала тогда еще в относительно удовлетворительном состоянии. Тем не менее добыча падала на 15% в год, долги всем подрядчикам составляли около 3 млрд. долларов, задержки по зарплате достигали 6 месяцев, работники то глухо роптали, то открыто негодовали, воровство в каждом звене было страшное. Когда я уходил из ЮКОСа (2003 год), зарплаты достигали уже 30000

рублей в месяц, ни о каких задержках платежей не было и речи, а налоговые поступления в бюджеты всех уровней составляли уже 3,5 - 4 млрд. долларов в год – причем при цене нефти на уровне 27 – 30 долларов за баррель, а не 60, как сейчас. То есть благодаря той самой приватизации был создан реальный менеджмент, которого в эпоху «красных директоров» просто не существовало».

Но вернемся к истокам.

Фактически подготовка к масштабной приватизации началась с осени 1991 года. С самого начала заявив о приватизации как об одном из ключевых элементов экономической реформы, сформированное в ноябре правительство Ельцина-Гайдара форсировало разработку проектов приватизационного законодательства, но *натолкнулось во всех принципиальных вопросах на сопротивление Верховного Совета*. Поэтому пришлось действовать с помощью Указов Президента, а не путем принятия Законов. .

29 декабря 1991 года Президент Б.Ельцин подписал указ "*Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий*", в соответствии с которым были утверждены "Основные положения программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ на 1992 год". Их реализация начиналась с 1 января 1992 года. «Основные положения» стали фактически первым документом, на практике регулирующим приватизационный процесс и давшим старт программной (то есть не спонтанной, не хаотической) приватизации в России. Были определены принципы приватизации, виды предприятий, для которых приватизация запрещалась или отодвигалась на будущее, сроки и масштабы проведения приватизационных мероприятий по регионам и отраслям, и так далее. Первая программа стала основополагающим документом для последующей масштабной приватизации 1992–1994 годов. В ней отражался целый клубок компромиссов, на которые приходилось идти организаторам

приватизационного процесса. Например, с точки зрения финансов государства выгоднее платная (для «активной» части населения) приватизация, а с точки зрения социальной справедливости - безвозмездная (например, раздать ваучеры всему населению). Как согласовать, примирить эти противоположности?

Особенно острым было противоречие между принципом широкой приватизации для всех - с одной стороны, и разделом собственности конкретных предприятий среди их работников - с другой. Левые силы в Верховном Совете вспомнили революционный лозунг «Заводы - рабочим!» (вторую его часть, «Землю - крестьянам!», они в то время предусмотрительно «забыли», поскольку боролись с попытками распустить колхозы и вернуть землю ее истинным хозяевам). Они требовали попросту передать все предприятия в собственность коллективам, по «югославскому» образцу. Но мало того, что, как указывалось, югославский эксперимент не был удачным, - оставался открытым вопрос, что же достанется в таком случае остальным: учителям, врачам, военным, управленцам, - всем тем, кто на предприятиях непосредственно не работает?

Директора и другие руководители, на протяжении десятилетий фактически распоряжавшиеся предприятиями, ни за что не хотели расставаться со своей властью; надо было предусмотреть и для них какие-то привилегии, иначе они легко сорвали бы все замыслы сторонников приватизации.

В самом деле. Никакая центральная власть не имела возможности проверить и отследить конкретные пункты всех конкретных планов приватизации. У директоров предприятий в рамках действовавшего законодательства были огромные возможности для использования своего служебного положения. Разными способами - иногда честными, иногда не очень - многие из них становились полновластными хозяевами своих

предприятий. Хорошо ли это? Ответить трудно, но во всяком случае, нельзя отрицать, что обычно это были по тем времена наиболее подготовленные управленцы. Будущее должно было показать, кто из них приспособится к новым условиям (например, необходимости принимать решения без подсказки сверху, из отраслевого министерства, а также отвечать за эти решения деньгами из собственного кармана), а кто – не приспособится, потерпит крах и будет заменен, как говорили экономисты, «более эффективным собственником».

В ходе долгих споров и достижения трудных компромиссов между сторонами, был принят следующий порядок:

Приватизируемые предприятия сначала преобразовывались в акционерные общества, затем производилось распределение акций по трем основным вариантам, которые различались прежде всего набором льгот, предоставлявшихся работникам предприятий (и частично - их руководителям).

