

Высоков В.В.

**ПРИВАТИЗАЦИЯ В РОССИИ –
ПУТЬ:
К БОГАТСТВУ?...
К БАНКРОТСТВУ?...**



Ростов-на-Дону
1994

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. СПРАВЕДЛИВОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	6
2. ГРАНИЦЫ И РЕГУЛЯТОРЫ ПРИВАТИЗАЦИИ	10
3. ДОРОГИ, КОТОРЫЕ МЫ ВЫБИРАЕМ	15
4. СКОЛЬКО СТОИТ ЗАВОД?	22
5. ТАЙНЫ ЗАКРЫТОЙ ПОДПИСКИ	27
6. ПОЧЕМ ВАУЧЕР ДЛЯ НАРОДА?	34
7. ИГРЫ НА ЧЕКОВОМ АУКЦИОНЕ	39
8. ГОЛОС АКЦИОНЕРА	45
9. ПРИВАТИЗИРОВАЛИ: ЧТО ДАЛЬШЕ?	51
10. ЗАКЛЮЧЕНИЕ	59

ВВЕДЕНИЕ

Эта книга о приватизации России: о тех, кто начинал эти преобразования, о тех, кто участвовал в ней, о тех, на чью судьбу приватизация оказала решающее воздействие.

Для кого написана эта книга? Для тех, кто начинал приватизацию, для тех, кто участвовал в ней и для тех, кто наблюдал со стороны за всеми ее взлетами и падениями.

Для чего написана эта книга? Для того, чтобы те, кто начинал приватизацию, смогли еще раз увидеть, как она шла на самом деле, чтобы те, кто участвовал в ней узнали, почему она шла именно таким образом, наконец, эта книга написана для того, чтобы те, кто наблюдал за приватизацией со стороны, смогли глубже понять те идеи, правила и реальные пути, по которым идет приватизация в России.

Для того, чтобы не с позиций законов, распоряжений и инструкций Госкомимущества России еще раз рассказать о приватизации, а, опираясь на опыт реального «претворения в жизнь» спущенных сверху решений, показать, насколько в действительности теория приватизации идет рука об руку с практикой, насколько указы и инструкции реализуются в жизни.

В июле 1991 года, за неделю до принятия Закона «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» специалисты Ростовского Центра экономического содействия перехода к рынку начали публиковать в местных газетах словарь «Разгосударствление и приватизация». Поэтому именно к нам после принятия закона стали обращаться руководители местных органов, предприятий и организаций с просьбами и вопросами. Победа над путчистами в августе 1991 года окончательно показала, что приватизация в России неизбежна и что она будет идти по российским законам.

В сентябре появились первые проекты нормативных документов Госкомимущества РСФСР. На их основе Центр издал брошюру «Приватизация: шаг за шагом», которую уже в октябре пришлось переиздать массовым тиражом. Это была первая не научно-публицистическая, а учебно-методическая разработка, посвященная приватизации. К этому времени произошла смена руководства Госкомимущества России. Комитет возглавил А.Б.Чубайс, который вместе с профессором Высоковым проходил научную стажировку в Будапеште в 1988 году. Даже сегодня холодно вспоминать о продуваемых насквозь комнатах в «Высотке» на Новом Арбате, где питерская команда Чубайса готовила проекты первых президентских указов о коммерциализации и разграничении собственности. В гостиницу возвращались за полночь, когда во всей округе нельзя было купить и крошки хлеба.

Тем не менее уже в январе 1992 года был подписан Указ Президента Российской Федерации «Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий», в приложениях к которому регламентировались многие процедуры, которые позволили перейти от призывов «начать приватизацию» к ее практическому осуществлению. Первый рывок здесь сделали предприятия, находившиеся на аренде с правом выкупа. Чтобы помочь им и работникам приватизации, Центр подготовил памятку по выкупу арендованного имущества и новое издание «Приватизация: шаг за шагом

(вариант 1992)».

Приватизация в России – это почти всегда выбор между сроками и практическими действиями, с одной стороны, и экономической, правовой обоснованностью этих действий, с другой стороны. В январе 1992 года мы представили в Госкомимущество России свои предложения по расчетам к Государственной и местным программам приватизации. Однако политическая расстановка сил после отмены регулируемых цен заставляла продавливать сначала Основные положения, а затем и Государственную программу приватизации государственных и муниципальных предприятий 1992 года в максимально сжатые сроки. Против приватизации начали выступать не только отраслевые чиновники, народные депутаты, но и трудовые коллективы и директора предприятий. Они пока еще не видели своей роли, своего места и своей выгоды в этом начавшемся гигантском процессе.

Практически каждая встреча в любой аудитории в это время начиналась с вопросов: «А что мы будем иметь от этой приватизации?» В самой тональности вопроса чувствовалось, что речь идет не об абстрактных общественных интересах, а о личной заинтересованности каждого. Психология будущего собственника формировалась независимо от политических лозунгов и призывов.

Весной на местах начались конкурсы и аукционы по продаже объектов «малой» приватизации. Но уже к лету стало ясно, что для «большой» приватизации необходимо радикально упростить процедуру оценки имущества, отказаться от сплошной инвентаризации при расчете уставного капитала акционерных обществ, ввести упрощенные стандарты в виде типовых планов и типовых уставов акционерных обществ. Указ Президента Российской Федерации от 1 июля 1992 года №721 «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества» стал новым прорывом в осуществлении приватизации не на словах, а на деле.

Приватизацию должны были готовить сами директора государственных предприятий. Технология подготовки документов была упрощена до такой степени, что все их можно было получить на компьютере для любого предприятия, меняя только некоторые параметры и данные баланса.

Благодаря такой компьютерной технологии уже к октябрю 1992 года удалось только в Центре экономического содействия переходу к рынку подготовить планы более 80 государственных предприятий Дона, а новая методическая разработка Центра «Акционирование: шаг за шагом» даже среди специалистов Госкомимущества России распространялась в ксерокопиях.

Готовность первых акционерных обществ к продаже акций потребовала введения давно обещанных приватизационных чеков. Но к этому времени отраслевые ведомства уже отошли от шока, вызванного Указом № 721, и начали подготовку отраслевых особенностей приватизации, в результате чего из общего объема предложения объектов приватизации ушли «под прилавок» наиболее интересные объекты агропромышленного, топливно-энергетического, транспортного комплексов. Чтобы отоварить выданные населению чеки, необходимо было, с одной стороны, обязать использовать их как основное средство платежа при приватизации, с другой стороны, понизить планку для предприятий, которые могут акционироваться по упрощенным правилам. Эти задачи были решены октябрьскими Указами Президента «О продаже за приватизационные чеки жилищного фонда, земельных участков и муниципальной собственности» и «О развитии системы приватизированных чеков в Российской Федерации».

Чем быстрее набирала темпы приватизация, тем ожесточеннее становилось

сопротивление ей. Наиболее ярко оно выражалось в противодействии бывшего Верховного Совета, заблокировавшего рассмотрение Государственной программы приватизации на 1993 год и Указов Президента по гарантиям и защите прав граждан на участие в приватизации.

Приватизация в России стала не столько инструментом перестройки институциональной структуры экономики, сколько политической борьбы. Но именно благодаря тому, что в сжатые сроки удалось сформировать социальные группы, заинтересованные в успехе приватизации «своих» предприятий, стала возможной победа Президента России и на апрельском референдуме, и при подавлении октябрьского мятежа. В России появились люди, которым есть что терять при изменении на политическом Олимпе.

Наверняка, нас еще ждут новые удачи и разочарования в ходе приватизации. Новым проблемам, которые уже сегодня стоят перед акционерными обществами, прошедшими приватизацию, посвящена новая разработка. Но не вызывает сомнений одно – если бы мы не начали приватизацию, то сегодня мы не смогли бы даже думать о продолжении экономических реформ.

Поэтому все критические и самокритические оценки, которые прозвучат со страниц этой книги, направлены на поддержку приватизации, на ее ускорение и расширение. А детальное разъяснение отдельных тонкостей и правил игры служит одной цели: чтобы игра в приватизацию была честной.

В этой книге собраны мысли, которые рождались и выкристализовывались в ходе многих встреч с работниками органов приватизации и на местах, с директорами, предприятиями, в трудовых коллективах. Перечисление всех, кто вправе претендовать на соавторство, заняло бы слишком много места. Автор благодарен всем, с кем его столкнула судьба в ходе приватизации, но особую признательность хотелось выразить членам той команды специалистов Центра экономического содействия переходу к рынку, с которой много прожито и пережито в ходе приватизации.

**СПРАВЕДЛИВОСТЬ,
ЭФФЕКТИВНОСТЬ,
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

Приватизация в России в той или иной степени затронула судьбы миллионов людей. Но, несмотря на захватывающие масштабы, у многих и сегодня остается в душе сомнение: чем закончится эта очередная массовая компания? Насколько вообще необходимо для России движение к рынку? Надо ли растаскивать наши общие фабрики и заводы «по камешку, по кирпичику»?

Особенно насторожено относятся к Приватизации люди старшего поколения. Воспитанные на сталинской дисциплине, они готовы выполнить свою роль в приватизации: вовремя взять свой ваучер, вовремя отнести его в инвестиционный фонд, терпеливо ждать дивидендов. Но, видя, что происходит вокруг, как крупные пакеты акций начинают концентрироваться в руках директоров, коммерсантов, банков, не только ветераны, но и те, кого часто называют простыми людьми, начинают задумываться о социальной справедливости в ходе этой приватизации.

На фоне этих размышлений соответственно поднимается волна политических спекуляций. «Всем поровну!», «Предприятия – в руки трудовых коллективов!», «Собственность – тем, кто сможет ею управлять!» – вот некоторые линии спектра лозунгов, используемых разными политиками, требующими корректировки приватизации. Заметьте, не отмены, а именно корректировки. То есть собственником хочет стать каждый, каждый хочет получить на льготных условиях свою долю от распадающегося государственного пирога, а вот за чей счет удастся прихватить себе льготы – это уже не столь важно. Надо четко представлять, что разные социальные группы, их политические лидеры будут критиковать любую программу приватизации.

Можно воспринимать эту критику как политическую борьбу, но чаще всего это обычный, нормальный рыночный торг, напоминающий восточный базар, когда и продавцу, и покупателю уже очевидна цена, на которой они ударят по рукам, но уступать никто не хочет по причине амбиций и традиций.

Большинство людей интересуют не политические разборки, а та «справедливая» цена, на которой сходятся продавец и покупатель, то «справедливое» распределение собственности, с которым согласятся если не все, то большинство участников приватизации.

Из курсов экономического всеобща многие помнят основные модели механизмов «справедливого» распределения: «по потребностям», «поровну», «по труду». Что касается ПОТРЕБНОСТЕЙ, то, как говорят экономисты, они всегда остаются ненасыщаемыми, и никакая золотая рыбка не может удовлетворить возрастающие запросы. Именно благодаря ненасытности наших потребностей развивается производство, появляются новые товары, услуги. «По потребностям» долгое время удовлетворялись запросы военно-промышленного комплекса, ряда других отраслей. В конечном счете, когда для граждан государство справедливо делит «по потребностям», то для других нечего справедливо распределять даже «по остаточному принципу».

Оборотная сторона механизма «ВСЕМ ПОРОВНУ» в народе получила более точное название – «уравниловка». Если делят поровну, то у тех, кто работает плохо, нет стимулов

работать лучше. А те, кто трудится с полной отдачей, видя уравниловку, теряют свой энтузиазм, поскольку независимо от результатов они получают «по справедливости» лишь гарантированный минимум.

При распределении «ПО ТРУДУ» уже появляется интерес к более эффективному использованию своих возможностей. Но при этом нет заинтересованности в экономии прошлого труда, и можно имитировать эффективный труд за счет перерасхода сырья, материалов, плохого использования оборудования. Обратной стороной справедливого распределения «по труду» всегда остается затратный метод оценки результатов.

Мы мучительно долго шли к пониманию того, что самые справедливые механизмы не дают эффективного результата. А с другой стороны там, где удавалось добиться сколь-нибудь серьезного эффекта, приходилось идти на нарушение сложившихся правил и стереотипов в отношении справедливости. Таким путем внедрялся хозрасчет, бригадный подряд, аренда. И сегодня при переходе к рынку мы пытаемся найти ту золотую середину между справедливостью и эффективностью, которая позволила бы предотвратить резкое расслоение общества на бедных и богатых и одновременно увеличить размеры нашего общего пирога так, чтобы хватило и богатым и бедным.

Можно долго спорить о том, где проходит эта золотая середина, но *решающее правило в выборе между справедливостью и эффективностью определяется степенью личной ответственности как за результаты, так и за затраты своего труда.*

Если человек готов полностью нести такую ответственность, рисковать не только своим рабочим местом, но и принадлежащим ему имуществом, то он должен создать **ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ**. На таком предприятии весь эффект – разница между результатами и затратами достается по справедливости собственнику.

Если несколько граждан и (или) юридических лиц полностью берут на себя ответственность за результаты своей деятельности и каждый отвечает за всех всем своим имуществом, то в этом случае образуется **ПОЛНОЕ ТОВАРИЩЕСТВО**, члены которого сами добиваются эффективности в своей работе, сами распределяют полученные результаты по справедливости.

Частное предприятие, полное товарищество ориентируются на максимальную эффективность, считают справедливым, что полученный эффект принадлежит только им, поскольку они и только они несут основной риск и основную ответственность за успех своего дела. Но и со стороны других членов общества такое положение должно считаться естественным и справедливым. Тем более что те, кто не стал обременять себя ответственностью за эффективную работу, все равно выигрывают, поскольку в результате эффективного труда частника становится больше товаров на рынке и больше доходов в бюджете, а, следовательно, больше средств для помощи малоимущим.

Бремя ответственности частного предприятия, полного товарищества очень велико. Если кто-то из участников готов поступиться своей долей в общем результате за счет уменьшения степени своей ответственности, то тогда **СМЕШАННОЕ ТОВАРИЩЕСТВО**, в котором действительные члены несут полную солидарную ответственность, а члены-вкладчики отвечают лишь в пределах своего взноса. Пропорционально ответственности распределяется и полученный доход. Но этот доход опять же принадлежит только участникам товарищества.

Если все участники ограничивают свою ответственность размерами своего вклада в общее дело, то они образуют **ТОВАРИЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ** или **АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО ЗАКРЫТОГО ТИПА**. Справедливым является в этом случае и распределение полученных доходов пропорционально размерам внесенного вклада. Отсюда вытекает и заинтересованность каждого участника товарищества (акционера) в конечных результатах: интерес пропорционален доле в полученном доходе, а, следовательно, такое долевое участие может снижать и уровень эффективности.

В акционерном обществе закрытого типа каждый участник может распоряжаться своей долей лишь с согласия остальных акционеров. Поэтому и его ответственность, и заинтересованность в конечных результатах остается выше, чем в **АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ ОТКРЫТОГО ТИПА**, где интересы и ответственность начинают расти среди более широкого круга акционеров. В таких акционерных обществах начинают работать иные механизмы справедливого распределения: гарантированный доход по привилегированным акциям, утверждение общим собранием выплат дивидендов по обыкновенным акциям. Но вот при таком справедливом дележе влияние акционеров на производственную, финансовую деятельность общества становится более слабым. Эффективность в акционерном обществе зависит от состава Совета директоров и проводимой им инвестиционной и финансовой политики.

Наконец, самым «справедливым» является распределение доходов от **МУНИЦИПАЛЬНЫХ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**. Право на доход этих предприятий принадлежит жителям города, микрорайона или каждому гражданину. Соответственно и ответственность за успешную работу таких предприятий распределяется между всеми собственниками. При такой размытой ответственности трудно рассчитывать на эффективную работу государственных и муниципальных предприятий. Для этого требуется использование специальных условий контракта, системы плановых заданий, контроля и т.п.

Таким образом, выбирая между справедливостью в распределении доходов и эффективностью их формирования, следует руководствоваться критерием ответственности за свою деятельность. Если государственные предприятия обеспечивают эффективность, достаточную для удовлетворения потребностей общества, то тогда справедливым остается государственное распределение созданного продукта. Если необходимо добиться повышения эффективности производства, то по справедливости большая часть дохода должна доставаться тому, кто взял на себя ответственность за повышение этой эффективности. В этом треугольнике – справедливость, эффективность, ответственность – мы сейчас и пытаемся найти возможности для более эффективного экономического развития, отказываясь от отдельных стереотипов социальной справедливости и старательно нарабатывая правовую базу, гарантирующую неотвратимую ответственность за результаты своей деятельности как государственных, так и частных предприятий.

Трудовой коллектив шашлычной образовал товарищество и после долгих мытарств получил свидетельство о выкупе арендованного имущества. На собрании директор, а теперь председатель товарищества, долго объяснял: «Теперь мы – собственники, надо беречь и преумножать...». В середине всех этих призывов в зале раздался вздох отчаяния: «Это что же, теперь я и домой не смогу ничего принести?» Председатель попробовал было урезонить, что нести придется отобранное у своих же товарищей. Но опытных работников общепита провести было нелегко. Без включения в протокол приняли

«демократическое» решение: «Разрешить нести каждому пропорционально его доле в уставном капитале». Сегодня у этой шашлычной сменился уже третий хозяин, за грязными окнами можно разглядеть редких изрядно выпивших посетителей, а местные жители называют этот объект приватизации «гадюшник».

В двух кварталах от этого знатного места находится магазин, который частная фирма «Поиск» приобрела на первом аукционе за 50 млн. рублей (в начале 1992 года это были серьезные деньги). Даже не самая желтая пресса откликнулась на эту покупку заголовками: «Началось: мафия скупает центр города», «Где теперь купить бутылку молока?» Начавшийся вскоре ремонт еще больше подтвердил самые худшие опасения. Но к осени ремонт завершили, в двух торговых залах появился не только современный интерьер, но и товары. А после отмены регулирования цен на молочные продукты пенсионеры могут покупать по утрам их в киоске, который фирма установила рядом с магазином, хотя молпродукты, что называется, «не по профилю» нового магазина.

Если вернуться к той настороженности, с которой сегодня воспринимается движение к рынку, то она в конечном счете связана не с отказом от справедливости в пользу эффективности, а с недостаточной правовой ответственностью на пути осуществляемых преобразований. С одной стороны, сохраняются льготы и дотации государственным предприятиям, снижающим объемы производства. С другой стороны, новые собственники, продолжая работать по старинке, не несут ответственности за убыточность своих предприятий, за качество товаров и услуг, за выполнение своих обязательств. Этот правовой вакуум начинают заполнять криминальные структуры, которые порой используют вывеску страховых компаний, специализированных агентств и т.п. Поэтому сегодня и перед законодательной, и перед исполнительной властью стоит задача ускоренного правового обеспечения реформ.

ГРАНИЦЫ И РЕГУЛЯТОРЫ ПРИВАТИЗАЦИИ

В предыдущем разделе мы уже рассмотрели некоторые механизмы, с помощью которых государство стремилось разрешить проблему сочетания справедливости и эффективности. В условиях господства государственной собственности именно государство брало на себя ответственность за справедливое удовлетворение потребностей на основе централизованного распределения материальных благ и ресурсов, именно государство устанавливало задания по повышению эффективности производства, росту производительности труда, снижению затрат и т.п.

