**План.**

**Введение** *2*

**Глава 1. Сущность и понятие приватизации.**

* 1. *Понятие приватизации.**3*
  2. *Способы приватизации. 5*

**Глава 2. Практика проведения приватизации в России.**

*2.1 Этапы приватизации (чековая и денежная приватизация) 15*

**Глава 3 Проблемы и итоги приватизации.**

*3.1**Проблемы приватизации. 21*

*3.2 Последствия приватизации. 26*

*3.3 Итоги приватизации 31*

**Заключение** *39*

**Список литературы** *41*

# Введение

Просматривая множество тем и статей по экономической жизни современной России для выбора темы курсовой работы, меня привлек вопрос о приватизации государственной собственности в Российской Федерации. Мне кажется, что в современных условиях это достаточно актуальный вопрос, тем более что в нашем обществе сейчас всё чаще можно услышать высказывания по поводу не законности проведенной приватизации, её экономической и политической не целесообразности. А некоторые известные политические деятели высказываются за пересмотр итогов проведенной приватизации.

Анализ теории и практики приватизационного процесса занимает все более важное место в отечественной экономической науке. Это обусловлено тремя причинами. *Во-первых*, необходимостью осмысления происходящих в экономиках различных стран изменений при переходе от административно-командной к рыночной экономике; *во-вторых*, постоянным вниманием российских исследователей к проблемам развития отношений собственности; *в-третьих*, использованием «карты» приватизации в острой политической полемике и вовлечением всего населения в процесс обсуждения ее хода и результатов.

Следует иметь в виду, что до сих пор по-разному трактуется даже само понятие «приватизация», его соотношение с категориями «частная собственность», «разгосударствление». Особенно остры дискуссии о месте приватизации в экономической реформе; об очередности или одновременности приватизации, либерализации цен и структурной перестройки; о целях приватизации; наконец, о сочетании экономической эффективности и социальной справедливости, платности и бесплатности в используемых моделях приватизации. Самостоятельными проблемами остаются критерии выбора способа приватизации, определение ее темпов приоритетов.

Процесс приватизации в нашей стране подходит к концу, и его завершение требует от нас подведения итогов важнейшего экономико-политического процесса за последние десятилетия. В своей работе я постараюсь обозначить основные черты и подвести итоги этого процесса.

Целью данной работы является рассмотрение приватизации в России.

# Глава 1. Сущность и понятие приватизации.

# 1.1 Понятие приватизации

Стратегия, ориентированная на максимальную либерализацию и приватизацию экономики, основывается на той посылке, что существует некий универсальный тип экономической структуры, обладающий наивысшей эффективностью. Данная точка зрения является своего рода зеркальным отображением насаждавшегося в свое время в социалистических странах взгляда, согласно которому в будущем, после победы социализма в глобальных масштабах, мировая экономика будет состоять из совершенно идентичных модулей, воспроизводящих с небольшими отклонениями образец, представленный экономикой СССР.

Игнорирование принципа разнообразия экономических структур, взаимодействующих между собой в рамках мирового хозяйства, привело к появлению широкой группы стран, остановившихся в своем развитии, что стало серьезным фактором усиления глобальной социально-экономической несбалансированности. Перед Россией вырисовывается перспектива пополнить число таких стран.

Приватизация является ключевым элементом новой мифологии, воплотившейся в официальный курс российских реформ предшествующего десятилетия. Форсированный переход большей части бывшего государственного имущества в частные руки с самого начала был провозглашен в качестве главной, едва ли не решающей предпосылки перехода к рынку. Можно констатировать, что эта цель ныне достигнута с ошеломляющей энергией, последовательностью, с не имеющими прецедентов темпами и в неслыханных ранее масштабах. Государство фактически устранилось от полновесного использования даже тех прав собственности, которые оно не передало частным юридическим и физическим лицам де-юре. Снятие преград с коммерческой деятельности чиновников органов исполнительной власти и менеджмента предприятий, формально оставшихся в государственной собственности, открыло простор для казнокрадства и расхищения государственного имущества совместными усилиями «деятелей» приватизированного и неприватизированного секторов российской экономики. Оказавшись неспособным эффективно защитить свою собственность (реализовать им же провозглашенный «священный» принцип собственности по отношению к своему имуществу), государство неизбежно пытается компенсировать это нарушением прав частных собственников и применением чисто властных рычагов давления на экономику — через налоговый пресс, манипуляции с расходными статьями бюджета, прямое участие в разборках между противодействующими экономическими группами новых собственников.

Российская приватизация выполнила задачу демонтажа механизма централизованного управления экономикой и предоставила узкому кругу частных лиц возможность бесконтрольно распоряжаться огромной массой национального имущества (ради чего было осуществлено катастрофическое его обесценивание), отчасти по праву перешедшего к ним титула собственности, а главным образом — путем фактического контроля над акционированными предприятиями в противовес распыленным имущественным правам множества рядовых владельцев акций. Но приватизация не обеспечила (в тех формах и масштабах, в каких она проводилась, и не могла обеспечить) создания механизма децентрализованной взаимной ответственности частных субъектов хозяйствования, который заменил бы механизм ответственности администрации государственных предприятий в директивно управляемой экономике. В результате степень безответственности хозяйственных решений в российской экономике резко увеличилась.