Вариант 1. Работники предприятия получают право на привилегированные акции в объеме 25% уставного капитала компании. Они могут также купить до 10% простых акций, дающих право голоса, на исключительно льготных условиях (скидка в цене, рассрочка, право использовать для покупки ваучеры и т.д.) Руководители предприятий могут выкупить до 5% простых акций по номинальной стоимости. Стоит пояснить: простые акции дают право голоса при решении вопросов на собраниях акционеров, привилегированные же акции, хотя такого права не дают, зато гарантируют первоочередное начисление дивидендов, если предприятие получает прибыль, а в случае банкротства - возвращение владельцу акции соответствующей доли собственности (владельцы простых акций в принципе вообще могут остаться ни с чем).

Вариант 2. Работники предприятия могут принять решение приобрести по закрытой подписке 51 % (контрольный пакет) акций, если за это

проголосует 2/3 трудового коллектива. При этом до 50% стоимости акций могут быть оплачены ваучерами.

Вариант 3. Группа работников (не обязательно весь трудовой коллектив, но при его согласии) обязуется провести в течение года реорганизацию предприятия (вложив в это дело личные средства в обусловленном объеме) и затем, если условия выполнены, получает право приобрести 20% простых акций по номинальной стоимости. Кроме того, все работники предприятия, включая членов этой группы, могут приобрести еще 20% акций на тех же условиях, как в варианте 2.

Любой из этих трех вариантов предусматривал, что 10% выручки от продажи акций лицам, не работающим на данном предприятии, поступает на персональные приватизационные счета его сотрудников.

Был еще, как указывалось, **четвертый вариант**: отдать все акции коллективу предприятия. Но несмотря на усилия его сторонников, такой вариант провести не удалось, слишком уже очевидна была его социальная несправедливость и экономическая неэффективность.

Срок действия чековой модели истек 30 июня 1994 года. Выяснилось, что подавляющее большинство коллективов выбрали второй вариант, то есть оставили за собой контрольный пакет акций, никому его не собираясь передоверять. Было понятно, что в дальнейшем это сильно замедлит процессы поиска и прихода на предприятия действительно эффективных собственников, способных реорганизовать и поднять производство во благо работающих на нем и государства в целом: не располагая контрольным пакетом, а следовательно, правом принимать решения, мало кто решится вкладывать свои деньги...

Принятые компромиссные решения обусловили такие явные – с экономической точки зрения – недостатки осуществлявшейся модели приватизации, как методика оценки имущества не по рыночной стоимости

(впрочем, кто ее мог тогда знать?- ниже мы вернемся к этому вопросу), а по так называемой остаточной стоимости, игнорирование проблемы привлечения инвестиций в ходе приватизации предприятий, а значит, реструктурирования, перестройки производства на новый, рыночный лад. Шли дискуссии о том, как поступать с социальной инфраструктурой предприятий (жильем, клубами, поликлиниками и т.п.). Когда, в ноябре 1991 года, Анатолий Чубайс возглавил Госкомимущество, ему пришлось решать все эти и тысячи других проблем, причем в полном смысле слова на пустом месте: у комитета не было аппарата ни в центре, ни на местах, был только десяток единомышленников - и это все! За короткий срок Чубайс создал эффективно действующий комитет и его подразделения (комитеты) во всех субъектах Федерации, были разработаны концепция приватизации и сотни документов, регламентирующих этот процесс. Параллельно действовал Фонд государственного имущества, подчиненный не правительству, как ГКИ, а Верховному Совету. Организации Фонда тоже должны были участвовать в работе по приватизации. Более того, у региональных фондов остались права собственности и в процессе приватизации эти фонды играли роль продавцов государственного имущества. Верховный Совет рассматривал Фонд госимущества как инструмент для установления административного контроля за приватизацией, принимая законы и постановления, так или иначе тормозившие этот процесс, но они обычно отклонялись Указами президента. (только в 1993 году таких случаев было несколько).

3.3. От чековой к денежной приватизации

Если 1992 год войдет в историю России как год старта крупномасштабной реформы в сфере отношений собственности на основе разработанного приватизационного законодательства, а 1993–1994 годы стали временем интенсивного наращивания "критической массы" соответствующих

количественных преобразований; то для 1995–1996 годов были характерны попытки, в сущности неудачные, перехода к новой, *денежной приватизационной модели*.