В рыночной экономике ответственность ложится на плечи собственников. Как же они смогут по справедливости оценить свои усилия, свои затраты и результаты своего труда, обеспечить рост эффективности своего дела, своего бизнеса? В рыночной экономике и уровень потребления, и уровень затрат определяется рынком. Рынок – это место встречи продавцов и покупателей, производителей и потребителей, где индивидуальные потребности и индивидуальные издержки производства объединяются в совокупный спрос и в совокупные предложения. На основании баланса совокупного спроса и совокупного предложения определяется тот уровень справедливых цен, по которому осуществляется обмен товаром.

Эти цены справедливые, потому что на их основе определяется баланс спроса и предложения. Эти цены являются эффективными, поскольку производителя они заставляют произвести максимум продукции, которая действительно нужна потребителю, а потребителя определить тот уровень потребления, выше которого нецелесообразно делать дополнительные покупки.

В условиях рыночной экономики роль государства не исчезает. Остается по меньшей мере две сферы деятельности, которые необходимы для сохранения роли государства. Первая – это поддержание функционирования самого рынка, т.е. создание конкурентных условий на рынке, и вторая – это сфера, так называемых общественных благ и услуг.

Что касается обеспечения конкуренции, то государство в рыночной экономике обязано следить за тем, чтобы число участников на рынке, как продавцов, так и покупателей, было достаточно большим. И в результате многообразия индивидуальных издержек и индивидуальных потребностей устанавливалась действительно справедливая и эффективная цена.

Общественные блага и услуги – это качественно новый момент, который не учитывался в классических моделях рыночной экономики. Дело в том, что даже в условиях рынка существуют продукты, услуги, которые нужны всем или оказывают дополнительное влияние на эффективность дел как у производителей, так и у потребителей. Именно потому, что эти блага и услуги нужны всем, ни один конкретный производитель и ни один конкретный потребитель не берет на себя ответственность за воспроизводство этих общественных благ и услуг.

Всем нужны дороги, больницы, школы. Однако возможности создания индивидуальных дорог, больниц, школ очень ограничены. В этой ситуации государство берёт на себя обеспечение функционирования этой сферы. При этом вовсе не обязательно, чтобы дороги, больницы, школы находились в собственности государства. Государство в состо-

янии обеспечить эффективное функционирование этой сферы, используя систему государственных контрактов, государственного финансирования, в том числе в различных формах – субвенции, субсидии, дотации.

Более того, тенденцией рыночной экономики является постепенный переход отдельных видов деятельности из так называемых общественных благ и услуг в руки частных фирм и акционерных обществ.

Здесь мы подходим к очень интересному вопросу: до какой степени государство может осуществлять приватизацию? Существуют ли объективные границы для передачи собственности из рук государства в частные руки? В нормальной рыночной экономике, там, где государство отвечает и за сохранение конкурентной среды, и за развитие сектора общественных благ и услуг, приватизация, так же как и национализация, выступает одним из регуляторов всей системы экономических отношений. Если для успешного развития всей экономики требуются дороги, школы, больницы, технополисы, новые отрасли инфраструктуры, то государство проводит политику национализации этих сфер. Как только в этих сферах возникает возможность конкуренции, государство начинает приватизацию своих предприятий и учреждений. При и этом процессы приватизации, и национализации рассматриваются в неразрывной связи с другими экономическими регуляторами в области цен, финансов, денежного обращения, социальной защиты и гарантий обеспечения общества необходимыми благами и услугами.

Приватизация в России сегодня сама является фактором формирования рыночной структуры, потому что когда на рынке встречаются только государственные предприятия, то обеспечить конкуренцию между ними невозможно, поскольку они все принадлежат одному собственнику. Чтобы использовать в России рыночные регуляторы экономики, необходимо вначале создать этот рынок. Поэтому российское правительство сделало два крупных шага на пути перехода к рынку: сняло с себя ответственность за регулирование цен и объявило о начале массовой приватизации.

Однако государство не смогло в полной мере переложить ответственность за эффективную работу базовых отраслей на новых собственников, и в рамках этой ответственности оно было вынуждено сохранить и дотации, и льготное кредитование крупным предприятиям. То обстоятельство, что программа приватизации была слабо скоординирована с другими экономическими регуляторами, безусловно, недостаток. Например, сегодня многие не только приватизированные, но и государственные предприятия столкнулись с проблемой неплатежей, потому что вся денежно-кредитная система оказалась неподготовленной к работе с резко возросшим числом самостоятельных предприятий. С точки зрения, скажем, налогового регулирования государственное предприятие сегодня находится в более выгодном положении, чем акционерные общества, которые после уплаты налогов должны ещё отдавать дивиденды сторонним акционерам, в то время как трудовые коллективы получают в своё распоряжение всю прибыль после уплаты тех же налогов. Подобного рода нестыковки процесса приватизации с изменением параметров других экономических регуляторов тормозят переход от государственной собственности к частной или акционерной.

Поэтому есть смысл более внимательно рассмотреть те теоретические подходы, которые должны были использоваться при подготовке программы приватизации, и те реальные схемы, которые были использованы на практике.

В духе традиций **народнохозяйственного планирования** программа приватизации должна была строиться на следующей схеме расчетов:

- определяется количество основных и оборотных фондов, которые государство передает (продает) в руки новых собственников;
- определяется эффект от перехода имущества к новым собственникам (рост масштабов и изменение структуры производства);
- определяется соотношение спроса и предложения на товарных рынках, новый уровень цен и степень удовлетворения потребностей общества с учетом изменений в структуре собственности;
- рассчитывается при новых ценах уровень доходов новых собственников и определяются параметры налогового регулирования отдельных форм собственности и видов деятельности;
- определяются изменения в структуре занятости с учетом уровня жизни (цены на товарных рынках) и условия доходов, получаемых на предприятиях разных форм собственности.

В результате итеративных расчетов определяются масштабы приватизации, формы ценового и налогового регулирования, меры социальной защиты населения и обеспечения занятости. Подобная схема расчетов предполагает, что государство играет роль мудрого координатора экономических регуляторов. Но в условиях приватизации государство выполняет еще и функции продавца. С этих односторонних позиций государство должно было оценить хотя бы потенциальный спрос на объекты приватизации на основе **маркетингового обследования** рынка:

- определить объем денежных средств, который готовы направить трудовые коллективы' предприятия, прочее население, коммерческие структуры, другие инвесторы на покупку государственного имущества;
- оценить возможные стратегии поведения каждой группы покупателей (максимизация доли в управлении собственностью, максимизация прибыли от вложений в приватизацию, покупка имущества с целью последующих спекуляций);
- определить уровень цен, при которых балансируется спрос и предложение объектов приватизации, и начать реализацию этих объектов по ценам, близким к полученным в результате этих расчетов.

Однако даже такая упрощенная схема расчетов не была использована при подготовке приватизации в России. Не только ограниченные сроки, не только требования оппозиции, но и объективные экономические условия заставили осуществлять приватизацию административными, революционными методами. В стране с низким населением продать морально устаревшее, физически изношенное имущество, при этом сохранить видимость социальной справедливости дележа и надеяться на какой-то реальный экономический эффект было бы больше чем наивно. Чтобы сдвинуть приватизацию с места бесконечных разговоров и дискуссий, государство должно было не просто играть роль продавца на свободном рынке, а взять на себя функции очень назойливого продавца, который не только формирует предложение объектов приватизации, не только искусственно стимулирует спрос, раздавая приватизационные чеки, но и сам определяет правила игры, при которых сделки по приватизации будут обязательно осуществлены. Отсюда и выбор экономических регуляторов был максимально ориентирован на форсирование процессов приватизации.

Как продавцу, государство в лице Госкомимущества России должно было произвести то, что у работников торговли называется «выкладкой» товара, то есть предложить покупателю и конкретный товар, и условия его продажи:

- перечень объектов приватизации;
- состав приватизируемого имущества;

- цену продажи;
- способы приватизации;
- средства и способы платежа;
- состав покупателей;
- льготы отдельным категориям инвесторов.

В соответствии с нормативными документами по разграничению собственности и возможностью приватизации объекты приватизации можно разграничить:

- по уровню собственности: на государственную (федеральная и собственность субъектов федерации), муниципальную;
- по возможности приватизации на запрещенные, ограниченные и обязательные к приватизации.

То, что еще до начала приватизации удалось разделить большой государственный пирог по уровням управления, позволило, во-первых, приобрести союзников на начальном этапе приватизации в лице местных органов власти, во-вторых, создать сеть посредников в лице территориальных комитетов по управлению имуществом, через которые в дальнейшем осуществлялась продажа объектов федеральной собственности.

Городские и районные комитеты по управлению имуществом, которые быстро справились с приватизацией объектов муниципальной собственности, получали возможность и средства для того, чтобы готовить к приватизации крупные предприятия, расположенные на их территории. При этом следует учитывать, что именно объекты малой приватизации, которые находились преимущественно в муниципальной собственности, попадали под обязательную приватизацию.

На практике в сельских районах, мелких населенных пунктах муниципальные предприятия торговли, общепита, бытового обслуживания либо закрывались, либо реформировались. Хотя в последствии обязательным условием продажи таких предприятий стало сохранение вида деятельности, на первой волне малой приватизации, особенно на селе было наломано немало дров. В то же время в крупных городах, практически раздав мелким арендным предприятиям сферы услуг их имущество, местные власти не торопились с приватизацией оптовых звеньев торговли и тем самым ставили на колени приватизированные магазины.

Кроме того, коллективы арендаторов становились собственниками только арендованного ими имущества: оборудования и инвентаря. В состав приватизируемого имущества не включались используемые ими помещения. Госкомимущество России дало новым собственникам лишь право долгосрочной аренды этих помещений, пообещав определить порядок их выкупа позже. Ожидание этого порядка заставляет сегодня бывших арендаторов, ставших собственниками стульев и прилавков, находиться в состоянии постоянной борьбы за выживание с местными органами власти. Дело в том, что даже при заключенном договоре аренды, меняя арендную плату за используемые помещения, на местах могут поставить на колени любой трудовой коллектив, который может так и не дожить до светлого часа, когда к стульям и столам можно будет присоединить потолки и стены.

На стыке несогласованности трех регуляторов предложения: уровень собственности, возможность приватизации и состав приватизируемого имущества - происходило немало коллизий.

После принятия в январе 1993 года президентского Указа о порядке приватизации объектов газового хозяйства потребовалось 8 месяцев для того, чтобы утвердить планы приватизации управлений газового хозяйства городов Ростова-на-Дону, Новочеркаска, Таганрога и газонаполнительной станции. Предприятия газового хозяйства относились к объектам ограниченной приватизации, которую можно было осуществить с разрешения отраслевого министерства. Но чтобы получить такое разрешение, надо было по каждой трубе, каждой машине, каждой насосной станции определить ее принадлежность к федеральной, областной или муниципальной собственности.

Руководителям и рабочим комиссиям по приватизации этих газовых предприятий потребовалась невероятная выдержка и терпение, чтобы каждому новому чиновнику в очередной раз заново давать разъяснения о составе имущества и его принадлежности к уровню собственности.

Что касается предприятий, запрещенных к приватизации, то при внимательном рассмотрении их списка становится очевидно, что это, как правило, предприятия специального назначения, представляющие собой принципиальную опасность для общества: производители оружия, химических реактивов, имеющие опасный технологический процесс. Внесение этих предприятий в списки запрещенных и ограниченных к приватизации всего-навсего свидетельствует лишь об отсутствии регламентов, которые бы определяли ответственность любых владельцев этих предприятий за безопасность их деятельности, за качество производимой ими продукции. И именно потому, что эти отраслевые регламенты еще до конца не отработаны, государство вынуждено было в 1992 году определить эти предприятия как запрещенные, либо ограничить их приватизацию.

О том, как сработали другие регуляторы приватизации, будет подробно рассказано в следующих главах. Что касается регулирования масштабов предложения объектов приватизации, то на первом этапе государство постаралось предложить максимально широкий перечень этих объектов, за исключением тех, которые обеспечивают жизнедеятельность всего народного хозяйства, либо тех, которые необходимо контролировать с точки зрения безопасности общества.

ДОРОГИ, КОТОРЫЕ МЫ ВЫБИРАЕМ

Способы, которыми должна осуществляться приватизация в России, впервые были определены в Законе «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР»: аукцион, конкурс, продажа акций, выкуп арендованного имущества. Способ приватизации конкретного предприятия определяет рабочая комиссия, которая составляет план приватизации, согласовывает его с местными Советами, трудовым коллективом.

Чтобы приватизация не утонула в потоке бесконечных согласований, Указом Президента России № 66 от 29 января 1992г. «Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий» был жестко определен порядок, сроки и исполнители на всех этапах разработки и согласования планов приватизации. Но и в этих жестоких рамках оставалось место для произвола, а, следовательно, и коррупции чиновников, определявших способ приватизации. Чтобы закрыть эту лазейку, в Государственной программе приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 год были жестко определены критерии выбора способа приватизации:

- мелкие предприятия (численность работников до 200 человек и стоимость основных фондов на 1.01.92. до 1 млн. рублей) продаются на аукционе (по конкурсу);
- крупные предприятия (численность работников более 1000 человек или стоимость основных фондов более 50 млн. рублей) преобразуются в акционерные общества открытого типа;
- остальные предприятия могут быть приватизированы любым из следующих способов приватизации:
 - продажа акций акционерных обществ открытого типа;
 - продажа предприятий на аукционе;
 - продажа предприятий по коммерческому конкурсу (в том числе с ограниченным числом участников);
 - продажа предприятий по некоммерческому инвестиционному конкурсу (инвестиционные торги);
 - продажа имущества ликвидированных предприятий;
 - выкуп арендованного имущества.

Эти внешне незначительные уточнения способов приватизации отражали напряженную борьбу, которая велась как внутри, так и вне Госкомимущества России с различными лоббирующими группировками.

Прежде всего, под флагом защиты интересов трудовых коллективов руководители разных рангов стремились отсечь молодые коммерческие структуры от участия в покупке своих

предприятий либо сохранить свое положение независимо от результатов приватизации. В связи с этим были введены такие способы продажи, как конкурс с ограниченным числом участников и инвестиционный конкурс. Надо сказать, что в дальнейшем аграрному лобби удалось распространить ограничение числа участников и на продажу акций предприятий сельхозпереработки и тем самым вывести из массовой приватизации наиболее привлекательный для инвесторов сектор экономики. Общая социально-экономическая и политическая нестабильность не позволили широко использовать инвестиционные торги, хотя именно в новых инвестициях испытывали наибольшую нужду наши предприятия.

Наиболее простой и привлекательной схемой для руководителей трудовых коллективов является выкуп арендованного имущества. Но несовершенство бывшего союзного законодательства «Об аренде», неграмотное оформление договора аренды и прав выкупа арендованного имущества привели к многочисленным конфликтам. Чтобы выйти из этих конфликтных ситуаций, Госкомимущество России предложил четыре варианта «аренды с выкупом».

АРЕНДА С ВЫКУПОМ 1 – для счастливых, успевших до 17 июля 1991г. указать в договоре сроки, порядок размеры и условия выкупа имущества;

АРЕНДА С ВЫКУПОМ 2 – гарантировала арендаторам право первоочередного приобретения акций акционерного общества открытого типа, созданного на базе арендного предприятия;

АРЕНДА С ВЫКУПОМ 3 – провоцировала распад арендных трестов, предоставляя 30% скидки тем структурным подразделениям, которые отделились от головного арендатора;

АРЕНДА С ВЫКУПОМ 4 – давала шанс на выкуп структурным подразделениям тех предприятий, которые успели стать арендаторами, но упустили в договоре сроки, порядок, размеры и условия выкупа.

Внешняя простота предложенных Госкомимуществом вариантов на практике приводила к весьма замысловатым решениям и обходным маневрам.

Прежде всего, многие арендодатели управления, министерства и ведомства подписывали необходимые дополнения в договоре аренды с предприятиями буквально за несколько часов до вступления в силу Закона РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР», то есть до 17 июля.

Даже в тех случаях, когда договоры аренды признавались действительными, местные чиновники пытались всяческими силами противостоять приватизации. Используя слабую правовую подготовку арендаторов, местные власти через арбитраж признавали недействительными договоры аренды, устраивали инвентаризации арендуемого имущества, опровергали оценку средств, накопленных арендными коллективами, подкладывали мину замедленного действия, преобразуя арендные предприятия в товарищества, «забывая» указать правопреемство арендаторов в арендодательных документах. Только сегодня становится понятным, почему сроки принятия решений по многим арендным предприятиям оттягивались до апрельского референдума, до кровавых событий в октябре 1993 года.

Фонд имущества города Новочеркасска, подписав договор выкупа имущества арендного коллектива центрального универмага, включил в него пункт, что обязательным условием

выкупа является внесение вклада городского Света в уставный капитал товарищества. Аргумент был убийственный по своей простоте: «А как же местные власти будут вами управлять?» И если бы не дефицит местного бюджета, то для трудового коллектива универсама приватизация бы закончилась очередной национализацией.

Целый год комитет по управлению имуществом города Ростова-на-Дону «готовил» план приватизации городского универсама. Безуспешно испытал все методы и приемы борьбы с коллективом арендаторов, местные чиновники добились признания архитектурным памятником местного значения части здания универсама, изъяли ту часть из уставного капитала и тут же сдали ее вновь в аренду товариществу арендаторов. Но и этого им показалось мало. Они решили преобразовать арендное предприятие в акционерное общество открытого типа и продать на аукционе 20% акций, на которые трудовой коллектив имел право первоочередного приобретения. К этому времени в городе уже был опыт скупки акций «Универсама-1», и очевидны были интересы, которые отстаивали чиновники комитета, предлагая открытую продажу акций «ДонЦУМа».

Вопреки всем этим преградам, коллектив универсама нашел более гуманное решение: члены товарищества предложили реализовать принадлежащие им акции не на аукционе, а по подписке на льготных условиях малолетним детям-сиротам за приватизационные чеки. Однако чиновники городского комитета испугались этой инициативы.

Варианты аренды с выкупом 3 и 4 не получили широкого распространения. Бюрократические проволочки с оформлением документов по приватизации, неизбежность конфликтов с руководством арендных трестов при отделении спланировали трудовые коллективы до момента подписания договора выкупа арендованного имущества и уже после этого начинали проявляться центробежные тенденции. Каждое подразделение хотело само нести ответственность за эффективность и результаты своей работы.

Безусловно, среди других способов приватизации аренда с выкупом была наиболее выгодной. И в тех случаях, когда такая возможность предоставлялась имеющимися договорами, руководители и трудовые коллективы старались использовать малейший шанс, чтобы непосредственно стать собственниками и избежать аукционных торгов.

Вопреки первоначальным представлениям масштабы аукционных продаж предприятий оказались не столь велики. Во-первых, мелких предприятий, подлежащих прива-право на долгосрочную аренду занимаемых ими помещений. Поэтому конвейер аукционов объектов муниципальной собственности практически завершился в 1992 году. К тому времени уже стало очевидным, что принудительная приватизация таких объектов приводит к социальным сбоям: Парикмахерская, булочная, молочный магазин - они зачастую оставались монополистами в своем микрорайоне. После приватизации в них начинался ремонт, а потом изменялся и профиль деятельности, и это вызывало справедливые нарекания населения.

На первых аукционах коммерческие структуры боролись с трудовыми коллективами, и в результате цена понижалась в десятки раз превышала начальную. Потом трудовые коллективы и спонсоры старались заранее найти общий язык, и аукционы стали носить более спокойный, плановый" характер.