Дискуссии вокруг той или иной конкретной формы собственности не должны заслонять главной проблемы — восстановления в нашей стране института собственности в целом. Подчеркнем еще раз, что основу этого института составляет свобода перераспределения имущественных прав между различными субъектами хозяйственной деятельности. Каждый субъект хозяйствования должен быть наделен четко определенными правами и иметь возможность свободно передавать их любому другому лицу (физическому или юридическому). В соответствии с этим он может предъявлять иск в суде за нарушение своих прав и получать компенсацию в размере недополученного дохода.

Без соблюдения этой правовой нормы институт собственности просто не существует. Под таким углом зрения можно утверждать, что в тоталитарной экономике его не было вовсе. То, что называлось государственной собственностью в централизованно-командной системе, представляло на деле симбиоз политической и экономической власти, неразделенность деятельности государства как субъекта власти и субъекта хозяйствования. Дело не только и не столько в доле имущества, находившегося в распоряжении государства, сколько в отчуждении в пользу государства львиной доли имущественных прав граждан. В результате государственная собственность являлась по существу титулом, скрывающим неправовой характер экономических отношений, экспансию власти, не ограниченной никакой экономической и правовой ответственностью перед отдельным гражданином или юридическим лицом.

Сейчас характер взаимоотношений власти и экономики принципиально не изменился, если не считать того, что безответственность частных лиц стала вровень с безответственностью власти. В ходе экономических реформ в России задача воссоздания института собственности в указанном его понимании (ликвидированного в директивно направляемой экономике) оказалась подмененной приватизацией государственного имущества, притом без соблюдения требований социальной справедливости. Поэтому ожидания эффекта от слома старой институциональной системы беспочвенны. Передел имущества, который был затеян под флагом приватизации, ничего не даст. Ведь права собственности могут существовать лишь при том условии, что разделение политической и экономической власти уже произошло, т. е. автономизация экономики зашла достаточно далеко. Ключевой предпосылкой успешных реформ является именно автономизация экономики, а не приватизация как таковая. Как наглядно свидетельствуют события «постприватизационной» эпохи в России последних лет, дележ и перетасовка имущества будут продолжаться, пока у нынешних и нетерпеливо ожидающих своего часа новых участников этого гибельного процесса сохраняются возможности и беспрецедентные стимулы вести игру.

Понятно, что к рыночному механизму формирования и перераспределения прав собственности все это не имеет никакого отношения. У нас как не было, так и нет четкого определения всего веера прав собственности и правил соотнесения их со всеми видами имущества с учетом их специфики, нет налаженных процедур деления, соединения и передачи прав собственности. За ширмой реформистских лозунгов проводилось перераспределение экономической власти с помощью власти политической, с одной стороны, и решение политических проблем посредством раздаривания лакомых кусков общественного достояния — с другой. Нечего и говорить, насколько пагубно сохранение этой ситуации, какой мощный деструктивный заряд она несет в себе.

Таким образом, вопрос о собственности в нашей стране остается открытым как в реальной практике, так и в теории, которая никак не может сдвинуться от грубой дихотомии государственной и частной собственности (притом, что не осознается практическое отсутствие в России и той и другой).

Бесспорные факты российской действительности идут вразрез с расхожими представлениями о том, что переход контроля над ресурсами в руки частных лиц — это ключевое условие обновления хозяйственных мотиваций, возрождения предпринимательства и роста эффективности производства. Решающие аргументы против подобного рода утверждений дает осмысление охарактеризованного выше мирового опыта исторического развития института собственности.

Магистральный путь развития в России свободного и социально ответственного предпринимательства должен быть проложен не через атавистические формы частно-титульной собственности, не адекватные логике функционирования современного производства (речь не идет о небольших фирмах, семейных предприятиях и т.п.). Первоначальное накопление капитала и создание крупной промышленности — уже свершившийся факт нашей истории. То, что это было осуществлено иным способом, чем в прошлом на Западе, не означает, что процесс первоначального накопления надо было начинать сначала, реанимируя частно-капиталистическую его форму и обрекая на лишения преобладающую часть населения. Что действительно должно быть сделано в первую очередь — это разделение экономической и политической власти. Без института собственности, т. е. четкого правового определения и защиты имущественных прав и процедур их передачи в процессах предпринимательской деятельности, такая задача неразрешима.

Вышеизложенное легло в основу концепции «система национального имущества», которая составляет суть предлагаемого нами режима коммерческой эксплуатации имущества, чьим титульным собственником остается государство.

# 1.2 Способы приватизации

Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. N 178-ФЗ "О приватизации государственного и муниципального имущества" был принят Государственной Думой 30 ноября 2001 г. и одобрен Советом Федерации 5 декабря 2001 г. (далее - Закон о приватизации 2001 г.).

Появление указанного Закона фактически подвело черту под десятилетней историей развития "российской приватизации", а также определило правовые и экономические основы ее развития на следующий период.