На рубеже двух этапов российской приватизации стали очевидны противоречия и нерешенные проблемы приватизационной программы в России.

Например, хотя формально количественные диспропорции между разными типами собственности были устранены, все же реально сохранялось доминирование государства как собственника и как регулятора отношений (прав) собственности. В ходе массовой приватизации права собственности были расплывены, а производству нужны *стратегические инвесторы*, желающие (и способные) вкладывать достаточно крупные средства в развитие производства.

И критики, и сторонники чековой модели, срок действия которой истек 30 июня 1994 года, сходятся только в одном: формальный количественный успех программы массовой приватизации бесспорен и очевиден. Итоги же реализации этой программы массовой приватизации, лежащие за рамками количественных оценок, были и остаются предметом острых содержательных дискуссий.

Что считать успехом или неудачей такой приватизации? Ее организаторы предполагали массовое распределение и закрепление формальных прав частной собственности в российском обществе - но временное, в расчете на их передачу в дальнейшем в пользу эффективных ответственных собственников (то есть тех, кто скупит достаточные пакеты акций и, вступив во владение предприятиями, сумеет их поднять, привести к деловому успеху и процветанию)

И действительно, не каждый, получивший «кусочек» прежде ничейной собственности, способен стать эффективным собственником, то есть

хозяином, который хочет и умеет с толком распоряжаться своим достоянием, приумножать его, а не проматывать (и тем более - не пропивать!). Эффективные собственники возникают не сразу, их надо готовить, учить, «отбраковывать» рыночной практикой (когда неумелый, а может быть и невезучий терпит крах, а более способный взбирается на вершину успеха). Они должны накапливать навыки управления, вырабатывать привычки и этику хозяйского поведения (или как принято говорить, этику бизнеса). Все это процессы длительные, требующие многих лет и даже десятилетий. *Иными словами, с завершением массовой приватизации оканчивается лишь первый этап приватизации как таковой.*

Разумеется, уже на этом этапе начал складываться новый социальный слой, который (с учетом его крайней неоднородности и правовой незащищенности) можно назвать слоем собственников. О них никак не скажешь: что им нечего терять, кроме своих цепей, и сам факт их появления в обществе знаменовал большие перемены.

В июне 1994 года руководители Госкомимущества РФ объявили о начале "инвестиционной эры", в газетах появились статьи о «мостках в инвестиционное будущее». Этим как бы признавалось, что на предыдущем этапе об инвестициях не думали, главное было «раздать» собственность с помощью ваучеров и акционирования предприятий. А уж будут ли (и смогут ли!) новоявленные собственники вкладывать средства в производство, как уже упоминалось, на том этапе было совершенно не ясно.

Вместе с тем появилось и нечто новое.

Приватизаторы заявляли, что с началом «денежного этапа», то есть продажи ряда предприятий в частные руки, возникнет возможность инвестировать средства в производство, и это (при условии финансовой стабилизации, чего забывать не стоит!) приведет к быстрому возобновлению экономического роста. Но на эти деньги был и другой естественный

претендент: государственный бюджет, которому они всегда позарез нужны для выполнения социальных обязательств государства и других его неотложных нужд. С началом денежного этапа, несмотря на заявления приватизаторов, дилемма “инвестиции – бюджет” совершенно явно была решена в пользу последнего как в 1995, так и в 1996 годах. Во многом это было обусловлено конъюнктурными политическими мотивами. Отсюда становится очевидным и ключевой критерий, по которому отбирались объекты продаж вне зависимости от отраслей и регионов – критерий максимизации доходов федерального бюджета.

В 1994–1997 годах, после завершения массовой приватизации и начала денежной, резко снизились и все больше затухали темпы вовлечения новых объектов в этот процесс. По данным Мингосимущества РФ, за 1995 год в частный сектор “перешло” около 7 000 предприятий, за 1996 – 5 000, за 1997 – 3 000). В итоге на 1 января 1998 года в сектор приватизированных предприятий входили около 127 000 предприятий .

При этом в результате массовой приватизации 1992–1994 годов в распоряжении государства осталось огромное количество пакетов акций приватизированных предприятий. Вспомним: приведенные выше «три варианта» предусматривали, что среди коллективов распределялись не все акции, а лишь меньшая или большая их доля; остаток же поступал в соответствующий фонд имущества, который должен был организовать их продажу частным лицам, компаниям и частным инвестиционным фондам. Для чего это было нужно?