Таким образом, уже к осени 1992г. были испробованы два способа приватизации. Выход Указа Президента №721 поставил трудовые коллективы перед новым выбором вариантов льгот в процессе акционирования:

АКЦИОНИРОВАНИЕ 1 – позволяет наделить бесплатно трудовые коллективы низкорентабельных предприятий 25% бесплатных привилегированных акций, а руководителям этих предприятий приобрести до 5% голосующих акций на льготных условиях. Опасность этого варианта заключается в том, что в случае банкротства бесплатных 25% обращались в наличность;

АКЦИОНИРОВАНИЕ 2 – наиболее предпочтительным было для предприятий с высокой степенью износа оборудования, так как позволяло трудовому коллективу с минимальными затратами приобрести контрольный пакет (51%) акций своего предприятия;

АКЦИОНИРОВАНИЕ 3 – позволяет, с одной стороны, группе менеджеров стать владельцами практически контрольного пакета акций после завершения приватизации, но, с другой стороны, делает эту группу заложниками трудового коллектива.

В хитросплетениях нормативных документов, регламентирующих детали каждого варианта приватизации, нелегко было разобраться даже специалисту. Поэтому на ЭВМ была разработана программа, которая позволяла проводить сравнительный экспресс-анализ вариантов приватизации. В приложении дается распечатка условного примера такого анализа.

Наиболее редким вариантом было АКЦИОНИРОВАНИЕ 3. Первым в Ростове, кто выбрал именно этот вариант льгот, был трудовой коллектив макаронной фабрики. Более двух десятков лет директором фабрики работал Э.С.Бадальянц. И в застойные, и в перестроечные годы он не на словах, а на деле старался поддерживать технический уровень производства, развивать соцкультбыт, осуществлять производственное и жилищное строительство. Но главное, что отличало его от многих других директоров, - это спокойное, взвешенное, требовательное, но доброжелательное отношение к людям. Поэтому не только трудовой коллектив доверил ему судьбу своей приватизации. На первых чековых аукционах курсовая цена на акции «Донмакаронпрома» поднялась до 3,3, а затем до 7,1 номинала.

После того, как Госкомимущество России установило продажную цену контрольного пакета акций, приобретаемых трудовым коллективом в размере, 1,7 номинальной стоимости, стало очевидным, что вариант «**АКЦИОНИРОВАНИЕ 2**» станет наиболее массовым. Но и здесь борьба за право владеть контрольным пакетом шла буквально по дням и минутам.

Конференция трудового коллектива Донской государственной табачной фабрики (ДГТФ) проголосовала за выбор второго варианта льгот. Производство табачных изделий относится к «ограниченной» приватизации на основании решения Госкомимущества. Такое решение подписывается 31 августа 1992 года, и на основании много решения комитет по управлению имуществом Ростовской области 4 сентября утвердил план приватизации акционерного общества «Донской табак». Но в этот же день подписывается постановление Правительства России, в котором при приватизации табачной фабрики в руки трудового коллектива может перейти лишь 49% акций.

Это совпадение сроков еще неоднократно будет использоваться для дискредитации и попытки отмены плана приватизации АО «Донской табак».

По телефаксам из Ростова в Москву и обратно будут пересылаться разъяснения и подтверждения законности решения трудового коллектива. Но за всей этой правовой кухней стояли интересы чиновников, которые привыкли командовать и распределять наиболее дефицитную продукцию.

В Волго-Донском речном пароходстве существовало управление рабочего снабжения (УРС), а в нем отдел рабочего снабжения (ОРС). Окна обоих руководителей вы ходили на набережную, и каждый, провожая взглядом плавно идущие по Дону теплоходы, танкеры и сухогрузы, подсчитывал сколько потребуется макарон и тушении, тарелок и ложек, тельняшек и бушлатов, простыней и наволочек для команды и пассажиров. Вначале считал ОРС, потом пересчитывал УРС, а затем все утверждаюсь в пароходстве и возвращалось назад в виде грозных приказов: ОРСу выполнить, а УРСу проконтролировать. Приватизация всколыхнула Дон и отлаженную систему взаимоотношений УРС а и ОРСа, тем более что предоставляло право создавать акционерные общества на базе крупных структурных подразделений. В соответствии с действующими правилами, собрание трудового коллектива ОРСа единодушно приняло решение о приватизации своего имущества. Пока руководство УРСа раздумывало о путях своей приватизации, рабочая комиссия ОРСа готовила план приватизации. Для УРСа было полной неожиданностью, что ОРС пытается обрести "самостоятельность". Прежде такое поведение на речном флоте не могло присниться и в кошмарном сне. Тем более, что ОРС по своим показателям это половина УРСа, а кто добровольно отдаст "свою" половину.

Между двумя рабочими комиссиями началось негласное соревнование, но каждый раз получалось, что ОРС на своих документах получал очередную подпись на полчаса раньше, чем УРС. И, когда нужно было ехать за решением о приватизации в Госкомимущество России, директор ОРСа вылетел самолетом, а директор УРСа поехал поездом. Директор ОРС, ставший генеральным директором АО «Ростовречторг», прямо с самолета начал обход кабинетов в Госкомимуществе и в конце дня смог добиться последней подписи на плане приватизации.

А в это время департамент транспорта собирал последние визы на постановлении Правительства, в соответствии с которым 22,5% акций предприятий, обслуживающих транспорт, передавались в управление департаменту.

Поэтому, когда на следующий день поезд из Ростова прибыл в Москву, генерального директора АО «Донречторг» ждало не только известие о том, что ОРС в очередной раз опередил УРС, но и новые правила игры, по которым департамент еще долго будет требовать отчеты и утверждать приказы для акционерного общества.

Последним, кто попытался вернуть назад приватизацию ОРСа, оказался Ростовский городской комитет по управлению имуществом. Уже после того, как трудовой коллектив ОРСа провел закрытую подписку на акции АО «Ростовречторг», городские власти решили забрать в муниципальную собственность часть магазинов, которые были встроены в домах речников. Но, как говорится, пароход уже уплыл.

С финансовой точки зрения второй вариант акционирования требовал не только больших затрат на выкуп имущества, но давал трудовому коллективу право на управление предприятием через выкупленный контрольный пакет акций. С политической точки зрения разница между первым и вторым вариантами акционирования была принципиальной. В первом случае администрация получала до 5% голосующих акций, оставляя трудовому коллективу роль постороннего наблюдателя с 25% «безголосых» акций и

распыленными среди работников 10% обыкновенных акции. При втором варианте администрация пользовалась льготами наравне со всеми. Поэтому выбор между первым и вторым вариантом был не только экономическим, но и социальным выбором между справедливостью и эффективностью.

На таганрогском заводе «Красный гидропресс» после сокращения военного заказа резко упали объемы производства и заработок у рабочих. Поэтому, когда встал вопрос о выборе вариантов льгот трудового коллектива, то большинство работников не захотели отдавать свою месячную зарплату за то, чтобы стать собственником предприятия-банкрота. Пока документы рассматриваются в департаментах и комитетах, инфляция сделала не такой уж тяжелой сумму выкупа контрольного пакета. Но, главное, люди поняли, что выводить завод из тяжелого состояния никто не поможет, надо самим испить новые рынки сбыта, осваивать новую продукцию, изыскивать новые источники финансирования. К этому времени новое руководство завода, которое пришло на смену директору, утратившему доверие трудового коллектива, начало разворачивать эту работу. Поэтому из цехов в комиссию по приватизации стали поступать требования пересмотреть план приватизации. В результате через полгода на конференции рабочие пересмотрели ли свое предыдущее решение и выбрали вариант «АКЦИОНИРОВАНИЕ 2». Дирекция, которая при этом потеряла свои льготы на 5% уставного капитала, поддержала решение конференции, потому что в трудных, в условиях конверсии удалось вернуть более серьезную ценность – доверие трудового коллектива.

По другому сценарию разворачивались события на ремонтном заводе №412 гражданской авиации (« № 412 ГА»). Для начала рабочая комиссия листовками и плакатами пыталась убедить трудовой коллектив в том, что для авиаремонтных заводов разрешена приватизация только по варианту «АКЦИОНИРОВАНИЕ 1». Затем была сделана попытка утвердить план приватизации с первым вариантом льгот «в рабочем порядке»: трудовой коллектив не голосовал, а следовательно, комитет по управлению имуществом сам определяет выбор льгот по первому варианту. Финансовое положение «№ 412 ГА» становилось к этому времени все более тяжелым: объемы ремонтных работ упали вдвое, расчеты за них осуществлялись по бартеру, деньги на расчетном счете не пополнялись. Приватизационный фонд в размере 21 млн. рублей, являющийся собственностью работников завода, был использован на оплату долгов.

Видя то, как опускается недавно ведущее предприятие отрасли, как навязчиво администрация протаскивает первый вариант, рабочие обратились в областной Совет профсоюзов, областной Совет народных депутатов на радио, телевидение. Расчеты показали, что даже без приватизационного фонда для выкупа контрольного пакета акций достаточно, если каждый работник принесет 2 приватизационных чека и 200 рублей наличными. Эти расчеты были вывешены на проходной, но рабочая комиссия сорвала объявление. Была разработана специальная форма опросного листа, где снова повторялись эти расчеты, и уже под ними каждый член трудового коллектива должен был ставить свою подпись. Но администрация заставляла людей расписываться о выборе варианта льгот в общей ведомости.

В индивидуальных беседах разъясняли разницу между вариантами с точки зрения перспектив увольнения сторонников второго варианта и посулами от бартера для поклонников первого варианта. Даже в этих трудных условиях более половины работников проголосовало второй вариант льгот, но необходимых 2/3 голосов собрать не удалось. Протаскивая первый вариант акционирования, администрация сделала первый шаг на пути к банкротству завода «№ 412 ГА».

Выбор способа приватизации - далеко не самое сложное решение на пути в собственники. Но за этим выбором починается цепочка других шагов. И поэтому трудовые коллективы с настороженным вниманием относились к ному выбору: за ним начинался новый путь: к богатству...? к банкротству...

Пока очевидно одно - к большей ответственности за СВОЕ предприятие.

СКОЛЬКО СТОИТ ЗАВОД ?

На въезде в столицу донского казачества город Новочеркасск стоит пустующее современное 4-этажное здание научно-исследовательского корпуса. Это типовый проект из железобетона для НИИ. Рядом с учебными корпусами Новочеркасского Политехнического института два квартала за одним забором занимают кирпичные здания научно-исследовательских корпусов. Почти в центре городе в старых наклепленных друг на друга сараях находится действующее опытное производство, на котором еще не давно собирались пульта управления для космических тренажеров. Чуть в стороне от новых жилых многоэтажек находятся новые корпуса опытного производства с подведенными тепло-, водо- и энергосетями. Не стоит рассказывать дальше. Лучше попытайтесь угадать, сколько стоят все эти объекты вместе.

Никогда не догадаетесь! Четыре с половиной миллиона рублей! Четверть стоимости современного автомобиля «Жигули». Это не ошибка, не мираж и даже не мошенничество. Цифру в четыре с половиной миллиона рублей перепроверяли множество комиссий, прокуратура, эксперты арбитражного суда: все равно получается четыре с половиной. Такова величина уставного капитала акционерного общества открытого типа Опытное Конструкторско-Технологическое Бюро «Орбита» (ОКТБ).

На заре космической эры при Новочеркасском политехническом институте была создана лаборатория, а затем и ОКТБ, ученые которого проектировали космические тренажеры. Многие из них можно увидеть в документальных кинолентах. Тренажеры получились хорошими; внутри кварталов за забором есть целая аллея деревьев, посаженных космонавтами, есть и автографы космонавтов на специальном стенде с фотографиями, и до сих пор трудятся в ОКТБ лауреаты Государственных премий в области науки и техники. Но все это – светлое прошлое.

Амбициозные космические программы сегодня практически свернуты. Иссяк и щедрый поток бюджетных средств, получаемых ранее от Центра подготовки космонавтов им. Гагарина Ю.А. оборонных ведомств. Прекратили существование и особый механизм ценообразования и разовые научно-исследовательские и конструкторские работы, которые существовали в военно-промышленном комплексе. Именно благодаря этому механизму остаточная стоимость имущества акционерного общества ОКТБ «Орбита» оказалась такой низкой.

Для большинства других акционерных обществ ситуация складывается аналогичным образом: оборудование, щипая и сооружения с высокой степенью износа, построенные зачастую еще в начале века, имеют очень низкую остаточную стоимость, а следовательно, начальная цена уставного капитала российских акционерных обществ оказывается сильно заниженной. Инфляция еще более усиливает ощущение, что российские предприятия в ходе приватизации можно купить за бесценок. Именно это обвинение наиболее часто ставится в вину руководителям Госкомимущества России. Обвинения исходят не только со стороны российских противников приватизации, но и многочисленных рубежных специалистов – профессионалов из аудиторских и консалтинговых фирм, занимающихся оценкой имущества.

Оценка имущества основных фондов включает в себя целую систему способов измерения их стоимости. В своей текущей производственной и хозяйственной деятельности собственник имущества использует следующие виды оценок: первоначальная и восстановительная стоимость, полная стоимость и стоимость за вычетом износа.

В процессе купли-продажи имущества используются и другие методы оценки: ликвидационная, оценочная и рыночная стоимость.

ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ определяется в ценах, действовавших на момент ввода в действие основных фондов, на момент приобретения имущества, и отражает фактические затраты на создание или покупку основных фондов.

ВОССТАНОВИТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ учитывает изменение цен тарифов, расценок.

БАЛАНСОВАЯ СТОИМОСТЬ имущества определяется по данным бухгалтерского учета о наличии и движении основных фондов и представляет, как правило, смешанную оценку по восстановительной стоимости (по результатам проведенной инвентаризации) и первоначальной (для фондов приобретенных после переоценки).

ПЕРЕОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ – изменение их стоимости, позволяющее первоначальную стоимость разных лет привести к восстановительной стоимости, то есть к сопоставимым ценам, отражающим современные условия их воспроизводства, а также учесть износ основных фондов.

ИЗНОС ОСНОВНЫХ ФОНДОВ – отражает утрату основными фондами своих потребительских свойств и стоимости. Моральный износ учитывает изменение стоимости основных фондов в результате:

- а) появления новых, более эффективных основных фондов;
- б) изменения затрат на их создание.

Физический износ отражается в размере амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов. Кроме сравнения фактических и нормативных сроков службы и норм амортизации масштабы физического износа могут определяться на основе экспертной оценки технического состояния основных фондов.

ОСТАТОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

первоначальная или восстановительная стоимость за вычетом износа с учетом стоимости капитального ремонта основных фондов.

ЛИКВИДАЦИОННАЯ СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ – выручка от реализации ликвидируемых фондов, непригодных для дальнейшей эксплуатации. Ликвидационная стоимость – это, как правило, нижняя граница при определении цены предложения приватизируемых предприятий.

Перечисленные оценки используются для учета имущества собственника.

При купле-продаже имущества возникает два вида ценок, связанных с ценой продавца (цена предложения) и ценой покупателя (цена спроса). В зависимости от структуры рынка, числа продавцов, покупателей, объемов предлагаемого на продажу имущества,

платежеспособности покупателей, цена предложения и цена спроса начинают сближаться, и когда они достигнут равновесия, то и покупатель, и продавец, и рынок узнают цену покупки.

Покупатель и продавец, направляясь на рынок, используют различные варианты оценочной стоимости основных фондов. С позиций цены предложения оценочная стоимость может учитывать доходность, местоположение предприятия, уровень развития инфраструктуры, возможности использования оборудования для выпуска различных видов продукции, а также инфляционную составляющую. Оценка стоимости предприятия с точки зрения цены спроса учитывает аналогичные факторы, но с учетом тех проектов и направлений использования оборудования, которые имеются у покупателя. Чтобы учесть все это многообразие факторов, используют различные методики определенной оценочной стоимости предприятия. Наиболее простыми являются следующие способы расчетов:

Цена предприятия = ожидаемая годовая прибыль * срок деятельности

Цена предприятия = ожидаемая годовая прибыль / Ставка ссудного процента

Другие методы определения оценочной стоимости учитывают разновременность затрат и ожидаемых доходов, уровень инфляции и т.д. Но хотелось бы обратить внимание читателя на два обстоятельства.

Первое. При одних и тех же методах оценки продавец продает, а покупатель приобретает имущество, потому что каждый из них имеет разные бизнес-проекты использования этого имущества, и проект покупателя является более выгодным, более рентабельным. Поэтому покупатель готов предложить более высокую цену. С точки зрения общественных интересов это, помимо прочего, означает, что новый собственник сможет более эффективно использовать производственный потенциал приватизированного предприятия, и уже поэтому передача имущества от продавца-государства к новому собственнику должна обеспечить рост эффективности производства.

Второе. Не существует идеального метода оценки имущества. Каждый метод имеет свои достоинства и недостатки. Государство как продавец может разными способами определить цену предложения на объекты приватизации. Но это не означает, что покупатели согласятся с этой ценой: у каждого покупателя есть свой бизнес - проект и соответствующая этому проекту своя цена спроса на конкретный объем приватизации.

Поэтому задача государства, не только как продавца, но и как организатора рынка приватизации, заключается не в том, чтобы с точностью до копейки рассчитать «научно обоснованную» цену предложения, а в том, чтобы создать рыночный механизм, который бы находил среди всех покупателей того, кто предложит максимальную цену, поскольку для данного объекта приватизации у него есть наиболее эффективный бизнес-проект.

То, что в качестве начальной цены Госкомимущества России предложил использовать остаточную стоимость объектов приватизации, было связано, с одной стороны, с необходимостью максимально упростить и ускорить подготовку планов приватизации. Другая сторона столь упрощенного и жесткого подхода была обусловлена необходимостью защиты приватизации от произвола и коррупции чиновников.

Справедливая рыночная цена объектов приватизации формируется при наличии достаточно большого числа продавцов и покупателей, развитого рынка капиталов. В ходе приватизации приближение к рыночным ценам достигается в процессе проведения открытых конкурсов и аукционов. Учитывая реальное состояние фондового рынка России, реально можно говорить именно о приближении к рыночным ценам, поскольку даже открытая информация о продаже отдельных предприятий, пакетов акций сегодня носит локальный характер. Это позволяет манипулировать сроками проведения аукционов, составом предлагаемого имущества. Например, в пик летних отпусков на чековые аукционы выставляются наиболее рентабельные предприятия. Продажа акций топливно-энергетического комплекса начата лишь через год после раздачи приватизационных чеков. Подобные издержки неизбежны, поскольку массовая приватизация в России проходит без развитого фондового рынка. Но и фондовый рынок нельзя создать, если нет акций приватизированных предприятий.

Если вернуться к нашему примеру оценки уставного капитала акционерного общества ОКТБ «Орбита», то можно увидеть, как неразвитость нашего фондового рынка влияет на цену приватизируемых предприятий и кто из покупателей выигрывает при этом.

В развитие Указа Президента Российской Федерации № 721 Правительство утвердило коэффициент увеличения номинальной стоимости акций в размере 1,7 для продажной цены этих акций, приобретаемых членами трудового коллектива в соответствии со вторым вариантом льгот. Поэтому члены трудового коллектива ОКТБ "Орбита" приобрели 51% акций нового акционерного общества за 1,7 их номинальной стоимости. Через не делю после оплаты этих акций участниками закрытой подписки на доске объявлений появится первый листок: «Куплю акцию ОКТБ «Орбита» за 8 тыс.рублей». Еще через два дня появились объявления с ценой продажи – 10 тыс. рублей за одну акцию.. Так среди членов трудового коллектива ОКТБ начал формироваться вторичный рынок акций. К этому времени уже определились группы претендентов на директорское кресло и членство в Совете директоров. Каждая группа начала скупать акции у пенсионеров, у тех работников, которые уходили на другие предприятия.