Развитие правового института, определяющего переход государственного имущества в частные руки, в полной мере отражает сложный, но динамичный путь развития российской государственности и институтов власти молодого государства.

Российской юриспруденции понятие приватизации не было известно до конца 80-х годов ХХ в. Практика отчуждения государственного имущества в частную собственность существовала издавна, однако особым правовым режимом такое отчуждение не наделялось.

Термин "приватизация" впервые был введен в оборот в 1976 г. американским исследователем Робертом У. Пулом в одной из публикаций, подготовленных им для периодического бюллетеня "Reason Foundation". Терминологические истоки этого понятия восходят, однако, к 1969 г., когда П. Друкер в своей книге "Век прерывания традиций" употребил слово "реприватизация" для обозначения процесса возвращения национализированных предприятий их бывшим владельцам. В словаре Уэбстера понятие "приватизация" впервые появилось в издании 1983 г.; расшифровывается как "преобразование общественной формы правления или собственности отдельного предприятия или отрасли в частную"[[1]](#footnote-1).

В процессе развития юридического понятия приватизации в России постепенно складывался обширный массив законодательства, регулирующего сам процесс перехода государственного и муниципального имущества в частную собственность. К настоящему времени сформирована достаточно разветвленная система законодательства, регулирующего отношения, связанные с изменением формы собственности имущества, принадлежащего государству или муниципальным образованиям.

Необходимо отметить, что развитие приватизационного законодательства в наибольшей степени зависит от экономических целей, которые преследует государство, расставаясь со своим имуществом. И способы осуществления такого отчуждения (т.е. способы приватизации) неразрывно связаны с целью приватизации.

В процессе приватизации цели могут меняться с учетом политической, экономической ситуации в стране, других факторов.

Так, в начале приватизации была поставлена и достигнута ее главная цель - перераспределение государственной и муниципальной собственности между участниками приватизации (государством, субъектами РФ, муниципальными образованиями, физическими и юридическими лицами).

В настоящее время цели приватизации сформулированы в Государственной программе приватизации государственных и муниципальных предприятий, утвержденной Указом Президента РФ от 24 декабря 1993 г. N 2284 *(в редакции Указа Президента Российской Федерации от* ***3 апреля 2002 г. N 311****)*, а также в Основных положениях Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 1 июля 1994 г., утвержденных Указом Президента РФ от 22 июля 1994 г. N 1535 *(в редакции Указа Президента РФ от* ***25 января 1999 г. N 112****)*. Собрание законодательства Российской Федерации, **2003. № 32. - Ст. 3227** (вносит изменения в Правила определения нормативной цены подлежащего приватизации государственного или муниципального имущества).

К числу таких целей указанные нормативные акты относят:

- повышение эффективности российской экономики в целом и деятельности отдельных предприятий на основе структурной перестройки экономики;

- формирование широкого слоя частных собственников как экономической основы рыночных отношений;

- привлечение в производство инвестиций, в том числе иностранных;

- содействие в реализации мероприятий по социальной защите населения, в том числе по защите прав частных собственников (акционеров).

Ранее же государство выделяло такие цели приватизации, как:

- вовлечение в процесс приватизации максимально широких слоев населения путем продажи приватизируемого государственного и муниципального имущества за приватизационные чеки на специализированных чековых аукционах до 1 июля 1994 г. и за деньги на аукционах после 1 июля 1994 г.[[2]](#footnote-2);

- завершение приватизации с использованием приватизационных чеков;

- завершение приватизации большинства объектов "малой приватизации" и ускорение развития на этой основе сферы торговли и услуг;

- завершение в основном приватизации крупных и средних предприятий промышленности и строительства; повышение эффективности деятельности предприятий и национальной экономики в целом на основе проведения структурной перестройки экономики, развертывания послеприватизационной поддержки предприятий, создания конкурентной среды и развития фондового рынка.

Оглядываясь на пройденный путь, можно подвести итоги первому этапу так называемой ваучерной приватизации.

Можно констатировать, что по итогам первого этапа приватизации остались нереализованными такие цели, как повышение эффективности экономики России в целом за счет передачи производства под контроль частного собственника и социальная защита населения. При этом частично достигнуты две цели - начал формироваться слой частных собственников и иностранный инвестор обратил внимание на Россию как на потенциальный рынок капитала.

Прошедшее десятилетие также показало, что с экономической точки зрения так называемая народная приватизация - вариант неэффективный. В большинстве случаев мелкие акционеры (так называемые миноритарные акционеры) не хотят и не могут участвовать в управлении предприятием и заинтересованы исключительно в максимализации дивидендов независимо от возможностей предприятия с учетом необходимости его развития. В результате чего закономерностью стал процесс стремления к скупке акций у трудовых коллективов руководителями приватизированных предприятий или коммерческими структурами, как правило, для их объединения в крупные пакеты и последующей перепродажи.