С точки зрения либерального крыла правительства, важным стимулом к распродаже пакетов акций стал общепризнанный факт: государство как управляющий федеральными пакетами проявило полную несостоятельность. Достаточно упомянуть ничтожные суммы доходов федерального бюджета от

дивидендов по принадлежащим ему акциям: в 1995 году около 120 тысяч акционированных предприятий дали дивидендов в бюджет всего 93 миллиарда неденоминированных рублей, а в соответствующей графе таблицы за 1996 г. вообще стоит стыдливый прочерк!

Но оказывается, продажа государством пакетов акций стала весьма сложной проблемой. Бюджетные соображения требовали продавать больше, дороже и быстрее. Но чем больше было предложение, тем труднее было создать адекватный платежеспособный спрос, тем ниже становились продажные цены на «товар», тем меньше... доходы бюджета! Продажа пакетов акций даже наиболее привлекательных предприятий была крайне неэффективной для государства в силу очевидной недооценки этих предприятий. С другой стороны, требовалось распродать прежде всего убыточные предприятия (их пакеты акций) для снижения расходного бремени бюджета. Но покупателей, как правило, на них не находилось.

Наконец, затрудняли процесс продаж чисто политические факторы, связанные с президентскими и парламентскими выборами.

Все это привело к фактическому провалу денежной приватизации 1995-1996 годов. Массовый «сброс» оставшихся в собственности государства пакетов акций не принес и не мог принести существенных бюджетных доходов. И в 1995, и в 1996 годах за счет этого источника были получены относительно небольшие суммы.

Вот почему правительству пришлось прибегнуть к использованию различных нестандартных методов приватизации: залоговых аукционов, передачи федеральных акций регионам в качестве покрытия федерального долга, конвертации долгов в ценные бумаги и др..

3.4. Залоговые аукционы.

Прежде чем подойти к теме этого раздела, необходимо ответить на простой вопрос: *сколько стоит на рынке предприятие* - завод, фабрика, или магазин, парикмахерская, словом, все, что можно объединить рыночным термином «фирма» или, еще точнее, «бизнес». Дело в том, что обычно покупается и продается не завод или магазин как здание и груда смонтированного в нем металла, а именно *бизнес*, на котором можно зарабатывать деньги, - например, производя некоторый продукт или оказывая некоторые услуги.

Не слушайте политиков (а иногда и недостаточно грамотных экономистов), которые обличают своих оппонентов филиппиками типа: «на постройку завода государство затратило миллиард долларов, а приватизировали его за десять миллионов, это воровство!», или: «промышленность России распродают за бесценок», или такое: «балансовая стоимость магазина пять миллионов, почему же за него просят десять?».

Теория оценки бизнеса – целая наука, со своей математикой, и довольно сложной, со своей терминологией, со своей системой стандартов и правил (знаю обо всем этом как человек, который перевел ряд солидных иностранных трудов и учебных руководств по этой новой для нас экономической дисциплине). Но при всех этих сложностях в основе оценки лежит одно очень простое правило: «Нет смысла покупать бизнес, если затрата не окупится в приемлемый срок». Его иногда формулируют чуть иначе: «Бизнес стоит не меньше той выгоды, которую он в данных рыночных условиях обещает дать покупателю этого бизнеса».

Иными словами, если вам предлагают затратить больше, чем вы ожидаете получить от приобретения бизнеса, то покупать его нет смысла.

И если вы не один, то есть если *рынок* отказывается от данного бизнеса, то цена ему грош с пятаком, или как говорят экономисты, она *нулевая*.

И никакого значения тут не имеет, сколько было когда-то истрачено на создание этого бизнеса (постройку предприятия, покупку земли, формирование коллектива и так далее), какова его балансовая остаточная стоимость, то есть современная, с учетом состоявшейся амортизации (износа) и всех иных изменений. Значение имеет только *рыночная стоимость*, для определения которой нужно прежде всего наличие рынка, то есть множества свободно принимающих решение «купить - не купить?» экономических агентов, нужны четкие правила купли-продажи (перехода собственности из рук в руки), нужны гарантии этой собственности и гарантии того, что состоявшаяся сделка не будет когда-то произвольным образом пересмотрена.