Но настоящий гром грянул после первого чекового аукциона, на котором акции ОКТБ «Орбита» были проданы за 111 номиналов. Здесь уместно объяснить, почему курсовую цену акций удобно считать к номинальной стоимости. В объявлении указывалась цена 10 тыс. рублей за одну тысячерублевую акцию, то есть цена продажи составляла 10 номиналов. На чековом аукционе произошло дробление акций, и цена составила 1110 рублей за 1 десятирублевую акцию, то есть 111 номиналов. Очевидно, что курсовая цена 1 тысячерублевой акции в этом случае составила бы 111 тысяч рублей. По этой причине профессионалы финансового рынка редко интересуются собственно номинальной ценой акции. Они не могут также использовать и абсолютные значения курсовой цены, предпочитая определение курсовой цены акций и их номинальной стоимости, или «к номиналу».

Скачок курсовой цены на чековом аукционе был святы с тем, что в число покупателей кроме разных групп трудового коллектива включились и другие структуры: два коммерческих банка, которые хотели использовать под офис освобождающиеся административные помещения, местный предприниматель, претендовавший на открытие «своего дела» на пустующем полигоне, и дочерняя фирма флагмана комбайностроения акционерного общества «Ростсельмаш». Электронное оборудование для комбайнов «Дон-1500» раньше поставлялось с заводов Украины. Сложность хозяйственных связей с ближнем зарубежьем заставила «Ростсельмаш» искать новых

поставщиков. И хотя для ОКТБ «Орбита» заказы «Ростсельмаша» означали снижение технического уровня опытного производства, но эти заказы гарантировали хоть какой-то заработок.

Второй чековый аукцион прошел спокойнее: цена акций составила 35 номиналов, поскольку к этому времени уже стала очевидной расстановка сил и распределение голосов акционеров. Да и на «внутреннем» рынке ОКТБ «Орбита» цена предложений на продажу акций упала до 12-16 номиналов.

Какая же из всех этих цен была настоящей? Дело в том, что на каждом этапе уровень цены на акции определялся конкретным соотношением спроса и предложения, конкретными бизнес-проектами, которые строили продавцы и покупатели. И каждый уровень цен был настоящим, поскольку он отражен в договорах купли-продажи и соответствующие сведения внесены в реестр аукционеров, а в государственный бюджет поступил налог на операции с ценными бумагами (за исключением акций, приобретенных на чековом аукционе, покупка которых не облагается налогом). Но ни одна из этих цен не являлась рыночной, потому что льготы трудового коллектива ограничивали возможности других покупателей; продажа акций одного общества на разных аукционах повлияла не только на объем предложения, но и на величину спроса; ограниченный трудовым коллективом вторичный рынок не позволяет определить совокупный спрос на акции.

Пример ОКТБ «Орбита» является наиболее ярким. Что касается средних показателей, то цена акции большинства предприятий на чековых аукционах сегодня составляет 3-5 номиналов. На вторичном рынке акции приватизированных предприятий выставляются на продажу по 5-8 номиналов.

Если учесть, что с 1 октября 1992 года была проведена переоценка основных фондов в народном хозяйстве и балансовая стоимость зданий, сооружений, машин, оборудования выросла в 20-30 раз по сравнению с той стоимостью, которая закладывалась при оценке уставных капиталов акционерных обществ, то можно утверждать, что объекты приватизации сегодня продаются за бесценок. Но главная причина того, что сегодня производственный потенциал России является бесценным, – это отсутствие бизнес-проектов, которые позволяли бы в условиях инфляции, налогового пресса начать структурную перестройку производства. И, проезжая сегодня мимо корпусов заводов, ставших акционерными обществами, невольно ловишь себя на горькой мысли: «Вот она, собственность. Бери ответственность на себя – покупай и используй эффективно».

Но при внимательном рассмотрении оказывается, что продукция, которая здесь производилась, не имеет спроса на рынке, что оборудование и технология не позволяют делать эту продукцию рентабельной, что уровень квалификации работников не позволяет работать без брака. Тот, кто сегодня станет собственником этого богатства, столкнется с крайне неповоротливой системой денежных расчетов и платежей, налоги и сборы отберут последние надежды на получение дивидендов. В конечном счете, после банкротства придется познакомиться с еще одной оценкой завода – ликвидационной стоимостью.

Чтобы этого не произошло, необходимы не только новые собственники, не только люди, способные взять на себя ответственность за эффективную, бесперебойную работу предприятий. Необходима еще и государственная политика, которая поддерживала бы этих людей, чтобы в формуле цены предприятия возросла ожидаемая прибыль, за счет сокращения степени риска, уровня налогов и снизилась бы ставка ссудного процента в результате сокращения инфляции и нормализации расчетов и платежей.

ТАЙНЫ ЗАКРЫТОЙ ПОДПИСКИ

Жизнь при социализме приучила нас все делить «по справедливости».

Приватизация потребовала, чтобы каждый брал ответственность на себя. Но по старой привычке и эту ответственность нам хотелось разделить «по справедливости».

В радиорепортаже об октябрьском митинге профсоюзов Дона гневно звучал голос простой работницы акционерного общества «Ростовмебель», требовавший от Правительства отмены Положения о закрытой подписке на акции при приватизации государственных и муниципальных предприятий и распределения того, что положено трудовому коллективу, по справедливости, с учетом стажа работы. Потом сотрудники АО «Ростовмебель» рассказали, что простая работница – это начальник одного из филиалов, и в ходе закрытой подписки она подала заявку на максимальное количество акций.

На Азовском заводе кузнечно-прессовых автоматов было проведено несколько собраний, грозные телеграммы направлялись в Госкомимущество и Правительство России с требованием распределить акции по закрытой подписке в соответствии с суммой средств, начисленных каждому на лицевой счет приватизации. И, в конечном счете, этого удалось добиться. Но не потому, что для завода были определены какие-то особые правила. В результате проведенных собраний люди более четко поняли правила игры в ходе закрытой подписки, и каждый подал заявку на количество акций, пропорциональное своей доле в фонде приватизации.

Поскольку в ходе закрытой подписки фонд приватизации играл очень важную роль, следует более подробно остановиться на механизме его формирования и распределения по лицевым счетам приватизации. Приватизационный фонд работников государственных и муниципальных предприятий должен был быть сформирован еще в феврале 1992 года за счет остатков фондов экономического стимулирования (ФЭС) на 1 января 1992 года и прибыли, полученной в 1992 года. Принятая в июне, Государственная программа приватизации утверждала, что в этот фонд можно направлять остатки ФЭС полностью, а прибыль за 1992 года – в размере до 50 процентов. Кризис неплатежей в народном хозяйстве привел к тому, что средства ФЭС уже были в основном истрачены весной 1992 года. Инфляция позволила трудовым коллективам только к концу года накопить средства для пополнения приватизационного фонда. Важную роль сыграло то обстоятельство, что средства, направляемые в фонд приватизации, не подлежали налогообложению. Кроме того, за счет средств этого фонда можно было приобретать приватизационные чеки, чтобы оплатить акции, приобретенные по закрытой подписке и на чековом аукционе. Таким образом, приватизационный фонд стал основным источником платежных средств для членов трудовых коллективов. Ориентируясь на свою долю в этом фонде, люди, как правило, и указывали число акций, которые они намерены приобрести в ходе закрытой подписки.

Приватизационный фонд создавался по решению общего собрания работников предприятия и распределялся между ними на их лицевые приватизационные счета тоже по решению собрания. Право на пользование средствами приватизационного фонда имели не

только члены трудового коллектива, но и бывшие работники, а также те лица, которые могли вернуться на прежнее место работы.

В Быстрореченском карьероуправлении работает немногим более 200 человек, а в поселке проживает свыше двух тысяч бывших работников карьера. Если между ними по справедливости разделить фонд приватизации, то получистых денег не хватит даже на покупку одной акции. В маленьком поселке все знают друг друга. Поэтому на собрании было очень тяжело принимать решение о том, что лицевые счета приватизации открываются всем, но средства, заработанные сегодня трудовым коллективом, перечисляются на счета только тех ветеранов, которые проработали в карьере более 25 лет. Просто оказалось, что более молодые ветераны, отдавшие карьере более 20 лет своей трудовой жизни, родители, родственники тех, кто трудится в карьере сегодня, составляют половину населения поселка.

В разных трудовых коллективах предлагались разные способы справедливого «дележа» приватизационного фонда. Там, где основную часть коллектива составляли ветераны, распределение проходило пропорционально трудовому стажу. Там, где работала преимущественно молодежь, где была высокая текучесть кадров, приватизационный фонд делили поровну. Чаще всего средства на лицевые счета приватизации зачислялись пропорционально трудовому вкладу, который измерялся по фактически выплаченной заработной плате за какой-либо период.

В математической социологии доказан целый ряд фундаментальных теорий, из которых следует, что идеального распределения не существует. Распределение дележа это всего лишь разновидность торга между участниками дележа. Соглашение, к которому они должны прийти с помощью шантажа, угроз, уговоров, посулов, – это всего лишь компромисс. И, как каждый компромисс, он носит неустойчивый характер. То, что вчера казалось справедливым, сегодня выглядит как попрание «законных» прав.

Именно эти фундаментальные представления позволили предложить трудовым коллективам очень гибкую методику, в которой приватизационный фонд делился на три части. Первая часть распределялась на лицевые счета приватизаций пропорционально численности работников, вторая – пропорционально их трудовому стажу, третья – пропорционально заработной плате. В конкретных трудовых коллективах пропорции между этими частями менялись, но то, что с самого начала на собрании предлагались конкретные механизмы распределения, позволяло снять накал страстей в коленах «справедливого» дележа.

*Иногда в трудовых коллективах предлагались нестандартные решения. Например, на Донской государственной табачной фабрике предлагали учесть при распределении приватизационного фонда должность каждого работника и зарезервировать 3% приватизационного фонда для членов комиссии по приватизации. Первое предложение **не** прошло на конференции трудового коллектива, а со вторым согласились. Но как только было получено разрешение, утвержден план приватизации и проведена закрытая подписка, начали раздаваться недовольные голоса.*

Акционерное общество «Донской табак» первым стало на путь, определенный Указом Президента № 721. На опыте «Донского табака» учились не только десятки других предприятий Дона, но и работники комитета по управлению имуществом, Фонда имущества и даже прокуратуры. Именно на «Донском табаке» отработывались правовые механизмы регулирования закрытой подписки.

Утвержденное Госкомимуществом Положение о закрытой подписке предусматривало, что каждый участник подает заявку на определенное количество акций. Количество заявленных акций, как правило, превышало количество наций, размещаемых по закрытой подписке. Чтобы привести их в соответствие, необходимо было пропорционально «урезать» заявки. Но в этом случае те, кто заказал небольшое число акций, могли бы остаться ни с чем. Поэтому вначале все участники закрытой подписки получили равное количество акций по одной или по числу акций, которые можно приобрести на один приватизационный чек, а затем – дополнительное количество акций. Это дополнительное количество рассчитывалось с учетом того, что часть акций уже распределена «поровну», а оставшаяся часть распределяется пропорционально количеству, указанному в заявке, за вычетом тех акций, которые получены при распределении «поровну».

Такая комбинация двух способов дележа, поровну и пропорционально заявке, вызывала на первом этапе некоторые сложности. Но при внимательном анализе было очевидно, что после всех корректировок больше акций получит тот, кто укажет большее их число в своей заявке. Но если каждый участник подписки закажет максимальное количество акций, то в итоге все получат поровну.

В проектном институте «Гипростройдормаш» все участники закрытой подписки указали в заявках максимальное количество акций, а в результате каждый получил одинаковое количество акций.

Вспоминая сейчас те проблемы, которые ставили руководители и трудовые коллективы, готовясь к закрытой подписке, начинаешь понимать, что задача отнюдь не сводилась к тому, чтобы разделить по справедливости. Каждый хотел, в рамках справедливости для всех, оставить для себя чуть-чуть больше возможностей, и если что-то и заставляло отстаивать интересы справедливого дележа, то это только опасность, что кто-то другой тоже воспользуется оставленной лазейкой. Иногда эти опасения настолько брали верх, что все участники закрытой подписки соглашались на открытую подачу заявки. И хотя при этом нарушались отдельные позиции Положения о закрытой подписке, люди сохраняли душевный покой и человеческие отношения.

Можно позавидовать тем руководителям, которым трудовые коллективы доверили проведение закрытой подписки по «открытому варианту». Но обратная сторона такого доверия – это нежелание брать ответственность на себя, стремление не высовываться, «быть как все». Те же, кто хотел стать собственником, старались максимально использовать регуляторы закрытой подписки.

ПРЕДЕЛЬНО ДОПУСТИМОЕ КОЛИЧЕСТВО АКЦИЙ, на которые может быть подана одна заявка, определилось по решению рабочей комиссии. Однако это количество не могло быть меньше 5% от общего числа акций размещенных по закрытой подписке.

В объявлении о закрытой подписке на акции крупнейшего в городе «Универсама» было указано общее количество акций – 50 штук номинальной стоимостью 1000 рублей каждая. Именно это количество акций и указала в своей заявке, проработавшая более семи с половиной лет и вышедшая на пенсию с приватизированного предприятия, бывший главный бухгалтер этого «Универсама».

Такое же количество акций хотели указать в своей заявке директор и еще два члена рабочей комиссии. Суммарное количество акций, на которое были поданы заявки

остальных членов трудового коллектива, тоже примерно равнялось общему количеству акций.

Если бы не было никаких ограничений на предельно допустимое количество акций, то по итогам закрытой подписки 500 акций распределились бы следующим образом:

- пенсионерка - 93 акции;
- члены директорской группы - 278 акций;
- остальные члены трудового коллектива 129 акций

То, что пенсионерка оказалась чересчур грамотной, не удивило трудовой коллектив, но столь резкий крен в пользу директорской группы вызвал настолько резкое негодование всех сотрудников, что решено было ввести 10 процентное ограничение на максимальное количество акций в заявке, то есть в заявке можно было указывать не более 50 акций. В объявлении о закрытой подписке не было сказано ни слова о вводимом ограничении.

Впоследствии директор объяснила пропуск технической ошибкой. И, хотя такая ошибка могла служить основанием для отмены итогов закрытой подписки, никто поднимать шум не стал, поскольку:

- комитет по управлению имуществом должен был отчитаться о выполнении муниципальной программы приватизации;
- пенсионерка испугалась, что она не найдет деньги для оплаты доставшихся ей акций;
- трудовой коллектив и директорская группа тоже были удовлетворены получившимся распределением:

- пенсионерка - 50 акций;
- члены директорской группы - 105 акций;
- остальные члены трудового коллектива - 360 акций.

МИНИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО АКЦИЙ, указанное в заявке, должно быть не менее одной или числа акций, которые можно оплатить одним приватизационным чеком. Если трудовой коллектив выбрал второй вариант льгот, то акции по закрытой подписке приобретались по 1,7 от их номинальной стоимости. Следовательно, на один приватизационный чек можно было приобрести 5 акций «Универсама». И если бы рабочая комиссия приняла решение о минимальном количестве акций, то итоги закрытой подписки «Универсама» выглядели бы следующим образом:

	Без ограничений на предельно допустимое количество акций	с учетом 10% ограничения
пенсионерка	60 акций	30 акций
члены директорской группы	180 акций	30 акций
остальные члены трудового коллектива	260 акций	360 акций

Из приведенных примеров видно, что оба ограничения на количество заявленных акций - и «снизу» и «сверху» действуют в одном направлении – более «справедливым» распределении акций между участниками закрытой подписки. Но ограничение «сверху» дает более сильный эффект.

	Численность групп	Базовый эффект распределения акций	Эффект 10% ограничения «сверху»	Эффект ограничения «снизу»	Эффект двух ограничений
пенсионерка	1	93	-58	-33	-63
члены директорской группы	3	278	-173	-58	-188
остальные члены трудового коллектива	46	172	+231	+131	+251

ДЕПОЗИТ УЧАСТНИКА ЗАКРЫТОЙ ПОДПИСКИ устанавливается по требованию рабочей комиссии, если общая номинальная стоимость акций, на которые подана заявка, превышает 100 установленных законодательством Российской Федерации на 1 июля 1992 года минимальных размеров месячной оплаты труда – 90 тыс. рублей.

Основная задача требования внесения депозита – это борьба с «шутниками», которые могут подать заявку на максимальное количество акций, а потом окажутся не в состоянии их оплатить. В этом случае страдает весь трудовой коллектив: невыкупленные акции передаются фонду имущества и реализуются уже на условиях открытого аукциона. Дело не только в том, что цена на аукционе будет выше установленной для участников закрытой подписки. В результате подобных «шутков» трудовой коллектив, выбравший второй вариант льгот, мог потерять контрольный пакет акций, которого он добивался с самого начала.

При закрытой подписке на небольших предприятиях депозит использовали редко. Просто рабочая комиссия организовывала сбор приватизационных чеков в счет будущей оплаты акций. На крупных предприятиях депозит становился одним из серьезных регуляторов числа акций, указываемых в заявке.

Еще при выборе вариантов льгот на конференции трудового коллектива Донской государственной табачной фабрики (ныне АО «Донской табак») было высказано опасение, что через подставных лиц-работников табачки на этапе закрытой подписки начнется скупка акций «Донского табака» мафиозными структурами. Это было время, когда цены на табачные изделия-были регулируемыми и вокруг отдела сбыта крутилась масса перекупщиков с мешками денег. Работники фабрики понимали, что «шутников» у них не будет, а вот то, что среди участников закрытой подписки может найтись «сволочь», было весьма реально. Поэтому конференция поручила рабочей комиссии разработать комплекс мер, которыми с легкой руки так и назвали – «Антисволочь». Один из этапов этого комплекса мер включал внесение участниками закрытой подписки средств на депозит.

Поскольку участники закрытой подписки на акции «Донского табака» к этому времени располагали солидным приватизационным фондом, распределенным на лицевые счета приватизации с учетом стажа работы и уровня зарплаты, то именно эти средства и решено было использовать в качестве основы депозита. Средства депозитного счета можно было пополнять за счет дополнительных взносов. Этой возможностью воспользовались в частности работники бывшего ремонтного цеха, организовавшие малое предприятие.

На следующий день после завершения закрытой подписки рабочая комиссия начала подсчет суммарного количества акций, на которое были получены заявки. Если число акций «Донского табака», указанное в заявке, превышало 90 штук и не соответствовало сумме депозита, комиссия учитывала число заявленных акций в пределах соответствующей суммы средств депозита, но не больше числа акций, указанного в заявке.

В соответствующей главе протокола указывалось наименьшее значение числа акций и делалась пометка «согласно внесенной сумме депозита» или «согласно заявленному количеству акций». В результате акции «Донского табака» распределились между участниками закрытой подписки пропорционально тому, как были распределены средства фонда приватизации – по стажу и окладу.

На Сулинском металлургическом заводе (АО «СТАКС») тоже использовали лицевые счета приватизации как основу для внесения депозита участниками закрытой подписки. Но поскольку у большинства работников средств на лицевом счете было не достаточно, то рабочая комиссия приняла решение об использовании ступенчатого депозита: если количество акций, указанных в заявке, оставалось в пределах от 91 до 150 штук, то размер депозита составлял 50% выкупной цены; если в заявке указывалось более 150 акций, то депозит должен был вноситься в размере 100% выкупной цены.