Учитывая предыдущую практику приватизации, новый Закон в ст.13 определил следующие способы приватизации:

1) преобразование унитарного предприятия в открытое акционерное общество;

2) продажа государственного или муниципального имущества на аукционе;

3) продажа акций открытых акционерных обществ на специализированном аукционе;

4) продажа государственного или муниципального имущества на конкурсе;

5) продажа за пределами территории Российской Федерации находящихся в государственной собственности акций открытых акционерных обществ;

6) продажа акций открытых акционерных обществ через организатора торговли на рынке ценных бумаг;

7) продажа государственного или муниципального имущества посредством публичного предложения;

8) продажа государственного или муниципального имущества без объявления цены;

9) внесение государственного или муниципального имущества в качестве вклада в уставные капиталы открытых акционерных обществ;

10) продажа акций открытых акционерных обществ по результатам доверительного управления.

Таким образом, Закон о приватизации 2001 г. наряду со способами приватизации, предусмотренными прежним Законом, установил новые, которые прежнему законодательству известны не были. Одновременно с этим новый Закон отказался от таких способов приватизации, известных по Закону 1997 г., как: продажа акций, созданных в процессе приватизации открытых акционерных обществ, их работникам; выкуп арендованного имущества; отчуждение акций владельцам ценных бумаг, удостоверяющих права на приобретение таких акций.

Сохранились и закреплены в новом Законе известные ранее способы приватизации: преобразование унитарного предприятия в открытое акционерное общество; продажа государственного или муниципального имущества на аукционе; а акций - на специализированном аукционе; внесение государственного или муниципального имущества в качестве вклада в уставные капиталы открытых акционерных обществ.

Необходимо отметить, что, определяя способы приватизации, ни ранее существовавшее законодательство, ни новый Закон не дают понятия способов приватизации. Основываясь на анализе норм о способах приватизации, можно дать следующее их определение:

Способы приватизации - это предусмотренные законом правовые формы отчуждения государственного имущества в частную собственность физических и юридических лиц.

Как следует из вышеизложенного, большинство способов приватизации (восемь из указанных в ст.13 Закона о приватизации десяти способов) - договоры купли-продажи, т.е. это различные способы продажи государственного имущества.

Остановимся подробнее на способах приватизации, которые и в будущем останутся основными, так как, исходя из своих особенностей, позволяют наилучшим образом соблюсти баланс государственных и частных интересов.

К таким способам относятся продажи посредством аукционов и конкурсов.

1. Продажа государственного или муниципального имущества на аукционе имеет место в случае, если на покупателей не накладывается обязанность выполнять какие-либо условия в отношении имущества (объекта приватизации). Право собственности на объект приватизации переходит к покупателю, предложившему в ходе торгов наиболее высокую цену за такой объект.

В этой связи хотелось бы обратить внимание на проведенные в 1995 г. залоговые аукционы. Они проводились в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 31 августа 1995 г. N 889 "О порядке передачи в 1995 г. в залог акций, находящихся в федеральной собственности".[[3]](#footnote-3)

Так, под видом расчетов за кредиты, которые государство заведомо не собиралось и не способно было вернуть банкам-кредиторам, производилась, по сути, приватизация акций. Таким способом были реализованы акции крупных, преимущественно нефтяных компаний: ОАО "ЮКОС", ОАО "Сибнефть", ОАО "Мечел-Челябинский металлургический комбинат", ОАО "Новошип", ОАО "Норильский никель" и др. Проведение залоговых аукционов является существенным нарушением Закона о приватизации 1991 г., действовавшего на момент их проведения, который не предусматривал такого способа приватизации.

Впоследствии порядок проведения аукциона, условия участия в нем, порядок определения победителей аукциона, а также порядок расчетов за приобретенное имущество нашли отражение в Положении о продаже на аукционе государственного или муниципального имущества, утвержденном постановлением Правительства РФ от 27 марта 1998 г. N 356, а на сегодняшний день регулируются статьей 18 Закона о приватизации 2001 г., и в Положении об организации продажи государственного или муниципального имущества на аукционе, утвержденном постановлением Правительства РФ от 12 августа 2002 г. N 585.

Аукцион является открытым по составу участников. Это означает, что к участию в аукционе допускаются физические и юридические лица, признаваемые в соответствии со ст.5 Закона о приватизации 2001 г. покупателями.

Законом (п.8 ст.18) установлен исчерпывающий перечень оснований для отказа в допуске к участию в аукционе: представленные документы не подтверждают права претендента быть покупателем в соответствии с законодательством Российской Федерации; представлены не все документы в соответствии с перечнем, указанным в информационном сообщении (за исключением предложений о цене государственного или муниципального имущества на аукционе), или оформление указанных документов не соответствует законодательству Российской Федерации; заявка подана лицом, не уполномоченным претендентом на осуществление таких действий; не подтверждено поступление в установленный срок задатка на счета, указанные в информационном сообщении.

Предложения о цене приватизируемого имущества подаются участниками аукциона в закрытой форме (в запечатанных конвертах) либо заявляются ими открыто в ходе проведения торгов.

В настоящее время при продаже находящегося в федеральной собственности имущества продавцами на аукционе выступают Российский фонд федерального имущества (его отделения) или иные специализированные государственные учреждения, которым Правительством Российской Федерации поручено от его имени осуществлять функции по продаже приватизируемого федерального имущества, а при продаже имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности, продавцы определяются в порядке, установленном законами и иными нормативными актами субъектов Российской Федерации или правовыми актами органов местного самоуправления.