Ничего этого в России середины 90-х годов не было, да и быть не могло, поскольку слишком мало времени прошло с тех пор, когда экономика управлялась совсем по иным законам и правилам, а новые, рыночные, еще не появились, а если и появились, то не были еще как следует отработаны и освоены хозяйственной практикой. Вот почему выше задавался вопрос: кто же мог тогда знать, сколько стоит то или иное предприятие?

Все сказанное следует учитывать, размышляя о залоговых аукционах.

Залоговые аукционы 1995 года были одним из наиболее драматичных эпизодов в истории последних лет. Политические споры вокруг них не прекращаются до наших дней. В чем была их суть? Правительство испытывало острейшую нужду в средствах для выполнения своих социальных обязательств: выплаты пенсий, заработной платы бюджетникам, разных пособий, а также для субсидий заводам ВПК. Группа банков предложила правительству помощь в преодолении бюджетного кризиса *под залог пакетов*

акций ряда крупнейших российских акционерных обществ. Расчет банков был прост: если правительство в установленный срок не сумеет выкупить залог, они автоматически получают контроль над весьма выгодными предприятиями (в основном сырьевого и топливно-энергетического сектора, единственного, который гарантировал тогда владельцам определенную прибыль). Причем если не за бесценок, то, во всяком случае, весьма дешево.

Специальные залоговые аукционы должны были в конкурсном порядке выявить банки, предлагавшие наиболее выгодные для правительства условия сделки. 12 аукционов в совокупности принесли в бюджет 5,1 трлн. (не деноминированных) рублей, включая 1,5 трлн. рублей погашенной задолженности предприятий государству. Среди фактических победителей доминировали два крупных банка – “ОНЭКСИМ” и “Менатеп”.

Вместе с тем вокруг аукционов разразился целый ряд громких скандалов: компании-неудачники, предложения которых были отвергнуты, обвиняли победивших конкурентов во всех смертных грехах. Но многочисленные судебные разбирательства и проверки не дали оснований для каких-либо выводов о нарушениях правового характера, допущенных в ходе залоговых аукционов и последующей продаже предмета залога.

Ярким примером конфликтной ситуации после залогового аукциона было противоборство “ОНЭКСИМбанка” и старой администрации РАО “Норильский никель”, завершившееся (в середине 1996 года) отставкой последней.

Группа ОНЭКСИМ Банка стала ежегодно отдавать северным городам, в которых расположены предприятия “Норильского никеля”, примерно полтора миллиарда рублей - на содержание социальной сферы и закупку продовольствия к зиме. Суммарная рыночная стоимость акций “Норильского никеля” была не так уж велика, и государство ничего не потеряло от продажи “Норильского никеля”. Новая администрация разработала “стратегию выхода

из кризиса”, ей удалось остановить деятельность многих торговых посредников, которые не возвращали деньги за отгруженный металл. Но, конечно, еще очень много предстояло сделать, инвестировать крупные суммы в реконструкцию комбината, чтобы стоимость его акций повысилась, а акционеры (в первую очередь рабочие предприятия) начали получать достойные дивиденды.

Сейчас все эти задачи решены; «Норильский никель» – компания не просто российского, но мирового значения, ее заводы и рудники работают устойчиво, фирма приобретает новые предприятия, причем не только в России, но и в других странах. Акции «Норильского никеля» продаются и покупаются на крупнейших биржах планеты.

По истечении установленного срока (1 сентября 1996 года) залогодержатель имел право реализовать на рынке имеющийся у него пакет акций. Первоначально рассматривались варианты простого продления договора залога до 1997 года и различные схемы выкупа пакетов государством. В частности, речь шла даже о формировании “залоговой пирамиды” для выкупа заложенных пакетов за счет новых кредитов, об оплате ряда пакетов акций с помощью ГКО, “свободных валютных средств Министерства финансов в коммерческих банках” и др. Но в конечном счете (как и предполагалось) было принято совместное решение Правительства и Совета безопасности, которое подтвердило право банков продавать заложенные пакеты акций. Что и было сделано разными способами, причем - что уже стало традицией - со многими скандалами между конкурентами. В большинстве случаев пакеты акций были выкуплены самими кредиторами непосредственно или через подставные фирмы. Пожалуй, наиболее бесконфликтно прошли продажи заложенных пакетов акций нефтяных компаний “Сургутнефтегаз” и “Лукойл”.