ДРУГИЕ РЕГУЛЯТОРЫ ЗАКРЫТОЙ ПОДПИСИ. Рабочая комиссия в соответствии с п.3 статьи 11 Закона РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» имела право требовать справку налоговой инспекции, если стоимость указанного в заявке количества акций превышает 500 установленных законодательством минимальных размеров месячной оплаты труда.

Закрытая подписка должна быть проведена в течение 7 дней после публикации объявления. Поэтому выбор органа публикации и сроков проведения закрытой подписки также позволял регулировать ее ход, в зависимости от того, массовое, местное или ведомственное издание использовалось для публикации объявлений. Поскольку действующим гражданским законодательством определены сроки наступления определенных событий, то рабочие комиссии старались опубликовать объявления таким образом, чтобы закрытая подписка заканчивалась перед выходными днями. В течение этих выходных дней производился подсчет заявок. Кроме того, если срок окончания подписки приходился на нерабочий день, то заявки должны были приниматься в течение всего следующего рабочего дня, что искусственно расширяло сроки проведения закрытой подписки.

Особенно следует сказать о роли банков в ходе проведения закрытой подписки. В подавляющем большинстве банки оказались не подготовленными к обслуживанию процессов приватизации. Именно поэтому уже первые приватизированные предприятия Дона решили создать специальный банк для обслуживания акционерных обществ – акционерный коммерческий банк «Центр-инвест». Благодаря деятельности этого банка для многих других предприятий удалось найти дополнительные возможности и средства, необходимые для участия в закрытой подписке. По этой причине следует более подробно рассказать о некоторых проектах, которые были реализованы банком «Центр-инвест» в ходе приватизации.

УПРАВЛЕНИЕ ПРИВАТИЗАЦИОННЫМ ФОНДОМ И ЛИЦЕВЫМИ СЧЕТАМИ ПРИВАТИЗАЦИИ. Большинство предприятий сформировали приватизационные фонды с большим опозданием. Для пополнения этих фондов и, соответственно, лицевых счетов приватизации банк открыл специальные депозитные счета, по которым начисляются более высокие проценты.

КАССА ВЗАИМОПОМОЩИ ПРЕДПРИЯТИЙ. На предприятиях Ростовской области остатки ФЭСов на начало года составили около 15 млрд. рублей. Если бы трудовые коллективы объединили свои средства в «кассе взаимопомощи», то донские предприятия перешли бы в их руки. Проект создания кассы взаимопомощи был предложен областному руководству профсоюзов. Но профсоюзные лидеры вместо кропотливой работы по мобилизации средств необходимых для того, чтобы собственность реально перешла в руки трудящихся, предпочли принимать голословные резолюции, осуждающие приватизацию в России. За политическими лозунгами интересы взаимопомощи для приватизации поддержали директора ряда предприятий. Благодаря их поддержке удалось собрать средства не только для закрытой подписки, но и для участия в чековых аукционах.

ОТКРЫТИЕ СЧЕТОВ ДЛЯ ВНЕСЕНИЯ ДЕПОЗИТА УЧАСТНИКАМИ ЗАКРЫТОЙ ПОДПИСКИ. Наименование банка и номер счета для внесения депозита участниками закрытой подписки должны быть указаны в объявлении. Однако обслуживание этого счета требует больших трудозатрат от банковских работников. Поэтому банк «Центр-инвест» заключал специальный договор на расчетно-кассовое обслуживание в процессе приватизации и проведения закрытой подписки. Такой договор охватывает не только обслуживание закрытой подписки, но и последующую оплату приобретенных акций. Банк в этом случае выступает гарантом, что средства, внесенные на депозит, будут использованы полностью для оплаты приобретенных акций. В необходимом случае за счет этих средств банк приобретает и приватизационные чеки.

КРЕДИТОВАНИЕ УЧАСТНИКОВ ЗАКРЫТОЙ ПОДПИСКИ является одним из надежных кредитных вложений, поскольку такие кредиты обеспечиваются акциями приватизированных предприятий, приобретаемыми на льготных условиях. Такими кредитами охотно пользуются пенсионеры и бывшие работники предприятия.

УПРАВЛЕНИЕ ПАКЕТАМИ ПРИВАТИЗАЦИОННЫХ ЧЕКОВ. Многие предприятия, заранее готовясь к закрытой подписке, чековым аукционам, собирают приватизационные чеки. Приватизационные чеки, так же как и любые платежные средства, не могут находиться в омертвленном состоянии. Поэтому по договору с клиентом банк осуществляет операции с приватизационными чеками, которые позволяют в конечном счете увеличить объем платежных средств, используемых для покупки акций.

ПОЧЕМ ВАУЧЕР ДЛЯ НАРОДА?

Уже зимой 1992 года на Центральном рынке Ростова среди замерзающих продавцов хурмы и мандарин, напротив местных торговек вяленой рыбой, соленой капустой и мочеными яблоками появились дюжие молодцы в тулупах с табличками «Куплю ваучер». На обедневшем к зиме южном базаре они вначале воспринимались как экзотика, но уже весной «ваучерники» стали своими, и бойкие зеленицы, раскладывая по утрам первую петрушку и парниковые огурцы, звонким голосом спрашивали: «Эй, Петь, почему нонче ваучер для народа?» Несмотря на напускную важность Пети, считавшего себя представителем рынка капитала, в этом базарном хаосе торговцы считали его уже своим парнем. Вместе с этим признанием и сам приватизационный чек был признан как нормальный товар, и, судя по тому, что основные «ваучерники» расположились поблизости от рыбных рядов, чек был признан товаром весьма высокого качества.

Первоначально Российские законы о приватизации не предусматривали использование приватизационных чеков. Для граждан России должны были быть открыты именные приватизационные счета (книжки), на которые государство должно было зачислять ежегодно вклад, соответствующий доле владельца счета в безвозмездно распределяемой государственной и муниципальной собственности. На практике введение механизма именных книжек специального образца в учреждениях Сберегательного банка, их печать, оформление стало чисто технической проблемой, которая не позволяла в короткие сроки провести приватизацию.

При внимательном анализе оказалось, что и сам механизм именных приватизационных счетов при внешней социальной справедливости – все граждане имеют одинаковую долю в приватизируемом имуществе – сохранял всеобщую безответственность и, следовательно, неэффективность нашего хозяйства. Именные приватизационные счета (книжки) превращали граждан России в акционеров большого акционерного общества «Экономика России», и, по мере того как это акционерное общество реализовало свои активы, на счета акционеров перечислялись бы средства от этой реализации. Но использовать эти средства можно было только для приобретения объектов приватизации. Таким образом, получался замкнутый круг: все акционеры АО «Экономики России» ждали бы, когда кто-нибудь что-нибудь купит, деньги поступят на именную приватизационную книжку, и вот тогда начнет раскручиваться приватизация, и при этом всем достанется поровну. Но если всем достанется поровну, то зачем я буду за свои кровные покупать объекты приватизации, чтобы наполнить платежными средствами приватизационные счета моих будущих конкурентов? Чтобы выйти из этого замкнутого круга, решить дилемму «справедливость-ответственность» и ускорить приватизацию, команда А. Чубайса приняла радикальные решения – отказаться от введения именных приватизационных счетов и выдать каждому гражданину России приватизационный чек. Наиболее существенное различие в этих двух механизмах справедливого обеспечения участников приватизации платежными средствами заключалось в том, что владелец чека мог использовать его не только для покупки объектов приватизации, но и просто продать. Приватизационный чек как символ доли в общем богатстве не имел именной привязки, он мог свободно, в отличие от именного приватизационного счета, переходить за твердую денежную плату от тех, кто не хотел брать на себя бремя собственника, к тем, кто знал,

что он будет делать с этой собственностью. Бот эта безымянность приватизационного чека стала объектом наиболее острой практики программы приватизации в России.

Основная часть этих аргументов сводилась к тому, что многие, получив свой чек и продав его «задешево», почувствуют себя обманутыми. Скупщики же чеков приобретут большую часть приватизированного имущества. В качестве контрмер предлагалось проводить разъяснительную работу с населением и организовывать чековые инвестиционные фонды, которые снизят риск неэффективных вложений чека для миллионов собственников. Думаю, что участники жарких дебатов и с одной, и с другой стороны, не могли даже предположить, какие аферы будут реально осуществляться с приватизационными чеками, какие игры будут происходить на чековых аукционах.

Но вначале попытаемся ответить на вопрос ростовской зеленщицы: «Почем ваучер для народа?» С самого начала введения в действие системы приватизационных чеков было очевидным, что чек – это платежное средство с ограниченными сроками, сферой и порядком обращения. Вначале предполагалось, что приватизационные чеки выпуска 1992 года будут действовать с 1 декабря 1992 г. по 31 января 1993 г. Как средство платежа чек мог использоваться только для приобретения объектов приватизации. И на протяжении очень недолгой жизни приватизационного чека государственные органы постоянно меняли правила игры, регламентирующие его порядок обращения.

Нам вряд ли когда-нибудь удастся установить, кто придумал нарисовать на приватизационном чеке цифру 10000 рублей, но именно эта цифра была утверждена Указом Президента Российской Федерации № 914 от 14 августа 1992г. "О введении в действие системы приватизированных чеков в Российской Федерации". Наиболее правдоподобной выглядит версия, что именно по 10 тыс. рублей приходилось на каждого гражданина России после того, как задания Государственной программы приватизации на 1992 год разделили на численность населения. Но уже через несколько дней Правительство - Совет Министров России приняло решение о проведении переоценки основных фондов, так что их новая балансовая стоимость возросла в 20-30 раз. Такое несоответствие сразу же породило волну требований индексации приватизационного чека. Эти требования не прекращаются до сих пор. Поэтому есть смысл более подробно остановиться на механизмах, которые определяют реальную цену приватизационного чека.

В детских бизнес-играх тоже фигурируют фантики с номиналом и в 1 тысячу, и в 1 миллион рублей. И юных игроков эти цифры не смущают до тех пор, пока кто-либо не начинает покупать эти фантики за настоящие деньги (конфеты, мороженое). Точно так же на фантике- приватизационном чеке можно было нарисовать любую другую цифру. Но достаточно было определить пропорцию, в которой эти чеки являются обязательным средством платежа при приобретении объектов приватизации, чтобы чек-фантик приобрел реальную денежную цену. Поэтому уже 6 октября 1992 года Президент России подписывает Указ "О развитии системы приватизационных чеков в Российской Федерации", в котором устанавливается, что при продаже акций приватизируемых государственных предприятий 80% акций должно быть оплачено приватизационными чеками. Таким образом, если цена акций бывшего госпредприятия определена продавцом в 100 тыс. рублей, то от покупателя требуется 20 тыс. настоящих рублей и 8 фантиков, на которых нарисовано 10 тыс. рублей и написано «приватизационный чек». Отсюда вытекает и базовая пропорция обмена: 20:80 или 1:4, то есть на каждые нормальные 10 тыс. рублей должно приходиться 4 ваучера, следовательно, красная цена фантику 2,5 тыс. рублей. То есть, если бы и фантиков, и объектов приватизации было бы, как говорят математики, бесконечно много, то именно эта равновесная цена установилась бы на

Российском приватизационном рынке. Однако на этом рынке государство не только продавец, оно еще изменяет и правила по ходу самой игры. Поэтому реальная цена приватизационных чеков отклоняется от равновесной под влиянием очень многих факторов, среди которых решающую роль играют следующие:

ИНФЛЯЦИЯ. Предположим, что население готово часть своих доходов направить на покупку объектов приватизации. Только за первое полугодие 1993 года номинальные доходы населения выросли почти в 3 раза, цены на товары возросли более чем в 3 раза, объекты приватизации предлагаются по своей начальной цене. Очевидно, что в новых рублях цена этих объектов будет несколько выше, но это лишь потому, что рублей этих стало «числом поболее, ценою подешевле». Поскольку возросшей массе денег соответствует одно и то же количество приватизационных чеков, то и обмен их будет осуществляться в новой, более высокой для приватизационного чека пропорции.

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОБЪЕКТОВ ПРИВАТИЗАЦИИ. Выше уже говорилось о том, что в Ростовской области число выданных населению приватизационных чеков в 3 раза превышало номинальную стоимость объектов приватизации. Причем наиболее интересные с точки зрения инвестора объекты агропромышленного, топливно-энергетического и военнопромышленного комплекса были фактически выведены из под массовой приватизации, а желающих приобрести акции песочных и щебеночных карьеров и довоенных машиностроительных заводов оказалось не очень много. В этой ситуации оказались невостребованными не только деньги, но и чеки, которые уже получили все жители области.

Но стоило появиться более привлекательным объектам: Волго-Донскому речному пароходству, Совтрансакто, гостинице "Интурист" - спрос на такие объекты приватизации резко возрастал. Причём, желающие стать собственниками готовы были платить большими деньгами не только за акции, но и за чеки, которые нужны для участия чековом аукционе.

Сильный импульс для расширения объема предания объектов приватизации дал Указ Президента России № 1228 от 14 ноября 1992 года "О продаже за приватизационные чеки жилого фонда, земельных участком и муниципальной собственности". Этим Указом разрешалось осуществлять приватизацию средних предприятий по правилам и льготам, установленным при акционировании крупных предприятий. Такая льгота вводилась на очень короткий срок - до 1 марта 1993 года, но она существенно расширила объем предложения объектов приватизации, а следовательно, привела к повышению спроса на приватизационные чеки. Поэтому неудивительно, что в мае, а затем в июле Указами Президента средним предприятиям вновь разрешалось воспользоваться правами и льготами крупных предприятий.

Аналогичные всплески цены на ваучеры наблюдались и в тех случаях, когда на межрегиональных чековых аукционах предлагались объекты, пользовавшиеся повышенным спросом. Например, рывок цены ваучера за 20-тысячную отметку в октябре 1993 года был связан с началом продажи акций российских нефтяных компаний.

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРИВАТИЗАЦИОННЫХ ЧЕКОВ. Наименее обеспеченная часть населения попыталась реализовать почти сразу свои приватизационные чеки. На этом этапе спрос на чеки предъявляли, в основном, члены коллективов приватизируемых предприятий для того, чтобы оплатить акции, размещаемые по закрытой подписке. Поэтому и цена чеков была небольшой. В отдаленных хуторах чек можно было купить за 2-3 тысячи рублей, а то и за бутылку водки.

Постепенно чеки стали концентрироваться в банках, инвестиционных фондах и финансовых компаниях. Некоторые акционерные общества обменивали свои акции непосредственно на ваучеры. Хотя подобный обмен был запрещен, выход был найден легко и просто - с владельцем чека оформлялись два договора - о покупке чека и продаже акций за вырученные деньги. Не важно, какими путями, но постепенно проходила концентрация чеков, и даже "ваучерник" Петя с ростовского рынка не мог даже догадываться о тех силах, которые определяют соотношение спроса и предложения ваучеров.

Наибольшее количество чеков было собрано чековыми инвестиционными фондами, которые не торопились их вкладывать в низкорентабельные объекты, а пускали чеки в оборот, продавая их трудовым коллективам, предпринимателям. Предложение чеков со стороны чековых инвестиционных фондов было столь велико, что, несмотря на инфляцию, цена чека колебалась вокруг 4-5 тысяч рублей. И вновь, для того чтобы поддержать авторитет ваучера, государство поменяло правила игры. Два пингпонговых Указа Президента, отвергнутые Верховным Советом, № 640 от 8 мая 1993 года "О государственных гарантиях права граждан России при участии в приватизации" и 1108 от 26 июля 1993. года "О дополнительных мерах по защите права граждан России на участие в приватизации", запретили чековым инвестиционным фондам использовать чеки не иначе, как для приобретения акций приватизируемых предприятий. Тем самым, оборот чеков, помимо купли-продажи акций, существенно сократился. Сократилось и предложение чеков для свободной продажи, а дальше сработал чисто рыночный механизм: цена чека вновь возросла почти до его номинальной стоимости.

АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС. Комбинация перечисленных факторов может создать ситуацию, когда на рынке приватизации будут предложены пользующиеся повышенным спросом предприятия, а предложение ваучеров будет ограниченным. В такой ситуации найдутся те, кто предложит "полцарства" за приватизационный чек. На следующий день после ажиотажа курс чека будет очень низким и уже под влиянием новых по комбинации факторов он начнет стабилизироваться.

Возможна и такая ситуация, когда, несмотря на нет усилия брокеров РТСБ и МЦФБ, курс чека начнет резко падать вниз (незначительное предложение объектов приватизации и большое предложение сберегавшихся ранее ваучеров).

Интересно отметить, что гарантом против таких обвальных взлетов и падений курса чека является недостаточное развитие фондового рынка в России. Число объектов приватизации намного превосходит число потенциальных инвесторов. Незрелость телекоммуникационных сетей не позволяет оперативно концентрировать спрос и заставляет инвесторов ограничивать свои интересы определенными группами, объектов. При этом, как правило, происходит и разграничение сфер влияния между группами инвесторов.

Можно излиться желчью и иронией по поводу того, что в России приватизация прошла за фантики. Но надо отдать должное команде А. Чубайса в том, что ваучерная приватизация:

- во-первых, позволила запустить механизм приватизации в огромнейших масштабах;

- во-вторых, впервые чиновники государственного ведомства * научились использовать регуляторы спроса и предложения для реализации Государственной программы приватизации.

Те читатели, которые прочитали только эту главу, могут остаться неудовлетворенными, поскольку не получили четкого ответа на вопрос: куда же вложить свой ваучер?. Автору так часто приходилось по-разному отвечать на этот вопрос, в разное время и в разных аудиториях, что на страницах популярной книги я готов дать лишь самые общие рецепты, дабы сократить свою профессиональную репутацию:

- если у Вас небольшой доход - продайте свой ваучер и купите самое необходимое; ваучеры и приобретите предприятие, которое необходимо для расширения Вашего бизнеса;

*- если Ваш доход не позволяет Вам принять одно из предыдущих решений, то Вам необходима более глубокая консультация специалиста.
Остается надеяться на то, что те читатели, которые дочитают эту книгу до конца сами смогут решить судьбу своего приватизационного чека.*

ИГРЫ НА ЧЕКОВОМ АУКЦИОНЕ

Рынок - это место, где встречаются много продавцов и много покупателей. Предложение продавцов и спрос покупателей определяют ту "справедливую" цену, по которой происходит обмен. Раздать приватизационные чеки населению и тем самым сформировать искусственный спрос и иллюзию справедливого дележа государственного имущества - это лишь одна сторона задачи формирования рынка объектов приватизации. Другая сторона заключалась в том, чтобы вовремя предложить на этом рынке объекты, которые бы могли удовлетворить этот неожиданно возросший спрос. Наконец, третья сторона состояла в том, чтобы определить правила игры на этом рынке, которые бы позволяли найти справедливую цену, уравнивающую спрос и предложение объектов приватизации.

Эти правила игры были объявлены в "Положении о продаже акций в процессе приватизации" и "Положении о специализированных чековых аукционах". К этому времени и в центре, и на местах ко всем трудностям и сложностям приватизационного процесса добавилась новая деталь: противостояние между комитетами по управлению имуществом и фондами имущества. Искусственное разделение функций между этими двумя органами приватизаций хорошо описывалось некрасовской фразой: "Отец, слышишь, рубит,, а я отвожу". Противостояние ведомств способно похоронить любой процесс, а уж дискредитировать приватизацию - тем более.