Согласно п.15 Положения об аукционе, открытый по форме подачи предложения по цене аукцион проводится аукционистом. Шаг аукциона устанавливается продавцом в пределах от 1 до 5% начальной цены продажи акций и остается единым в течение всего аукциона.

Аукцион начинается с оглашения аукционистом наименования имущества, основных его характеристик, начальной цены продажи и шага аукциона. Каждую последующую цену аукционист назначает путем увеличения предыдущей цены на шаг аукциона. После объявления каждой цены аукционист называет номер билета участника аукциона, который первым поднял билет, и указывает на этого участника, затем объявляет следующую цену в соответствии с шагом аукциона. При отсутствии участников аукциона, готовых купить имущество по названной цене, аукционист повторяет эту цену три раза, после чего победителем аукциона признается участник, номер билета которого был назван аукционистом последним.

Необходимо отметить, что аукционы, открытые по форме подачи предложений по цене, не получили широкого распространения.

До вступления в силу Закона о приватизации 1997 г. на таких аукционах реализовывались остатки акций после чековых аукционов по продаже акций таких акционерных обществ, как ОАО "Ульяновский автомобильный завод", ОАО "Белозернефть", ОАО "Нижневартовскнефтегаз", ОАО "Приобьнефть" и др.

Российский фонд федерального имущества отказался от практики проведения аукционов, открытых по форме подачи предложений по цене, поскольку при проведении таких аукционов повышается возможность различных провокаций с последующими судебными разбирательствами. Поэтому при продаже акций федеральной собственности более предпочтительной является документированная (закрытая) форма подачи предложений по цене.

Однако в ряде регионов, особенно в г. Москве, при продаже акций, находящихся в собственности субъектов РФ, данный вид аукционов применяется и в настоящее время.

При проведении аукциона, закрытого по форме подачи предложений по цене, комиссия по проведению аукциона рассматривает предложения претендентов, подаваемые в запечатанных конвертах. Победителем аукциона признается лицо, предложившее наиболее высокую цену. При равенстве двух и более предложений по цене акций победителем признается тот участник, чья заявка была подана раньше. Аукцион, в котором принял участие только один участник, признается несостоявшимся.

В Законе о приватизации 2001 г., так же как и п.2 ст.448 ГК РФ, предусмотрено, что информационное сообщение о проведении аукциона должно быть опубликовано за 30 дней, а не за 45 дней, как предусмотрено Законом о приватизации 1997 г. Представляется, что такое сокращение срока вполне оправданно, поскольку в условиях нестабильности экономики России, сильных колебаний фондового рынка и мировых цен на нефть за 45 дней реальная цена имущества, а в особенности акций, выставляемых на продажу, может значительно измениться. Хочется надеяться, что сокращение срока будет способствовать большему соответствию начальной цены, установленной в информационном сообщении, реальной цене на момент проведения аукциона.

Еще одним важным моментом является то, что в перечне документов, представляемых покупателями для участия в аукционе в соответствии с Законом о приватизации 2001 г., не предусмотрена справка налоговой инспекции, подтверждающая отсутствие у претендента просроченной задолженности по налоговым платежам. Таким образом, Закон о приватизации 2001 г. существенно расширяет круг возможных претендентов на покупку государственного или муниципального имущества в процессе приватизации, что должно способствовать увеличению участников и соответственно цены покупки объектов приватизации. Снятие ограничения на покупку имущества, реализуемого в процессе приватизации, юридическими и физическими лицами - должниками по налоговым платежам должно способствовать увеличению количества претендентов на участие в аукционах.

2. Такой способ приватизации, как продажа акций открытых акционерных обществ на специализированном аукционе, проводимом в виде открытых торгов, где победители получают акции открытого акционерного общества по единой цене за одну, акцию регулируется Положением об организации продажи находящихся в государственной или муниципальной собственности акций открытых акционерных обществ на специализированном аукционе, которое также было утверждено вышеуказанным постановлением Правительства N 585 от 12 августа 2002 г. (далее - Положение о специализированном аукционе).

Положение о специализированном аукционе регламентирует процедуру, связанную с продажей акций на специализированных аукционах, а именно определяет порядок проведения специализированного аукциона, условия участия в нем претендентов, порядок оформления результатов специализированного аукциона и осуществления расчетов с претендентами, участниками и победителями. Положением о специализированном аукционе также установлена форма заявки на участие в специализированном аукционе.

3. Следующим способом приватизации, указанным в ст.13 Закона и часто характеризуемым как лучший способ создания эффективного собственника приватизированного предприятия, является приватизация посредством продажи государственного и муниципального имущества на конкурсе. Данный способ позволяет учесть не только государственные интересы, но и потребности организаций.

Общие нормы о конкурсе сформулированы гражданским законодательством и детализированы в ст.20 Закона о приватизации 2001 г. и Положением о проведении конкурса по продаже государственного и муниципального имущества, утвержденным постановлением Правительства РФ от 12 августа 2002 г. N 584.