В соответствии с федеральным бюджетом на 1995 год, доходы от продажи имущества должны были составить 4785,4 млрд рублей. Формально это бюджетное задание было выполнено, но только за счет залоговых аукционов, совокупная доля которых в доходе федерального бюджета от приватизации составила 70,8%. Правительство сумело расплатиться с пенсионерами и бюджетниками, помочь предприятиям ВПК – для чего все это и делалось.

И все-таки мне кажется, что не это главное в оценке значения залоговых аукционов. Впрочем, к ней мы еще вернемся – в главе, посвященной президентским выборам 1996 года.

3.5. Индивидуальные проекты приватизации и перераспределение собственности

Как и в 1995–1996 годах, правительство продолжило в 1997 году рассматривать приватизацию прежде всего как средство решения бюджетных проблем. Опыт прежних лет продемонстрировал крайне низкую эффективность (для бюджета) массовых продаж в ходе “денежной” приватизации, поэтому было принято решение обеспечить поступления в бюджет за счет нескольких крупных сделок. Некоторые наблюдатели связывают с понятием *"индивидуальный проект"* начало *третьего* (после "чекового" и "денежного") этапа приватизации. Было издано постановление от 1 апреля 1997 года "О порядке реализации индивидуальных проектов приватизации федерального имущества»

В этом документе говорится, что индивидуальный проект приватизации федерального имущества - это целый комплекс мероприятий, направленных на приватизацию «особо важного для страны, региона или отрасли федерального имущества». Он включает проведение предпродажной

подготовки этого имущества с привлечением независимого финансового консультанта.

В законе "О федеральном бюджете на 1997 год» предусматривалось получить от продажи государственного имущества 4,1 трлн не деноминированных рублей - по общему мнению, совершенно нереальная цифра.

Тем не менее по итогам 1997 года именно за счет нескольких крупных сделок федеральное бюджетное задание было даже перевыполнено почти в 3 раза. Как и предполагалось, другие источники (помимо крупных проектов) не принесли ощутимого дохода.

Таким образом, 1997 год, по существу, стал первым годом в истории проведения "денежной приватизации", который увенчался успехом.

Приватизация как *метод получения бюджетных доходов* себя оправдала. Однако многие ли понимали, что такой приоритет мог иметь в перспективе весьма неблагоприятные последствия? Далеко не все проданные предприятия попали, как говорится, в «хорошие руки». А поскольку было немало случаев, когда необходимая экономическая и иная информация при торгах скрывалась от общественности, а после конкурсов осталось немало расстроенных исходом торгов и вспыхивали настоящие скандалы, судебные разбирательства - то в обществе зрели гроздь недовольства сложившимся распределением собственности. К тому же левые силы, особенно коммунистические фракции в Государственной думе и законодательных собраниях субъектов Федерации подогревали такие настроения, кричали о «распродаже» отечественной промышленности и требовали ренационализации, то есть возврата к тому прошлому, от которого с таким трудом удалось уйти...

Здесь уместно заметить, что возвращение в государственную собственность через национализацию предприятий и отраслей убыточных или

едва сводящих концы с концами, не обогатит, а скорее, разорит государство и многих наших сограждан. Ведь эти предприятия, ставши государственными, с полным правом будут требовать финансовой поддержки. На это будут расходоваться деньги из федерального и региональных бюджетов – те самые, которые в ином случае пошли бы на пенсии старикам, пособия многодетным семьям, на оклады учителям и врачам.

Государство разорится и потому, что в соответствии с Гражданским кодексом при национализации оно должно компенсировать владельцам утраченную ими собственность. Конечно, можно реквизировать собственность безвозмездно, как в свое время поступали большевики. Но грабеж, как известно, - преступление уголовное.

Под термином «перераспределение собственности» разные политики понимают совершенно разные явления. Одни называют это «переделом» собственности и, говоря о нем, имеют в виду прежде всего криминальную или полукриминальную составляющую. Для них она - важный аргумент для тезиса о необходимости вернуться к «общегосударственной» собственности, то есть (хотя прямо об этом и не говорится) - снова провести национализацию экономики по ленинскому принципу «грабь награбленное!»

Другие же видят в перераспределении собственности путем, прежде всего, законных финансовых операций (покупки пакетов акций и сосредоточения их в руках наиболее толковых, предприимчивых, оборотистых собственников), совершенно необходимый и естественный для рыночной экономики процесс. Собственно, на нем в большой мере и основывается эффективность рыночной экономики.