Первое из названных выше положений устанавливало сроки и > порядок подготовки планов - графиков продажи акций приватизируемых предприятий на чековых аукционах, а также взаимный контроль чиновников двух ведомств за выполнением этих планов - графиков. Второе положение определяло порядок проведения самих специализированных чековых аукционов. Несколько позже были сделаны редакционные изменения, но основное содержание этого порядка осталось неизменным.

Первый аукцион фонда имущества Ростовской области, как и положено первой ласточке, был организован весьма торжественно. Руководство фонда рассказало о целях и задачах, руководство области пожелало успехов, журналисты зафиксировали отдельные моменты для истории. При публичке были вскрыты конверты с первыми заявками, после чего комиссия еще два дня продолжала вводить в компьютер данные заявок. Участники аукциона в это время анализировали свои действия, шаги на каждом этапе прохождения заявки, осваивали новые правила игры, и те факторы, которые способны повернуть эту игру в свою пользу.

СТАТУС ПОКУПАТЕЛЯ. Покупателями объектов приватизации могут быть физические и юридические лица, если в их уставном капитале доля государства, местных Советов народных депутатов и иных общественных организаций не превышает 25 процентов. Физические лица - участники аукционов предъявляли паспорт. Юридические должны были представлять сведения, подтверждающие их право быть покупателями. И если на первых чековых аукционах еще возникали проблемы с доказательством "покупательной способности" участника, то в дальнейшем крупные предприятия приобретали пакеты акций необходимых им смежников через свои "дочерние" или подставные фирмы.'

Более того, введенное ограничение на покупку не более 10% своих акций самим акционерным обществом не позволяло задействовать средства бывшего государственного предприятия для закрепления в ходе чекового аукциона контрольного пакета в руках трудового коллектива. Поэтому наиболее опытные директора старались найти подходящих посредников. Кроме того, в зависимости от обстановки в трудовом коллективе, руководители были вынуждены участвовать в чековом аукционе и через нескольких посредников.

Этот феномен бывшего государственного директора может стать темой специального изучения, но факт остается фактом: директорский корпус уже хотел стать собственником, но еще боялся открыто показать себя хозяином.

СРОКИ ПОДАЧИ ЗАЯВОК. Информационное сообщение о проведении чекового аукциона должно быть опубликовано не позднее, чем за четыре недели до объявленной даты его окончания. Фонд имущества Ростовской области организовал еженедельное приложение «Партнер» в наиболее массовой областной газете «Наше время».

После выхода очередного номера в аукционном центре появлялись представители предприятий, чьи акции должны были выставляться на аукцион. И в течение месяца они внимательным взором «прощупывали» каждого посетителя центра, пытаясь выяснить: на чье предприятие подана заявка и сколько чеков принёс новый участник. Эта стратегическая информация была необходима для принятия решения о том сколько чеков вносить нам? В последний день, а зачастую и в последний час появлялись самые "крутые" покупатели: чековые инвестиционные фонды и представители покупателей-конкурентов. Поскольку все они сдавали свои заявки практически одновременно, то даже по числу чеков, которые тут же пересчитывали работники аукционного центра, можно было примерно оценить результаты чекового аукциона.

В соседней Волгоградской области использовался более открытый подход, когда на специальном табло ежедневно указывалось общее число чеков, направляемых на покупку того или иного предприятия. В Ростовском центре тоже решили использовать такое табло, но уже после сбора заявок на двух аукционах наблюдатели потеряли доверие к "открытой информации", да и руководство аукционного центра решило, что игры на чековом аукционе должны быть овеяны ореолом таинственности.

РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ. Чтобы как-то ограничить возможности скупки крупных пакетов акций юридическими лигами на первых аукционах Фонд имущества Ростовской области для разных участников установил дифференцированную шкалу оплаты регистрационного взноса заявок:

- для физических Лиц - 100 рублей за первый чек предложенный в заявке, плюс 25 рублей за каждый последующий; -

- для юридических лиц – 10 000 рублей за первый чек, предложенный в заявке, плюс по 100 рубле/ за каждый последующий.

Фонд имущества города Ростова-на-Дону установил, еще более прямые правила, дифференцировав шкалу регистрационного взноса непосредственно от количества чеком поданных для участия в аукционе.

Чтобы остановить произвол на местах, Указом Президента России № 640 от 8 мая 1993 года "О государственных гарантиях прав граждан России на участие в приватизации"

было запрещено взимать с участников специализированных аукционов какие-либо сборы, превышающие 25 рублей на один приватизационный чек.

Но попытки ввести розничные ограничения для участников чековых аукционов уже на этапе регистрации заявок не прекращаются до сих пор. Например, руководство АвтоВАЗа предложило, чтобы крупные заявки подавались непосредственно в Тольятти.

УЧАСТНИКИ ЧЕКОВЫХ АУКЦИОНОВ. По мере того, как разворачивались чековые аукционы, круг их участников сжимался. Если в первых аукционы число участников составляло свыше 100 на одно предприятие, то уже к весне эта цифра сократилась более чем в 10 раз. А если учитывать число поданных заявок, то можно сказать, что основными участниками чековых аукционов стали:

- трудовые коллективы (в том числе разные группировки в этих коллективах);
- чековые инвестиционные фонды;
- коммерческие структуры, стремящиеся вложить средства от торговых операций в производство или недвижимость.

Конечно, находились наивные люди, которые пытались вложить свои ваучеры в акции конкретных предприятий, но они не влияли существенно на результаты аукционов. "Один ваучер - в поле не воин" - это правило следует помнить всем, кто хочет серьезно участвовать в приватизации.

Если брать в отдельности каждого участника чекового аукциона, то его действия могут оказывать влияние на самые разные факторы, но основными являются следующие стратегии:

БОРЬБА ЗА КОНТРОЛЬНЫЙ ПАКЕТ АКЦИЙ,

когда все имеющиеся чеки, деньги направляются на покупку акций конкретного предприятия, с тем чтобы на собрании акционеров провести своих представителей в руководящие органы акционерного общества;

ПОКУПКА АКЦИЙ РЕНТАБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ с учетом того, что цена этих акций на чековом аукционе не превысит порога ожидаемой рентабельности;

ПОКУПКА АКЦИЙ В ЦЕЛЯХ СПЕКУЛЯЦИИ, когда ищется покупатель, готовый приобрести пакет акций по более высоким ценам.

Теоретически за контрольный пакет должны бороться трудовые коллективы и коммерческие структуры, а инвестиционные фонды должны искать рентабельные предприятия для своих вложений. Но поскольку действующая система налогообложения заставляет любые предприятия прятать свою прибыль, рассчитывать на высокие дивиденды не приходится.

Поэтому сегодня инвестиционные фонды активно участвуют в спекулятивных операциях в интересах либо трудовых коллективов либо коммерческих структур. При этом цена пакета акций повышается, если это достаточно крупный пакет, поэтому спекулянты активно участвуют в борьбе за контрольный пакет акций.

Понятно, что при таком переплетении Интересов игры на чековых аукционах ведутся как по .правилам, так и без них.

ИГРА ПО ПРАВИЛАМ. Первое «Положение о специализированных чековых аукционах» было написано столь сложным языком, что уже через месяц пришлось вносить редакционные правки. Но несмотря на эти правки, сохранился принцип, при котором вместе с приватизационными чеками участники аукциона могли подавать заявки двух типов:

- тип 1: "по любой цене на все чеки";
- тип 2: "по цене, не выше указанной в заявке".

С заявками типа 1 дело обстоит достаточно просто: есть чеки, на них приобретаются акции по цене, .которая сложилась на аукционе.

Заявки типа 1 - самый верный путь для реализации стратегии борьбы за контрольный пакет акций. При введении заявок типа 2 предполагалось, что они будут использоваться осторожными инвесторами, которые, покупая акции, боятся превзойти цены с учетом уровня ожидаемой рентабельности либо уровень цены с учетом последующей реализации акций на спекулятивном рынке. Однако насколько легко таких осторожных инвесторов "выбить" из аукциона, играя в строгом соответствии с правилами Госкомимущества, можно показать на простом примере.

Пусть, количество акций, подлежащих продаже на аукционе составляет 1 000 штук. Для участия в чековом аукционе подано заявок типа 1 на 50 чеков и заявок типа 2 тоже на 50 чеков с указанным минимальным курсом 10 акций на 1 чек. Легко убедиться в том, что курс аукциона в этом случае составит 10 акций на один чек и все заявки будут удовлетворены. При этом лица, подавшие заявку типа 1, приобретут свои акции по курсу аукциона в количестве 500 штук. Теперь представим, что эти лица узнали о наличии заявки типа 2 на продаваемые акции (при 'существующей системе ответственности за неразглашение конфиденциальной информации это не составляет труда). В этом случае им достаточно подать еще одну заявку типа 1 или типа 2 с минимальным курсом 6 акций на 1 приватизационный чек и предложить для оплаты еще 51 чек. В этом случае курс аукциона остается прежним - 10 акций на 1 чек, но первая заявка типа 2 удовлетворена не будет, так как в случае ее удовлетворения курс аукциона опустится до 6,7 акции на 1 чек, а в заявке минимальное количество акций, которое желал приобрести на 1 чек участник аукциона, не может быть меньше 10 штук по номиналы ной стоимости. Что же касается лиц, подавших заявку типа 1, то они, истратив больше чеков, приобрели большее количество акций по той же цене, что и раньше, - 10 акций на 1 приватизационный чек.

ПРАВИЛА ДЛЯ "ИГРЫ БЕЗ ПРАВИЛ". В конце рабочего дня в кабинет директора одного из машиностроительных заводов, построенных в Ростове еще до революции, вошли двое молодых людей. Не представившись, они сразу перешли к делу:

- ЗаЪтра заканчивается срок подачи заявок на аукционе по продаже 500 акций вашего предприятия. Мы намерены вложить 1000 чеков, чтобы взять эти акции. Мы перепрофилируем завод, поставим своего директора и команду главных специалистов.

К удивлению решительных молодец, директор, отдавший этому заводу почти два десятка лет своей жизни, изобразил на лице радостную улыбку:

-Так вы и есть инвесторы, которых мы искали! Так это здорово, что вам нужен наш завод! Так это с вашей помощью мы погасили кредиты, которые набрали за последний год! Молодцы, ребята! И перепрофилирование нам очень нужно. За себя я не

волнуюсь – мне уже пора на отдых, буду жить на дивиденды. Раз такие крутые ребята берутся, то дивиденды наверняка будут! Ведь будут?

На лицах гостей явно промелькнула тень замешательства. Каждый посмотрел на другого, чтобы тот подсказал хоть какой-то выход из неожиданной ситуации.

-Ну..у...,- начал один, - Нам вообще-то весь завод не нужен. Нам приглянулся Ваш железнодорожный тупик и склад. Мы в принципе можем и не покупать ваши акции... если договоримся с Вами лично.. – многозначительно закончил он.

На лице директора были изображены одновременно и досада и неподдельное разочарование.

- Жаль-жаль-жаль, а я уже обрадовался, что нашлись люди глупее меня. Сам то я сдуру по закрытой подписке получил 100 акций, отдай за них 17 чеков. Хорошо, что чеки покупал я еще по дешевке. Ребята, а может, вы купите у меня акции?

Столь неожиданное предложение окончательно спутало первоначальные планы гостей. Посидев для приличия еще несколько минут, делая вид, что внимательно слушают рассказ о трудностях, которые сегодня переживает завод, молодые люди вдруг вспомнили еще об одной важной встрече и, вежливо распрощавшись с директором, пятась, вытекли в приемную.

Директор, переведя дух, нажал кнопку внутреннего телефона своего заместителя по экономике; "Николай Иванович! Опять какие-то авантюристы приходили. Это нас уже в шестой или седьмой раз шантажируют? Ладно, ты заходи ко мне, обсудим реальные проблемы".

А проблемы действительно были. Для участия в чековом аукционе трудовой коллектив собрал 400 чеков, которые остались после закрытой подписки. Еще на 500 чеков директор подал заявку через своего приятеля. Так что на 500 штук тысячерублевых акций уже приходилось 900 чеков номинальной стоимостью десять тысяч рублей. Если при этом еще и Чековые инвестиционные фонды сбросят на этом аукционе 600 чеков, то директору достанется только одна треть от предложенных к продаже акций:

**Доля акций, приобретаемых директором на аукционе =
= 500 чеков директора / 400 чеков трудового коллектива + 500 чеков директора + 600
чеков инвестиционного фонда = 1/3.**

Если дополнительно вложить еще 100 чеков, то эта доля возрастет на 4,2 процента: до 37,5 процентов:

**Доля акций, приобретаемых директором на аукционе =
= (500 + 100) чеков директора / 400 чеков трудового коллектива + (500+100) чеков
директора + 600 чеков инвестиционного фонда = 37,5%.**

Но столько же процентов возьмет на аукционе и чековый инвестиционный фонд. Поэтому еще дополнительно надо вкладывать не 100, а 200 чеков, увеличив тем самым долю приобретаемых акций еще на 3,7 процента:

$$\text{Доля акций, приобретаемых директором на аукционе} = \\ = (500 + 200) \text{ чеков директора} / 400 \text{ чеков трудового коллектива} + (500+200) \text{ чеков} \\ \text{директора} + 600 \text{ чеков инвестиционного фонда} = 41,2\%.$$

Таким образом, получалось, что каждые 100 чеков в начале обеспечивали в среднем прирост доли на 6,6%, первые дополнительные 100 чеков увеличивали долю директора на 4,2%, а вторые дополнительные давали прирост только на 3,7%. Конечно, контрольный пакет, приобретаемый директором, возрастал, но стоимость этого прироста обходилась все дороже и дороже.

Поэтому директор очень рассчитывал на неофициальную встречу с руководителями инвестиционных фондов. Если бы число чеков, которые они предлагали для участия в аукционе, сократить хотя бы на 100 штук, то доля директора в приобретаемых на аукционе акций сразу бы возросла на 3,4 процентов.

$$\text{Доля акций, приобретаемых директором на аукционе} = \\ = 500 \text{ чеков директора} / 400 \text{ чеков трудового коллектива} + 500 \text{ чеков директора} + 500 \\ \text{чеков инвестиционного фонда} = 36,7\%.$$

А если удастся скомбинировать договоренность с инвестфондами и дополнительно сделать заявку еще на 100 акций, то можно увеличить свою долю еще на 3,3%. В конце концов, можно попытаться скупить у инвестиционных Фондов приобретенные ими акции, предложив им сумму, несколько большую, чем рыночная цена чека.

Если бы такая договоренность была бы достигнута, то можно было бы и не выставлять свои директорские чеки на аукционе, а, продав их, приобрести сразу все 55,6 процента от числа выставленных на аукционе акций.

Беседа с главным экономистом затянулась допоздна. Как ни крути, но встречаться завтра с инвестиционными фондами придется, надо только успеть до момента подачи ими заявок. Проезжая по вечернему городу, директор вдруг вспомнил своих сегодняшних посетителей: "Хм! Мальчишки!" - и еще раз подумал о завтрашней встрече, и еще раз пересчитал долю акций (в процентах от общего числа, предлагаемых на продажу), которую он сможет приобрести на чековом аукционе:

Число чеков в заявке директора	Число чеков в заявке инвестиционного фонда			
	0	500-100	500	500+100
500-100	50,0	33,3	30,8	28,6
500	55,5	38,5	35,7	33,3
500+100	60,0	42,9	40,0	37,5
500+200	63,6	46,6	43,8	41,2

Такого анилага самый большой в городе зал театра им. Горького не помнил давно. Заполнены были все места в партере, амфитеатре, ложах всех трех ярусов, а в вестибюле еще стояла очередь на регистрацию первого собрания акционеров акционерного общества "Донской табак".

Прошедшим регистрацию выдавались конверты, с бланками бюллетеней для голосования. В каждой бюллетене указывалось число голосов, которые имеет акционер в соответствии с количеством принадлежащих ему акций.

Отчет генерального директора о деятельности Акционерного общества "Донской табак" был коротким: не прошло и полгода с момента учреждения "Донского табака" в ходе приватизации Донской государственной табачной фабрики. Попытки навести тень на приватизацию ДГТФ зал решительно ошел свистом и хлопками. Прошло несколько процедурных голосований по вопросам изменения устава акционерного общества и регламента собрания. Результаты их начали обрабатывать на компьютерах, установленных счетной комиссией в одной из гримборных театра. В зале нарастало напряжение ожидавшейся схватки между генеральным директором и его заместителем.

Различия в программах двух претендентов были принципиальными: предлагал в соответствии с планом приватизации привлечь иностранного инвестора для поэтапной модернизации оборудования, которое было закуплено за рубежом еще в послевоенные годы, а заместитель считал, что и на этом оборудовании можно делать папиросы и сигареты без фильтра, пользующиеся спросом у широких слоев курильщиков. Для большинства акционеров, сидевших в зале, эти различия в программах воспринимались как разная степень патриотизма у директора и его заместителя. Только немногие специалисты знали, насколько жестко сегодня ведется конкурентная борьба между ведущими табачными фирмами за господство на российском рынке. Под контроль иностранных компаний уже перешли табачные фабрики в Санкт-Петербурге и Москве, Краснодаре. В этих условиях ориентация на выпуск низкокачественной продукции означала безвозвратную потерю рынка.

Второе принципиальное различие в предложенных программах затрагивало политику выплаты дивидендов. Директор, более глубоко знающий тонкости российской системы налогообложения, понимал, что рубль, выплаченный работнику в качестве дивидендов, почти в три раза «дешевле» рубля, выданного в качестве заработной платы. Второй претендент использовал популистский прием, пообещав довести зарплату к концу года до 200 тысяч рублей.

Инвестиционная и финансовая политика акционерного общества внешне именно в этих сферах проявились различия в подходах двух претендентов.

Но в отличие от директора, не жалевшего времени и сил на встречи с трудовыми коллективами подразделений, его заместитель по снабжению быстрее усвоил жесткие правила рыночной борьбы. Людей не надо уговаривать, их надо покупать: высокой зарплатой, дополнительными льготами, дефицитом, получаемым по бартеру и

распределяемым по воле и желанию руководителей службы снабжения. Победителей не судят, все средства хороши для достижения целей – это новая мораль, которую большинство работников фабрики еще не могли воспринять, но которая постепенно входила в сознание и в стиль поведения.

Однако ни моральные, качества претендентов и ни их предвыборные программы определили исход выборов генерального директора первого на Дону акционерного общества открытого типа, созданного в ходе приватизации. В Положении "О коммерциализации государственных предприятий с одновременным преобразованием в акционерные общества открытого типа", утвержденном Указом Президента № 721, есть пункт о том, что с момента регистрации акционерное общество выходит из структуры управления министерств, ведомств, местной администрации.

Когда областное руководство под лозунгом "социальной защиты населения на этапе радикальных экономических реформ" потребовало распределения части табачной продукции по указке администрации, генеральный директор Акционерного общества "Донской табак" ссылаясь на президентский указ, отказался выполнить это требование. Более того в интересах практической реализации этих радикальных экономических реформ он добился отмены регулирования цен на продукцию фабрики. Цены выросли, сигареты даже перестали быть дефицитным товаром, возникли даже проблемы со сбытом, а у местных чиновников сразу пропало желание формировать и распределять фонды табачных изделий.

Но забыть строптивому директору его отказ выполнить распоряжение местных властей было нельзя. Конвейер акционирования уже был запущен, и по примеру "Донского табака", директора другие акционерные общества тоже могли решить, что они стали самостоятельными.