Указанные нормативные акты регулируют в том числе: порядок разработки и утверждения условий конкурса; порядок и условия участия в конкурсе; основания, по которым претендент не допускается к участию в конкурсе; права претендента; права победителя конкурса (в том числе ограниченные права в отношении имущества до перехода к победителю права собственности); порядок контроля за исполнением условий конкурса; порядок подтверждения победителем конкурса исполнения условий.

Необходимо отметить, что теперь положения о конкурсе не содержат так называемых инвестиционных условий. По-видимому, законодатель счел возможным отказаться от инвестиционных условий, поскольку они далеко не всегда выполнялись инвесторами, при этом влияя на цены акций в сторону их снижения. В результате государство недополучало часть средств в бюджет, инвестиции же, если они и поступали, то уже не в собственность государства, а в собственность акционерного общества.

Теперь конкурс не называется, как ранее, коммерческим, хотя продажа осуществляется по принципу: кто больше заплатит, выполнив к тому же условия конкурса. Возможные условия конкурса четко очерчены законом, и, пользуясь терминологией Закона 1997 г., их можно отнести к социальным условиям: сохранение рабочих мест, переподготовка и (или) повышение квалификации работников, сохранение профиля деятельности и т.п.

В конкурсе, в соответствии со ст.20 Закона о приватизации 2001 г., определяющим победителя условием является наиболее высокая цена, которую предлагает участник торгов (конкурса) за имущество (объект приватизации), хотя есть и дополнительное условие - выполнение условий конкурса, которые могут предусматривать вышеназванные ограничения: на изменение числа рабочих мест; переподготовку и (или) повышение квалификации работников; ограничение изменения профиля деятельности унитарного предприятия или назначения отдельных объектов социально-культурного, коммунально-бытового или транспортного обслуживания населения, либо прекращение их использования; проведение реставрационных, ремонтных и иных работ в отношении объектов культурного наследия, объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения.

Следует отметить, что данный перечень условий, установленный пунктом 21 ст.20 Закона о приватизации 2001 г., является исчерпывающим. Условия конкурса подлежат опубликованию в информационном сообщении о его проведении.

Право приобретения объекта приватизации принадлежит тому покупателю, который предложил в ходе коммерческого конкурса наиболее высокую цену за указанный объект, при выполнении таким покупателем условий конкурса.

При этом право собственности на государственное или муниципальное имущество, которое приватизируется на коммерческом конкурсе, переходит к победителю такого конкурса после выполнения им условий такого конкурса. Поскольку победитель коммерческого конкурса до выполнения им соответствующих условий не становится собственником объекта приватизации, он не вправе до перехода к нему права собственности на этот объект отчуждать его или распоряжаться им иным образом.

Данная норма перешла в Закон о приватизации 2001 г. из ранее действовавшего Закона о приватизации 1997 г., до введения в действие которого после проведения конкурса его победитель становился собственником объекта приватизации. Однако инвестиционные или социальные условия, на которых он приобретал по конкурсу этот объект, часто оставались неисполненными.

Появление в Законе дополнительных требований к условиям договоров, заключаемых по результатам конкурса с инвестиционными и социальными условиями, вполне оправданно. На практике широко известны случаи, когда покупатель, выигравший конкурс и получивший государственное или муниципальное имущество в собственность, в дальнейшем от выполнения инвестиционных условий отказывался либо настаивал на том, что сама плата за имущество и есть его инвестиции в приватизируемый объект.[[4]](#footnote-4)

Важными положениями ст.20 Закона являются указания на то, что в случае невыполнения победителем коммерческого конкурса условий, а также ненадлежащего их исполнения, в том числе нарушения промежуточных или окончательных сроков исполнения таких условий и объема их исполнения, договор купли-продажи государственного или муниципального имущества расторгается по соглашению сторон или в судебном порядке с одновременным взысканием с покупателя неустойки; при этом имущество остается соответственно в государственной или муниципальной собственности, а полномочия покупателя в отношении указанного имущества прекращаются. Помимо неустойки с покупателя также могут быть взысканы убытки, причиненные неисполнением договора купли-продажи, в размере, не покрытом неустойкой.

Хотя в наименовании института "публичный конкурс" и присутствует слово "конкурс", нормы права, регулирующие публичный конкурс, не могут являться общими по отношению к данному виду конкурса.

Что касается других общих гражданско-правовых положений, регулирующих конкурс, необходимо обратить внимание на то, что эти "общие" нормы применяются к институту конкурса в том случае, если они не противоречат законодательству о приватизации, так как оно является специальным - регулирующим особые приватизационные правоотношения. К таким базовым нормам в первую очередь относятся статьи 447-449 Гражданского кодекса Российской Федерации. Конкурс является одним из гражданско-правовых способов отчуждения имущества, разновидностью договора заключаемого на торгах (ст.447 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Согласно п.4 ст.447 Гражданского кодекса Российской Федерации, выигравшим по конкурсу признается лицо, которое, по заключению конкурсной комиссии, заранее назначенной организатором торгов, предложило лучшие условия. Применять данный пункт к отношениям, регулирующим приватизационный конкурс, нельзя, так как условия заранее установлены, а участники конкурса соревнуются по предложению максимальной цены. Таким образом, следует отметить, что если понятие и правила проведения аукционов, установленные приватизационными нормами, соответствуют правилам проведения торгов в форме аукциона, установленным в ст.447-449 ГК РФ, то понятие торгов в форме конкурса не совпадает с понятием конкурса, и семантически правильнее было бы назвать такой способ приватизации аукционом с условиями.