Другое дело, что российские законодатели не сумели создать достаточно совершенные законы, регламентирующие процесс перераспределения собственности и предотвращающие распространение в нем криминальных методов, в том числе и попыток лишения собственников их законных прав

(хотя бы даже под маркой «государственных интересов»). *И вообще, законодательство именно в области приватизации и защиты прав собственников до сих пор остается чрезвычайно несовершенным* - в этом основная, решающая причина того, что обычно называется плохим инвестиционным климатом в современной России. ***Подумайте, читатель: а вы сами, если бы у вас завелись «лишние» деньги, вложили бы их в какое-нибудь предприятие, зная, что завтра его могут у вас отнять под каким-нибудь вполне благозвучным предложением?*** И оцените, пожалуйста, чего стоят слова левых депутатов Государственной думы, критикующих правительство за то, что оно плохо привлекает частные инвестиции для расширения производства.

На языке экономистов перераспределение собственности называется *борьбой за контроль над созданными в ходе приватизации акционерными обществами.*

Дело в том, что акционеры бывают двух основных типов: внутренние (то есть руководители и другие работники самого предприятия, фирмы) - их называют *инсайдерами* и внешние - инвесторы, купившие акции данного АО, чтобы получать прибыль на вложенные средства - это *аутсайдеры*. Особым акционером является государство, если оно владеет тем или иным пакетом акций данного АО, вплоть до полного, когда акционерное предприятие является государственным.

Естественно, что каждый акционер (или группа акционеров), стремится обрести пакет акций (как говорилось, он называется *контрольным*), достаточный для того, чтобы самим принимать принципиальные решения о деятельности предприятия, его развитии, составе руководителей и т.п., либо, на худой конец, - достаточный для того, чтобы блокировать решения, противоречащие его интересам (такой пакет так и называется - *блокирующим*). В период остаточной продажи государственных пакетов акций главной целью

стала борьба за абсолютный контроль над приватизированными предприятиями.

Добивались его по-разному. Для первых лет, наиболее характерными были самые обычные приемы перераспределения собственности, связанные со сделками (квази-сделками) на первичном и вторичном рынке – конечно, с поправкой на “специфику” переходной экономики и “особую” роль государства. Хотя и позднее не наблюдалось заметного прогресса в области защиты прав акционеров, но именно в период 1993–1995 годов нарушения корпоративного законодательства как следствие борьбы за контроль приобрели наиболее “дикие” формы (размывание долей “чужих” акционеров, манипулирование реестрами акционеров, самовыкуп акций многими АО через подставные фирмы и др.). Стоит пояснить, что означают перечисленные в скобках термины. Представьте себе, что «внешний» для предприятия, преобразованного в АО, инвестор купил 25% выпущенных акций. Он рад: такой пакет является блокирующим, без согласия его владельца принципиальные решения приниматься не могут. Но вот АО, для того, чтобы привлечь инвестиции, выпускает в продажу дополнительные акции. И оказывается, что наш «собственник» владеет намного меньшей долей акций, он полностью зависит от решений, принимаемых совсем чужими ему людьми. Опять-таки спросите себя, читатель: а вы на таких условиях станете вкладывать деньги в развитие предприятия? Это и называется «размыванием долей собственности», операцией столь же законной, сколько и грабительской.

Некоторые руководители скупают выставленные на открытую продажу пакеты акций своего же АО через подставные или «родственные» фирмы (родственные в самом прямом смысле, если они принадлежат жене, или, скажем, сыну директора завода). Такой «самовыкуп» акций позволяет властвовать на предприятии без всяких там «чужаков».

И совсем криминальный характер приобретают случаи манипулирования реестрами акционеров (в такие реестры записываются все владельцы акций и пакетов акций.) Бывало даже, что они бесследно исчезали!

По сути дела, базовым конфликтом этих лет был конфликт между старыми руководителями предприятий, ожесточенно отстаивавшими свои позиции, и потенциальными захватчиками контроля. Этот конфликт сохраняет свое значение до сих пор.

3.6. Приватизация и политика.