Накануне собрания акционеров по телефону из областной администрации генеральному директору пожелали успехов на выборах. Одновременно, как в детективном романе, областному фонду имущества было дано сверхсекретное указание вычеркнуть его фамилию в бюллетене для голосования.

Закрепление 20 процентов акций приватизированных предприятий государственной собственности сохраняло за государственным чиновником не только явные, но и многие неявные нити воздействия на руководство формально уже независимых предприятий. При этом вновь под лозунгами о социальной справедливости чиновники пытались переложить с себя ответственность за состояние дел на предприятии, но не упускали возможности участвовать в дележе дополнительного эффекта, если он возникал, например, в виде разницы в отпускных и розничных ценах.

Когда поздно вечером многие акционеры стали покидать длившееся более 10 часов собрание, счетная комиссия огласила результаты выборов: 61 процент голосов получил заместитель, 37 процентов - теперь уже бывший генеральный директор.

Итоги голосования были очевидными, но интерес представляет анализ вариантов, которые могли бы иметь место. Рассмотрим эти варианты.

1. Фонд имущества, имеющий 20 процентов голосующих акций, поддерживает директора. Итог голосования: 41 против 57.

2. Директор передергивает карту в игре со своим заместителем и сам договаривается с крупным инвестором, владеющим 13,2 процентами акций. Итог: 46,8 против 50,2.
3. Используя приемы своего противника (политику кнута и пряника), директор добивается перехода на свою сторону хотя бы половины тех членов трудового коллектива, которые поддержали его заместителя, - 14 процентов голосов. Этого могло бы оказаться достаточным, так как итог составил бы 47 против 51.
4. Наконец, директор добивается доверенности от непришедших на собрание владельцев 8 процентов голосующих акций и владельцев двух процентов акций, не принявших участие в голосовании. В этом случае разрыв в голосах составил бы: 56 против 44.

Даже столь короткий анализ возможных сценариев голосования на собрании акционеров показывает, что любой претендент на пост генерального директора должен:

- во-первых, добиваться одобрения и поддержки своей кандидатуры у руководства фонда имущества, а еще лучше получить доверенность на представительство фонда имущества на собрании акционеров;
- во-вторых, желательно договориться с крупными инвесторами, имеющими большой пакет голосующих акций, о поддержке своей кандидатуры;
- наконец, заранее провести работу с наиболее авторитетными представителями трудового коллектива, постаравшись сконцентрировать голоса акционеров, которые приобрели акции в ходе закрытой подписки.

Основная часть директорского корпуса быстро разобрались в этой нехитрой тактике и начали подготовку к проведению первых собраний в пока еще своих акционерных обществах. Некоторые технические трудности, связанные с процедурами голосования, преодолевались разными способами. В одних случаях использовались карточки с указанным количеством голосующих акций их владельца, в других бюллетени с указанием количества голосов. Если у участников собрания не было принципиальных разногласий, то использовали и старый социалистический принцип голосования - по числу поднятых рук.

Опыт проведения первых собраний акционеров показал очень слабую правовую культуру организаторов собраний. Поэтому специалисты Ростовского Центра экономического содействия переходу к рынку разработали специальный пакет нормативно-методических документов, который включал в себя регламент проведения собрания и ряд положений, которые необходимы были для внутренней организации деятельности акционерного общества.

Более 300 предприятий направили своих специалистов в Школу финансового менеджера, организованную Центром экономического содействия переходу к рынку. При поддержке Ассоциации частных и приватизируемых предприятий этот пакет нормативно-методических документов был издан массовым тиражом. Но реальная жизнь преподносила сюрпризы, которые невозможно предусмотреть ни в каких методических рекомендациях.

Сценарий собрания акционеров ОКТБ «Орбита» отрабатывался многократно. Проект регламента обсуждался во всех структурных подразделениях, в специальной согласительной комиссии оттачивались компромиссные формулировки. Однако противостояние между разными группировками акционеров с самого начала собрание

вылилось в требование пересмотреть повестку дня и провести голосование по отдельным пунктам регламента.

Правовая казуистика Типового Устава акционерного общества открытого типа, с одной стороны, не позволяла менять повестку дня, указанную в уведомлении за 30 дней до начала собрания, а, с другой – объявляла общее собрание акционеров Высшим органом управления акционерного общества.

Надежды одной из группировок на успех были связаны с тем, что ЗА ДЕНЬ ДО НАЧАЛА СОБРАНИЯ БЫЛА ПРОДАНА ОДНА АКЦИЯ НОМИНАЛЬНОЙ СТОИМОСТЬЮ 10 РУБЛЕЙ бывшему руководителю ОКТБ «Орбита» В.Е.Шукинунову.

Человек, который в свое время вложил и свои знания, и организаторский талант, и душу в научный центр, создававший космические тренажеры, на которых готовились к полету несколько поколений советских космонавтов, В.Е.Шукинунов, с самого начала не принял приватизацию ОКТБ «Орбита». Он бойкотировал закрытую подписку, не участвовал и в чековых аукционах, но специально прилетел из Москвы, пытаясь хотя бы на собрании акционеров сохранить свое детище. И вот здесь оказалось, что попасть на собрание акционеров можно, лишь став акционером, то есть хотя бы косвенно, через покупку акции, признав прошедшую приватизацию.

Покупка одной десятирублевой акции - это был символический шаг, в котором каждая из сторон видела то, что хотелось видеть: признание приватизации и ее неприятие по существу. Но, сказав «а» – придя на собрание акционеров, надо было говорить и «б» – участвовать в собрании по утвержденным правилам. Попытка пересмотреть эти правила путем изменения повестки дня и регламента – это был первый шаг сценария отказа от приватизации ОКТБ «Орбита».

Каждая сторона приглашала юридических консультантов для защиты своих позиций. Но после того как консультации перешли в узкопрофессиональный спор, решено было провести еще одно дополнительное голосование по вопросу о допустимости изменения повестки дня собрания акционеров. После того, как были объявлены итоги этого мягкого рейтингового голосования, по залу прошел вздох, в котором смешалось все: удивление, досада, прозрение. Оказалось, что четыре человека в зале, представляющие Фонд имущества, две коммерческие фирмы и нынешнее руководство ОКТБ «Орбита», обладают почти 60 процентами голосов. Часть акционеров сразу покинула зал, вернувшись к собственным делам и заботам. Другие осознали, что есть уже хозяева и лучше не спорить, При дальнейшем голосовании стали поддерживать позицию «четверки»: формулировки большинства стали набирать 70-75 % голосов.

В.Е.Шукинунов попросил слова при обсуждении программы претендентов на пост генерального директора. Две женщины в эмоциональном порыве попытались заставить зал стоя приветствовать бывшего руководителя. Но акционеры ограничились не очень продолжительными аплодисментами.

Программы двух реально конкурировавших между собой претендентов различались принципиально: поиск новых заказчиков, способных использовать научный потенциал работников ОКТБ «Орбита», и использование производственного потенциала ОКТБ «Орбита» для массового выпуска комплектующих электронных устройств комбайнов «Дон-1500». Несмотря на эмоциональность выступлений в поддержку каждой программы, было очевидно, что одна – это «журавль в небе», вторая – «синица в руке». И даже зачитанное В.Е.Шукинуновым поздравление руководства Центра подготовки

космонавтов им. Ю.А. Гагарина вызвало лишь один вопрос из зала: «А финансировать работы ЦПК будет?» В ответ прозвучали лишь нечеткие объяснения, что нам всем сейчас трудно.

Итоги выборов в Совет директоров, казалось, были predeterminedены. Но здесь представитель Фонда имущества «передернул карту», вычеркнув в списке кандидатов фамилию одного из самых активных сторонников приватизации. В результате одно место в Совете директоров оказалось вакантным, и на эту вакансию решено было кооптировать представителя трудового коллектива В.Е. Шукинунова.

Запомнилась фраза одной из участниц собрания акционеров, произнесенная после объявления итогов первого голосования: «Надо было не речи готовить, а акции скупать!» В нас очень долго воспитывали незыблемость принципа равенства. Мы настолько привыкли к этому, что и на собрании акционеров многие предполагали, что они обладают равными правами. Принцип равенства заложен в уставе акционерного общества, но это равенство означает, что **КАЖДАЯ ОБЫКНОВЕННАЯ АКЦИЯ ДАЕТ РАВНЫЕ ПРАВА ЕЕ ВЛАДЕЛЬЦУ В ОДИН ГОЛОС НА СОБРАНИИ АКЦИОНЕРОВ**. А вот сколько надо иметь акций для того, чтобы этот голос был услышан, зависит уже от ответственности, которую каждый акционер берет на себя, приобретая в собственность эти акции.

После того как ушли в прошлое партийные, профсоюзные собрания, торжественные заседания, собрания акционеров остались единственной формой участия трудовых коллективов в управлении производством. Поскольку именно работники предприятия составляют большую часть акционеров, то и собрания ими воспринимаются как производственные совещания. Там, где сохранился авторитарный стиль руководства, голос директорской команды зачастую напрочь глушил любые голоса и работников, ставших волею судьбы акционерами, и даже тех инвесторов, которые приобрели 10-20 % голосующих акций на чековых аукционах. Грубо нарушая права сторонних акционеров, руководство акционерных обществ за счет прибыли, принадлежащей всем владельцам акций, осуществляет поощрение своих работников, делает подарки акционерам-пенсионерам. Поэтому когда сторонний инвестор претендует на место в Совете директоров, Ревизионной комиссии, то ему противостоит морально-политическое единство трудового коллектива, директорской команды и чиновника из Фонда имущества. Противостоять такому блоку можно, лишь создав новый блок, скупая акции у трудового коллектива, либо договариваясь с директорской командой.

После завершения чекового аукциона по продаже акций городского «Универсама», коммерческий банк «Ника» организовал дежурство у подсобных помещений. На груди у дежурного был плакат, предлагавший купить у работников акции, приобретенные ими в ходе закрытой подписки, по цене чекового аукциона. Дирекция отдала распоряжение увольнять тех работников, которые прельстятся на предложение новых собственников.

Реакция была моментальной: новые собственники предложили не только высокую планку, но и гарантии приема на работу тем, кто продает свои акции. Постепенно от монолита трудового коллектива стали отпадать не только песчинки, но и владельцы крупных пакетов, которые директорская команда приобрела, в ходе манипуляций при проведении закрытой подписки. И хотя городской депозитарий, с которым акционерное общество «Универсам» заключило договор на ведение реестра акционеров, упорно сопротивлялся регистрации сделок по приобретению акций, у нового совладельца хватило

средств и терпения, чтобы преодолеть и этот бюрократический барьер и назначить новое собрание акционеров.

Подобного рода нарушения заставили в конце октября 1993 года принять Указ «О мерах по обеспечению прав акционеров», в котором впервые предусматривалась возможность обращения акционера в судебные инстанции в случае отказа от внесения соответствующих записей в реестр акционеров.

С одной стороны сегодня многие не знают, что делать с акциями и хотят их продать. С другой стороны, люди боятся потерять ту ниточку, которая связывает их с бывшим родным предприятием, с местом нынешней работы, люди боятся стать жертвой мошенничества при продаже своей акции. В общем, в очередной раз мы сталкиваемся с ситуацией, когда собственник несет ответственность за состояние дел в акционерном обществе лишь в пределах своего маленького пакета акций, а, следовательно, и голос его в эффективном ведении дел остается очень слабым.

ПРИВАТИЗИРОВАЛИ: ЧТО ДАЛЬШЕ?

Только за один год, только в Ростовской области приватизировано предприятий больше, чем за десять лет во всей Западной Европе. Таких темпов и масштабов приватизации, как в России, мир еще не знал. Даже в приватизации мы снова «впереди планеты всей». Но по мере того как политические споры о целях и задачах приватизации сменились на менее горячую работу по ее практическому осуществлению, у новых собственников все чаще и чаще возникал вопрос: «А что же дальше?»

В шахтерском городе Гуково есть швейная фабрика. О трудовом коллективе директор фабрики И.Г.Ланда любит шутить так: «Две тысячи девушек и один юноша - это я». Возглавляет Иосиф Григорьевич фабрику уже более четверти века.

Когда впервые довелось побывать на этой фабрике, меня поразили улыбки на лицах женщин и хозяйское отношение к делу в любых мелочах. В то время фабрика стала только арендным предприятием, и многое, что использовалось директором ранее в системе управления, организации, оплаты труда получило правовую основу. «Социализм – это свободный труд свободно собравшихся людей», – часто любил повторять директор и установил свободный распорядок дня. Настолько свободный, что любая работница могла в рабочее время отправиться в парикмахерскую или поликлинику, магазин или открытые прямо на территории фабрики. Внедренная еще несколько лет тому назад оплата по конечному результату сняла проблему мелочного контроля за дисциплиной труда.

Во время первых массовых шахтерских забастовок, когда правительственные комиссии занимались непрерывными совещаниями, директор швейной фабрики повысил зарплату и выдал каждой работнице по три пачки дефицитных сигарет, показав всему городу, что нужно не бастовать, а работать.

Будучи членом городского комитета КПСС, И.Г.Ланда приглашал местного священника, чтобы освятить новое арендное предприятие, и даже помог в создании нового прихода. Многим женщинам, работающим на фабрике, деятельность церкви позволила обрести душевный покой и радость. В областном Совете народных депутатов И.Г.Ланда входил во фракцию коммунистов. Но это не мешало ему на равных конкурировать с западными фирмами по поставкам специальной военной формы. Принимая любое решение, он предпочитал руководствоваться здравым смыслом, а не политическими лозунгами. Поэтому, когда на Дону уже разворачивалась массовая приватизация, И.Г.Ланда очень осторожно, без особой спешки провел выкуп арендованного ранее у государства имущества и на поздравления по случаю приобретения собственности отвечал уклончиво: «Поживем - увидим!»

Ждать пришлось недолго. Кризис неплатежей 1992 года заставил ввести дополнительную неделю летнего отпуска для всех работниц фабрики. В жаркую садово-огородную пору многие восприняли этот отгул как подарок. Но симптом был достаточно тревожный, и, добившись централизованных кредитов, новый собственник сделает то, что раньше делал директор госпредприятия – пополнит запас сырья.

Видя, что отсталая банковская система все больше становится тормозом не только в развитии, но и в текущей деятельности предприятий, И.Г Ланда открыл прямо на фабрике филиал коммерческого банка, так же, как раньше открывал парикмахерскую или магазин. Госзаказ повис в воздухе: из-за недостатка финансирования армия не в состоянии была расплатиться за поставки военной формы. И генеральный директор акционерного общества сделал то, что делал раньше директор госпредприятия – увеличил выпуск рабочей спецодежды и охотничьих костюмов.

Несмотря на все эти шаги, неплатежи, инфляция, налоговый пресс, разрыв хозяйственных связей заставляли постепенно сокращать производство... На других приватизированных предприятиях ситуация была еще хуже.

Первыми стали представлять неоплачиваемые отпуска своим работникам акционерные общества, созданные на базе проектных и научно-исследовательских институтов. В пустующих коридорах и комнатах появлялись арендаторы, которые приносили хоть какой-то доход акционерному обществу. Постепенно арендаторы начали скупку акций у неполучавших зарплату инженеров и проектировщиков. Рядом со скромной вывеской акционерного общества появились броские рекламы фирм и коммерческих банков, которые из арендаторов превратились в акционеров.

К осени 1993 года, когда после очередного инфляционного пика государство ужесточило выдачу льготных кредитов и приостановило оплату за сельхозпродукцию и топливо, начали останавливаться крупнейшие предприятия Дона, ставшие акционерными обществами: Ростсельмаш, Новочеркасский электровозостроительный завод, Таганрогский «Красный котельщик», Азовский завод кузнечнопрессовых автоматов. Попытки с помощью президентского Указа «Об улучшении расчетов в хозяйстве и повышении ответственности за их своевременное проведение» расшить неплатежи путем формированного внедрения вексельного обращения и включения механизма банкротства не дали результата.

Во-первых, основными должниками выступали все еще государственные предприятия, «скупать» которые едва стоящим на ногах акционерным обществам было не под силу. Во-вторых, любой новый собственник, приобретая либо на аукционе, либо за долги не только морально, но и физически устаревшее оборудование, сталкивается с тем же кругом проблем, что и предыдущий хозяин. Наконец, неотработанный правовой механизм взыскания долгов грозил превратить эту процедуру в бесконечный процесс.

Кроме того, руководители акционерных обществ, привыкшие к системе государственного патернализма, справедливо полагали, что государство не оставит без своей поддержки крупнейшие предприятия. Проблема осложнялась тем, что государство, не имеющее уже никаких других средств для оказания такой поддержки, кроме дополнительной эмиссии, твердо отстаивало принцип жесткой финансово-кредитной политики в целях обуздания инфляции.

На практике жесткая финансово-кредитная политика носила селективный характер. Наиболее опытные генеральные директора акционерных обществ по тропинкам, проторенным еще генеральными директорами государственных объединений, добивались у правительства льготных кредитов и дотаций. Но даже эти льготные кредиты в условиях инфляции и налогового прессы приходилось использовать не на структурную перестройку и техническое перевооружение, а на уплату налогов и выплату зарплат.

Инфляция съедала доходы бюджетов всех уровней. Пытаясь как-то компенсировать эти потери, государство ужесточало порядок платы налогов и платежей, стремилось установить контроль за расчетно-кассовыми операциями. Но все эти меры напоминали давление на дырявый тубик с зубной пастой – деньги не поступали в бюджет, а выдавливались в «неучтенный нал». Накаченная этим неучтенным налом экономика начинала функционировать вне и независимо от истощенного бюджета и останавливающихся промышленных гигантов.

Все эти процессы в какой-то мере объясняют особенность российской приватизации. Начиная приватизацию, государство не было искренним до конца. Декларируя в качестве целей приватизации лозунги: сделать всех собственниками, добиться повышения эффективности производства, – государство молчаливо хотело переложить ответственность за плохую работу предприятий на своих граждан, наделив их в сжатые сроки и льготами для трудовых коллективов, и приватизационными чеками. При этом явно не говорилось, что последующие банкротства и безработица, это магистральный путь постприватизационного развития акционерных обществ. Приняв предложенные правила игры в приобретение собственности с минимальной ответственностью, новые собственники при первых же трудностях постарались вернуть эту ответственность снова государству, требуя поддержки приватизированных предприятий.

Любопытно отметить, что, хотя была создана проправительственная Ассоциация частных и приватизированных предприятий, эти требования нашли свое выражение в большом числе голосов, отданных за Либерально-демократическую партию России на состоявшихся в декабре выборах в Государственную Думу. Если оставить в стороне политические баталии, то необходим действительно серьезный анализ направлений постприватизационного развития российских предприятий, а также форм государственной поддержки этих предприятий в вопросах структурной инвестиционной, финансовой и кадровой политики.

СТРУКТУРНАЯ ПОЛИТИКА. В плановой экономике термин «структурная политика» подразумевал чаще всего изменения в технологической структуре производства, то есть в сфере технической политики. Изменения в институциональной структуре, как правило, не планировались. Но приватизация затрагивает прежде всего институциональную структуру, и именно с ее рассмотрения следует начать анализ проблем постприватизационного развития предприятий.