По составу участников статья 448 Гражданского кодекса Российской Федерации различает открытые и закрытые конкурсы. В первых могут участвовать любые лица, признаваемые законом в качестве возможных покупателей; вторая разновидность предполагает отбор потенциальных участников конкурса по каким-либо признакам, указываемым в нормативных актах и условиях проведения конкурса.

В отношении конкурса по продаже государственного и муниципального имущества статьей 20 Закона установлено, что он является открытым по составу участников. Кроме того, в ст.447 Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в Законе о приватизации 2001 г. содержится норма о том, что конкурс, в котором участвовал только один участник, признается несостоявшимся.

Еще одним принципиальным отличием Закона 2001 г. от Закона 1997 г. является отсутствие указания на то, что "продажа предприятия как имущественного комплекса или акций созданного в процессе приватизации открытого акционерного общества, которые составляют более 50% уставного капитала указанного общества, осуществляется исключительно на коммерческом конкурсе" (п.2 ст.16 Закона о приватизации 1997 г.). То есть названные объекты могут продаваться и посредством других способов приватизации, а это, как указывалось выше, не способствует созданию эффективного собственника.

В соответствии со ст.20 Закона 2001 г. продажа предприятия как имущественного комплекса и пакета акций, превышающего 50% уставного капитала открытого акционерного общества, созданного в процессе приватизации, осуществляется по конкурсу в случае, если в отношении имущества (объекта приватизации) его покупателю необходимо выполнить определенные условия. Другие указания на то, какое еще имущество может быть приватизировано посредством конкурса, в Законе о приватизации 2001 г. отсутствуют; таким образом, перечень объектов приватизации посредством конкурса, в отличие от действовавшего ранее Закона 1997 г., является исчерпывающим.

Таким образом, рассмотрев способы приватизации, которые в общем виде содержались в ранее изданных нормативных актах можно сказать, что законодатель с учетом сложившейся практики внес серьезные изменения в порядок их реализации, что должно положительно отразиться на эффективности продажи государственного имущества.

То есть законодателем сделан еще один большой шаг на пути к построению правового государства, эффективно управляющего своей собственностью и обеспечивающего рост национальной экономики.

**Глава 2. Практика проведения приватизации в России.**

# Первый этап — чековая приватизация

Диаграмма №1



[[5]](#footnote-5)Главный документ, определивший содержание и порядок первого этапа приватизации, — Программа приватизации 1992 г. Разработка ее была в основном завершена в конце 1991г.(на 1991г

кол-во частных предприятий не превышало 4,2%) Примерно месяц ушел на обкатку, которая привела к некоторым важным дополнениям. 29 января 1992 г. Президент подписал Указ № 66, утвердивший основные нормативные документы. По Закону о приватизации программа должна была утверждаться парламентом и сама тем самым приобретала силу закона. 11 июля 1992 г. после многомесячных дебатов, как ни странно, Программа приватизации была одобрена Верховным Советом.

Теперь о ее содержании.

1. Программа запретила любые методы приватизации, кроме тех, которые были предусмотрены в ней самой. Тем самым был положен конец спонтанной и номенклатурной приватизации, т.е. растаскиванию госсобственности, по крайней мере в наиболее наглых формах. Процесс был введен в какие-то законные, пусть и несовершенные, рамки.

2. В основу была положена быстрая и бесплатная приватизация большей части крупных и средних предприятий. Специальные списки определили предприятия, не подлежащие приватизации и подлежащие приватизации по решению Правительства. Остальные подлежали приватизации после подачи заявок. Всего могло быть приватизировано более 200 тыс. предприятий. Заявок к началу 1994 г. было подано около 126 тыс. Малая приватизация — продажа на аукционах за деньги.

3. Собственниками крупных и средних предприятий становятся открытые акционерные общества (ОАО). Законом предусмотрены и другие типы хозяйственных организаций, но для приватизации — только ОАО.

4. Приватизационные чеки-ваучеры раздавались всем гражданам России. С августа 1992 г. было выдано 144 млн. ваучеров, их получило 97% населения страны[[6]](#footnote-6). Номинальная стоимость, чисто условная — 10 тыс. руб.; реальная должна была определяться на чековых аукционах, где на чеки приобретались акции предприятий. Выданные чеки представляли как бы инвестиционный спрос, но только на акции приватизированных предприятий. Цену можно было и не указывать, но это было бы трудно объяснить людям.

5. В качестве стартовой оценки предприятий принимается балансовая стоимость имущества. Собственно номинальная цена ваучера получена приближенно делением суммарной балансовой стоимости на количество подлежащих выдаче ваучеров. Никакой другой оценки дать было невозможно: нет рынка капиталов, нет капиталов, нет оценщиков. Все это должно возникнуть в итоге.