Как указывалось, на заре реформ некоторые реформаторы настаивали на том, чтобы приватизировались, обретали конкретных, желательно единоличных хозяев только отдельные предприятия, полноценные участники конкуренции на рынке, а не монстры-монополисты, какими были в советское время почти все так называемые промышленные, производственные, научно-производственные объединения. По-видимому, такой категоричный подход был ошибкой, и большинство романтиков того времени впоследствии ее признали. В самом деле: во всем мире действуют, причем во многих отраслях весьма и весьма эффективно, крупные и крупнейшие объединения, корпорации, которым порой становится даже тесно в национальных границах. Транснациональные компании своими финансовыми и технологическими нитями, можно сказать, прошили, скрепили мировое экономическое пространство.

Весь процесс организационного оформления хозяйственных структур, приспособленных к рыночным условиям, был чрезмерно политизирован: политические соображения во многих случаях доминировали над экономическими. В 1993 году под давлением «промышленного лобби» широко обсуждалась тема создания финансово-промышленных групп. 5 декабря Президент издал по этому вопросу специальный Указ. Появились

первые экспериментальные ФПГ, в основном в рамках военно-промышленного комплекса. Они были по-разному встречены общественностью: одни утверждали: «ФПГ приводят к монополизации и росту роли государства в экономике», другие, напротив: «ФПГ помогут провести реструктуризацию и стабилизировать экономику» (это два заголовка, которые я прочитал на одной странице московской газеты «Капитал»). Доводы сторон были по своему убедительны, но парадокс заключается в том, что истинные мотивы стремления части директорского корпуса в ФПГ лежали достаточно далеко и от монополизации, и от роста роли государства в экономике, и от реструктуризации, и от стабилизации экономики! Они были гораздо прозаичнее: они состояли в том, что вхождение в ФПГ рассматривалось просто как способ автоматического получения дешевых банковских кредитов (от банков, входящих в группу, почему она и называется финансово-промышленной) и более того - получения субсидий из бюджета: одному директору завода трудно выбить деньги в Министерстве финансов, а руководителю мощной ФПГ - намного легче! При этом напрочь забывалось то обстоятельство, что формальным доводом инициаторов создания той или иной ФПГ всегда было заверение о том, что это приведет к повышению эффективности производства (ясно же, что чем более эффективно производство, тем меньше ему нужна помощь государства – скорее оно само должно пополнять его тощей бюджет!).

Некоторые объединения, созданные вскоре после приватизации, были ликвидированы, другие (прежде всего в авиационной и космической отраслях) оказались жизнеспособными. Были попытки формирования некоторых мощных корпораций холдингового типа с государственным контролем (холдинг - акционерная компания, владеющая контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ и управляющая ими: ФПГ были первыми в России объединениями холдингового типа).

Уже к 1996 году в России имелось свыше 90 официально созданных холдингов с государственным участием и число их, по-видимому, будет расти.

Стержневым конфликтом современного этапа является столкновение интересов старых (хотя и в новой корпоративной “оболочке”) естественных монополий, крупнейших промышленных и добывающих структур, с одной стороны, и новых финансово-промышленных группировок - с другой. Их экспансионистские интересы пересеклись при новом перераспределении собственности. Безусловно, для понимания этого конфликта важно учитывать политический фактор и властные интересы в различных ветвях российской политической элиты.

Происходит завершающий и во многом внеэкономический этап передела собственности в ряде ключевых компаний России. В некоторых из них уже достигнута договоренность между основными центрами влияния, и новый передел собственности – при прочих равных условиях – маловероятен. В других – финальная стадия установления контроля затягивается в силу продолжающегося противоборства и интенсивного лоббирования, причем этот процесс многомерен: его основными сторонами являются федеральные и региональные власти, естественные монополии, крупнейшие банки и крупнейшие промышленные предприятия.

Яркий пример политической борьбы - составление списков предприятий, подлежащих приватизации (как правило, речь идет не о предприятиях целиком, а о пакетах акций, принадлежащих государству и предназначенных к продаже). Хотя такой список и носит в какой-то мере “процессуально-формальный” характер, все же без этого документа любая значимая сделка может быть признана недействительной. Поэтому в борьбу вокруг одного только составления списка вовлекаются правительство, министерства, администрации регионов, депутаты Государственной думы, потенциальные покупатели, их конкуренты и т.п.

Опыт прохождения законов и программ приватизации в Государственной Думе хорошо известен. Вообще, значение законотворческой деятельности иной раз недооценивается... На самом деле, нет более дестабилизирующего фактора для инвесторов, чем экономически непродуманные статьи политизированных законопроектов.