На конференции представителей трудовых коллективов подразделений треста «Ростовгражданрестроукция» вопрос о необходимости приватизации арендного треста долго не обсуждался. Споры разгорелись вокруг того, как приватизироваться: всем вместе, лишив на короткий срок нынешние управления прав юридического лица, или каждому управлению в отдельности. Позиция «гуртом и батьку бить легче» получила поддержку лишь после того, как в протокол включили пункт, обязывающий руководство треста в течение недели после получения свидетельства о собственности оформить в установленном порядке раздел имущества арендного треста между управлениями.

Центробежные тенденции в коллективах структурных единиц и подразделений всех приватизируемых предприятий были достаточно сильными. Лишь отсутствие специалистов, способных провалить через бюрократические препоны локальную приватизацию, пугало людей, заставляло их подчиняться диктату руководства трестов и объединений. Но после того как приватизация заканчивалась, руководство новых акционерных обществ сталкивалось с проблемой обеспечения управляемости.

Работники структурных единиц, подразделений, став акционерами большого объединения, чувствовали себя ущемленными в своих правах на приватизацию и стремились вернуть хотя бы ту часть имущества, которой они распоряжались раньше. С другой стороны, поскольку их ответственность в большом акционерном обществе размывалась среди других акционеров, то и заинтересованность в эффективной работе своего коллектива падал. А в условиях, когда многие крупные акционерные общества попали в трудное финансовое положение, никто не хотел тонуть вместе со старым парохомом, каждый надеялся выплыть в одиночку. Но при этом требовался спасательный круг в виде оборудования, помещения или другого какого-либо имущества с тонущего парохода.

Подобно тому, как раньше наиболее активные граждане требовали показать им конкретно свою долю в общегосударственной собственности, трудовые коллективы акционерных обществ хотели увидеть свою конкретную долю в аукционированном имуществе.

Этот здоровый сепаратизм неизбежно должен найти свое выражение в изменении институциональной структуры акционерных обществ. Теоретической базой таких преобразований льгот могут служить и опробованные при социализме различные модели хозрасчета, и используемые в капиталистических странах концепции управления по результатам, создание центров формирования прибыли. Конкретные рекомендации на этот счет могут дать специалисты по управленческому консультированию в результате кропотливой работы в каждом акционерном обществе.

На основании уже накопленного опыта хотелось бы дать только одну рекомендацию акционерам, являющимся одновременно работниками акционерного общества. Даже существующая правовая база позволяет достаточно гибко подходить к согласованию интересов трудовых коллективов и акционеров. Поэтому вместо конфликтных ситуаций по поводу дележа имущества необходимо внимательнее выбрать тот вариант структурной перестройки, который наиболее полно учитывает интересы разных сторон.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. Новая Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации предусматривает, что после размещения акций по закрытой подписке и продажи на специализированных чековых аукционах, основным способом продажи оставшегося пакета акций являются инвестиционные конкурсы. Это дает шанс акционерным обществам привлечь инвесторов к решению проблем своего выживания и развития.

Победитель конкурса приобретает пакет акций по номинальной стоимости, которую инфляция перекрыла почти в 100 раз, то есть его чистые издержки практически связаны только с реализацией инвестиционного проекта. Остается лишь выяснить: кто сегодня согласится стать инвестором?

ГОСУДАРСТВО сегодня не имеет средств для того, чтобы финансировать крупные инвестиционные программы. Если не выискивать отдельные примеры, а взглянуть на ситуацию в целом, то даже конверсионные программы не обеспечивают сегодня и простого воспроизводства ни научного, ни технического потенциала. Если же государство попытается найти средства для масштабных инвестиций за счет налогов или необеспеченной эмиссии денег, то мы вернемся к старой, многократно испытанной схеме государственного разбазаривания средств.

Попытка решить проблемы инвестирования через государственные финансовые корпорации чревата теми же результатами, с той лишь разницей, что чиновники из разных корпораций будут конкурировать между собой за доступ к несуществующим государственным ресурсам.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ, несмотря на многочисленные заверения о поддержке приватизации в России, не торопятся брать на себя ответственность за судьбу российских предприятий. Здесь следует подчеркнуть одну деталь. Миллиарды долларов, о которых много говорится в ходе встреч и визитов на высшем уровне, не имеют к реальным инвестициям никакого отношения. Государственная помощь правительств западных стран – это средства налогоплательщиков, перед которыми их правительства, в отличие от нашего, отчитываются за каждый цент, сантим, пенс и шиллинг. Западный налогоплательщик готов смириться с необходимостью оплачивать реформы в России только при условии, что русские не будут делать ракеты и второй Чернобыль, не повторят югославский вариант и новая волна безработных россиян не захлестнет Старый и Новый Свет. Но заниматься за счет своих налогов бизнесом, инвестициями в России ни один народ своему правительству не позволит.

Что же касается негосударственных иностранных инвесторов, то их поведение ничем не отличается от поведения наших предпринимателей, которые вкладывают средства только в прибыльные проекты, ну разве что в условиях более высокого риска. И там, где иностранный инвестор только начинает размышлять о выгоде и целесообразности, наш российский предприниматель уже «кует свою копеечку».

РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, уже накопившие средства в ходе торговых, валютных и других спекуляций, по мере того, как ужесточается конкуренция в сфере обращения, начинают все более внимательно присматриваться к вложениям своих средств в производство. Но для того, чтобы поднять и реконструировать наши заводы-гиганты, средств и опыта бывших цеховиков недостаточно.

Поэтому предлагаемые ими инвестиционные проекты, как правило, заключаются в вырезании на технологической цепочке крупного предприятия отдельных переделов о производстве и перепрофилировании этих производств на выпуск пользующейся спросом продукции. В этом же направлении идут и крупные иностранные фирмы, предлагающие реконструировать отдельные производства российских предприятий для последующего включения в технологическую, ресурсную или сбытовую систему своих фирм.

АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА, не имея собственных средств для развития, сегодня разрабатывают, как правило, два варианта инвестиционных проектов: один – в надежде на государственную или иностранную помощь, второй – ориентированный на «прорыв малочисленными группами». При этом реально осознается опасность потери для российской экономики целых отраслей промышленности.

Если на Новочеркасском электровозостроительном заводе сегодня вырвать и перепрофилировать два-три рентабельных производства, то больше электровозы в России никто и никогда производить уже не будет.

Можно сожалеть, что новый, более экономичный, более мощный электровоз ВА-60, разработанный заводскими конструкторами, никогда не появится на российских железных дорогах, но государственные железные дороги сегодня не в состоянии

рассчитаться за уже поставленные электровозы, а завтра не смогут осуществлять перевозки вообще, поскольку произойдет невозможное выбытие парка электровозов.

Можно и нужно детально рассматривать каждый инвестиционный проект, необходимо тщательно подбирать инвестора, но принципиальный выбор направлений инвестиционной политики акционерных обществ – сохранение или дробление крупных предприятий – зависит еще и от финансовой политики как государства, так и акционерного общества.

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА. В условиях инфляции и высокой (35%) ставки налога на прибыль российские предприятия любой формы собственности не заинтересованы в получении прибыли. В акционерных обществах, где контрольный пакет акций находится в руках трудового коллектива сама мысль о том, что нужно выплачивать дивиденды другим акционерам, вызывает бурю протеста. И, несмотря на то, что сегодня рубль, выплаченный в виде заработной платы за счет налоговых отчислений, почти вдвое дороже рубля, полученного в виде дивидендов, акционеры-работники считают себя вправе распоряжаться доходами всех других акционеров. Поэтому основным направлением финансовой политики акционерных обществ сегодня остается исключительно потребление. Направить часть своих доходов, своей прибыли на инвестирование – такие предложения воспринимаются работниками-акционерами как попытка залезть в их собственный карман. Став акционерами большого акционерного общества, люди не хотят, не рискуют брать на себя ответственность за полученную ими на льготных условиях собственность и ожидают инвестора-волшебника со стороны. При этом они четко представляют и справедливо боятся, что если этим инвестором окажется не добренькое государство, а настоящий предприниматель, то он круто повернет финансовую политику в сторону увеличения прибыли за счет снижения всех расходов, и расходов на оплату труда в первую очередь.

Встречаясь с руководителями, специалистами, рабочими на многих предприятиях, не перестаешь удивляться. Люди понимают, что настоящий хозяин даже тот скудный доход, который получают акционерные общества, направил бы не на потребление, а на развитие, на умножение капитала. Но, став акционерами, работники акционерных обществ еще не чувствуют себя хозяевами. Их ответственность за эффективное ведение дел по-прежнему размыта уже не среди всех граждан-совладельцев государственной собственности, но среди все еще большого числа акционеров.

В последнее время, в ходе таких встреч, начала звучать новая интонация. Работники участка, цеха стали интересоваться, как можно на свои акции получить в собственность то оборудование, на котором они работают, чтобы потом вложить свои личные сбережения и отремонтировать его пока за свой счет. Ни сами акционеры, ни акционерные общества еще не научились использовать рыночные инструменты для реализации своей финансовой политики. Выпуск облигаций, привилегированных и обыкновенных акций для привлечения дополнительного капитала пока остается для акционеров желанным, но не использованным резервом.

Правда, банк «Центр-инвест», созданный на Дону первыми приватизированными предприятиями специально для обслуживания процессов приватизации, сумел в короткий срок не только разместить выпуск своих привилегированных акций среди населения, но и обеспечив их высокую ликвидность создать условия для роста курсовой цены акции в 5 раз. Отработанная при этом технология может использоваться акционерными обществами для размещения новых выпусков своих ценных бумаг.

Критический анализ всей финансовой политики российского правительства выходит за рамки этой книги. Но что касается поддержки финансовой политики акционерных обществ, то ближайшей задачей здесь должно стать более грамотное налогообложение финансовых институтов, аккумулирующих средства для развития предприятий. Нынешние формулировки инструкций по налогообложению не делают различий между финансовыми институтами и обычными предприятиями. В результате объектом налогообложения для, например, инвестиционных фондов становится не собственно их прибыль, получаемая ими как посредниками, а вся сумма прибыли, которая еще должна распределяться между акционерами.

Специализированные финансовые институты сегодня необходимы для развития акционерных обществ, но поскольку их доход подвергается сегодня 3-5-кратному налогообложению, то действующее налоговое законодательство стоит на пути развития и финансовых институтов, и самих акционерных обществ, и рынка ценных бумаг.

С аналогичными проблемами приходится сталкиваться и в процессе реструктуризации управления в акционерных обществах. Стоит создать на базе структурных подразделений дочерние предприятия, приблизить работника-акционера к его собственности – общая сумма налоговых платежей и отчислений возрастет на 20-30 процентов.

В сфере финансовой политики очень важно, чтобы государство выступало гарантом законности деятельности акционерных обществ, финансовых институтов. Необходимо ускорить разработку законов и положений, защищающих общество, простых акционеров от финансовых афер и махинаций, с которыми пришлось столкнуться в Санкт-Петербурге и Москве при аккумуляции приватизационных чеков.

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА. Самой острой проблемой постприватизационного развития предприятий является кадровая политика. По мере того, как окончательно развеются иллюзии о финансовой поддержке государством приватизационных предприятий, необходимо будет заниматься трудоустройством уволенных акционеров, учить работать по-новому тех, кто сохранит свое рабочее место. Скрытый характер безработицы в акционерных обществах позволяет пока государственной службе занятости закрывать глаза на необходимость решения первых двух проблем. Но подготовку руководителей акционерных обществ нельзя откладывать даже на ближайшее будущее.

Успех приватизации на Дону во многом был связан с тем, что с самого начала была проведена серия семинаров с руководителями предприятий, создана сеть консультационных фирм, которые помогали в подготовке планов приватизации и других документов. Но после того, как схлынула волна массовой приватизации, большая часть этих фирм прекратила свое существование. А предприятия, ставшие акционерными обществами, задыхались от отсутствия специалистов в вопросах финансового управления. Поэтому ряд Ростовских банков, учебных институтов и специалистов-консультантов при участии французских коллег создали Международный институт подготовки кадров, первым факультетом в котором стала Школа финансового менеджера. Уже в первый постприватизационный год в этой школе прошли подготовку более 300 человек не только из Ростовской области, но и соседних областей, краев.

Обучение руководителей – задача чрезвычайно сложная: у них никогда нет лишнего времени, их не интересуют теоретические рассуждения, они озабочены решением только сиюминутных и практических проблем и всегда убеждены, что не их учат, а они сами заслуживают отчет преподавателя о проделанной работе. Все эти особенности

были учтены и при подборе преподавателей, и при составлении учебной программы. Первый цикл обучения включал в себя лишь практические вопросы, которые жизнь уже поставила перед акционерными обществами: сценарий первого собрания акционеров; регистрация сделок с ценными бумагами, операций на рынке ценных бумаг; учет и налогообложение в акционерных обществах. Сквозь призму практических вопросов шло преломление теоретических знаний, необходимых для финансовых менеджеров. Это позволило при подготовке следующего цикла обучения более основательно рассматривать вопросы разработки инвестиционных проектов перестройки структуры управления в акционерных обществах.

Сегодня почти каждый гражданин России стал акционером, однако далеко не каждый представляет себе смысл и практическую ценность этого нового статуса. Серия радиопередач, регулярные публикации в местной печати, да и уже практический опыт позволили расширить круг представлений простых людей о механизмах функционирования акционерных обществ. Однако, справедливости ради, надо сказать, что масштабы этой работы сегодня выглядят немного скромнее идеологической пропаганды решений партийных съездов, «бессмертных произведений» классиков развитого социализма. По-видимому, в каждом акционерном обществе должны осознать: акционерному обществу нужны грамотные акционеры.

Еще один аспект кадровой политики касается подготовки и лицензирования специалистов, осуществляющих операции на рынке ценных бумаг. Сегодня такая подготовка осуществляется и в центре, и на местах. Она приобрела весьма широкий характер. Однако большинство лиц, получивших лицензию и не участвующих по разным причинам в работе фондового рынка, постепенно теряют свою квалификацию. Если учесть обновляющееся законодательство в той сфере, то целесообразно ввести механизм аттестации участников фондового рынка.

Что дальше ждет приватизированные предприятия? Работа! Работа по перестройке структуры управления, по созданию инвестиционных проектов, по изменению финансовой политики и поиску новых источников средств, необходимых для развития, работа по переподготовке кадров.

Что должно делать государство с новыми акционерными обществами? Работать! Работать над созданием правовой базы деятельности акционерных обществ и гарантий для акционеров, формировать финансовую политику, стимулирующую инвестиции, участвовать в подготовке кадров, специалистов для акционерных обществ, фондового рынка. Хотелось бы только пожелать, чтобы усилия и акционерных обществ, и государства были согласованы между собой.

Завершая рассказ о приватизации, очень трудно поставить точку, потому что этот процесс еще не завершен даже формально. Новая Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации в основном сохраняет преемственность сложившейся нормативно-правовой базы приватизации. Однако с учетом уже накопленного опыта отдельные регуляторы приватизации выведены на новые параметры.

1. **РАЗГРАНИЧЕНИЕ СОБСТВЕННОСТИ ПО УРОВНЯМ УПРАВЛЕНИЯ** осталось неизменным, поскольку этот процесс в основном уже завершен, сформирована нормативная база и накоплен опыт взаимоотношений органов управления приватизацией разных уровней.

2. **РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕКТОВ ПО ВОЗМОЖНОСТИ ПРИВАТИЗАЦИИ** на запрещенные, ограниченные и подлежащие обязательной приватизации в новой программе сформировано более детально. Одновременно более четко описан порядок принятия решений по объектам ограниченной приватизации, как с точки зрения процедуры, так и возможных вариантов решения: запрет на приватизацию, приватизация без ограничений, приватизация с закреплением в госсобственности 51 %, 38 %, 25,5% обыкновенных на срок до 3-х лет акций, либо выпуска «Золотой акции».

3. **ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИВАТИЗАЦИИ** с учетом введенных ограничений получили более конкретные формулировки, хотя для целого круга отраслей новые условия приватизации являются более жесткими с точки зрения способов приватизации и льгот членам трудового коллектива, для которых оставлен только первый вариант льгот «акционирование 1».

4. **СПОСОБЫ ПРИВАТИЗАЦИИ** остались прежними, но в варианте «акционирование 1» более полно учтены интересы руководителей структурных подразделений крупных предприятий; в варианте «акционирование 3» группе менеджеров предоставлена возможность приобрести до 30 % акций после успешного завершения приватизации. Более детально, с учетом уже введенных ими разрабатываемых положений, определены способы продажи на аукционах, коммерческих и инвестиционных конкурсах предприятий пакетов акций, а также активов ликвидируемых предприятий, объектов незавершенного строительства и предприятий должников. Важно отметить, что именно инвестиционные конкурсы становятся основным способом продажи после проведения закрытой подписки и специализированных чековых аукционов.

5. **СРЕДСТВА ПЛАТЕЖА** определены с учетом ограничения срока действия приватизационных чеков до 1 июля 1994 года. По окончании этого срока продажа объектов государственной (муниципальной) собственности будет осуществляться исключительно за рубли. Кроме того, соотношение приватизационных чеков и денежных средств различается в зависимости от способов приватизации и вариантов льгот для членов трудовых коллективов.

Не может использоваться для приобретения объектов приватизации фактическая прибыль, полученная в 1993-1994 годах. Ранее 50% этой прибыли направлялось на образование приватизационного фонда работников предприятия.

Если покупатель приобретает за деньги имущество, акции, доли приватизируемых предприятий на сумму более 5 000 (юридические лица на сумму более 500 000) установленных законодательством минимальных размеров оплаты труда, то для таких покупателей требуется справка об источниках денежных средств.

6. СПОСОБЫ ПЛАТЕЖА. Размеры скидок при покупке акций при вариантах, способах приватизации «акционирование 1» и «акционирование 3» остались без изменений, а вот сроки платежа сокращены до 3 месяцев.

В новой программе ужесточены требования к органам приватизации по информационному обеспечению приватизационного процесса, включая разъяснительную работу с населением и информацию о предлагаемых на продажу объектах. С точки зрения проблем постприватизационного развития в программе заявлены меры по первоочередному оказанию помощи предприятиям, быстро осуществившим свою приватизацию, участвующим в реализации федеральных программ.

Важное место в программе отведено ЗАЩИТЕ ПРАВ АКЦИОНЕРОВ.

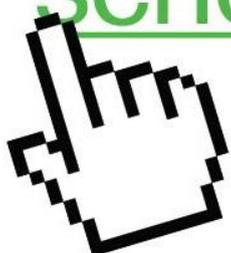
Среди мер в этом направлении следует отметить:

- установление предельных сроков для проведения годовых собраний (не позднее 120 дней по окончании финансового года);
- установление предельной численности работников-акционеров в составе Совета директоров акционерного общества (не более одной трети членов Совета).

Именно потому, что новая программа приватизации сохранила преемственность с теми процессами, которые сегодня идут по всей России, автор надеется, что предложенная книга для читателя будет не только экскурсом в историю приватизации, но и послужит практическим пособием на будущее для тех, кто готов взять на себя ответственность за аффективное использование бывшей государственной собственности и кто вправе рассчитывать на справедливые правила игры в ходе приватизации.

Предпринимательский интернет-всеобуч

school.centriinvest.ru



Читай, смотри и
совершенствуйся!

Пройди финальный тест
и получи **Е-диплом!**

При поддержке
Губернатора
Ростовской
области

Обучающая платформа
school.centriinvest.ru
предоставляет доступ к
новым знаниям по
основам экономики и
предпринимательства для
всех желающих.



Зарегистрируйся на school.centriinvest.ru

Выбери модуль для начала занятий

Пройди финальный тест и получи е-диплом

Ценные призы самым активным участникам