6. Принципиальное положение — полученные ваучеры гражданин вправе продавать и покупать. Это, собственно, основное новшество, внесенное А. Б. Чубайсом. Оно затем стало поводом для многочисленных обвинений, в том числе в грабительском характере приватизации, поскольку ваучеры продавали многие, и не за две обещанные "Волги", а за копейки. Но решение о купле-продаже ваучеров было, видимо, правильным стратегически, создавая возможности для концентрации капитала и дальнейшего свободного перераспределения собственности рыночными методами.

7. Была предпринята попытка создания инфраструктуры рынка капиталов, для чего предлагалось создавать чековые инвестиционные фонды (ЧИФы). Владельцы ваучеров могли обменять их на акции сами, через посредников или обменивать их на акции ЧИФов, которые, в свою очередь, сосредотачивая у себя ваучеры, должны были посредством их формировать портфели акций предприятий, доход от которых позволил бы им выплачивать дивиденды своим акционерам. Создание ЧИФов было предложено частным предпринимателям, а не чиновникам. Благодаря этому за короткий период возникло 600 ЧИФов по всей стране. С той задачей, которая на них возлагалась, они не справились и за редким исключением не выросли в устойчивые институты финансового рынка. Но замысел был разумный.

8. Кроме ЧИФов, была создана система государственных органов приватизации по всей стране, на вершине которой стояли Госкомимущество (ГКИ), ныне Министерство имущественных отношений, и Российский фонд федерального имущества (РФФИ). Эти органы были разделены, чтобы избежать конфликта интересов, возникавшего в том случае, если бы один орган принимал решение о приватизации и организовывал саму продажу (аукционы, инвестиционные торги и т.п.). Те, кто придумал этот ход, были идеалистами, особенно потому, что подчинили РФФИ Верховному Совету, видимо, полагая, что идиллия конца 1991 г. будет продолжаться вечно. Увы, уже через несколько месяцев разгорелся настоящий, едва не вооруженный конфликт между президентом и парламентом, который был перенесен на взаимоотношения ГКИ и РФФИ. Только после октября 1993 г. эти отношения нормализовались, но и после опасения, заставившие разделить эти органы, сохраняли под собой почву. Достаточно сказать, что теперь у них был общий начальник.

9. Ключевые положения программы — три модели приватизации или, как их точно называли, три варианта льгот трудовым коллективам. Суть их в том, чтобы найти компромисс между идеей чековой приватизации и общераспространенным тогда убеждением,

что если земля — крестьянам, то фабрики — рабочим.

I модель предполагала, что 25% привилегированных ("безголосых") акций приватизируемого предприятия бесплатно распределяется среди его работников. Еще 10% обыкновенных (голосующих) акций члены трудового коллектива могли приобрести со скидкой 30% от их номинальной стоимости. Руководство, уже без скидки, могло купить 5%.

II модель приватизации допускала получение работниками предприятия 51% голосующих акций, т.е. контрольного пакета. Выкупать акции надо было по цене в 1,7 раза выше номинальной стоимости. Акции выкупались отдельными работниками, а не трудовыми коллективами. Половина акций могла быть оплачена ваучерами.

Этот вариант возник уже при доработке программы под давлением Верховного Совета и стоящего за ним директорского корпуса.

Ill модель, чисто директорская. Руководство (инициативная группа) получало право выкупить 20% акций по низким ценам, но при условии формального согласия 2/3 трудового коллектива и при обязательстве избежать банкротства. Трудовой коллектив в целом мог выкупить еще 20%. Между инициативной группой и фондом имущества должно быть заключено соглашение, в котором предусматривается, что каждый член группы должен вложить в реорганизацию предприятия личных средств на сумму не менее 200 минимальных зарплат. Такие условия оставляли риск неполучения руководством контрольного пакета.

Итог выбора моделей приватизации оказался весьма красноречивым:

**•** I модель — 24%;

• II модель — 75%;

• III модель— 1%[[7]](#footnote-7).

Независимо от модели акции, не выкупленные членами трудовых коллективов, оставались в фондах имущества для реализации на чековых аукционах. Доля акций, продаваемых за ваучеры, не могла быть меньше 29%.

Какой смысл был в описанных моделях и вообще в избранной схеме приватизации? Его можно выразить двумя словами: баланс интересов. Баланс интересов ради гражданского мира при условии, чтобы были обеспечены возможности дальнейшего развития.

Действительно, в приватизации — в процессе с предельным по остроте столкновением интересов — участвовали четыре группы субъектов:

члены трудовых коллективов, полагавшие справедливым, что фабрики принадлежат рабочим;

администрация, директорский корпус, которые управляли предприятиями, были ближе всех к положению хозяев. Они поддерживали трудовые коллективы, ибо были уверены, что смогут подчинить их своей воле;

остальное население, которое не работало на предприятиях, но тоже рассчитывало на свою долю;

новые предприниматели, которые считали, что только они являются эффективными собственниками и рано или поздно все должно достаться им.

Программа балансировала интересы всех четырех групп.

Члены трудовых коллективов получили вторую модель. Директора — возможность применения третьей модели, но главное — сохранение своего контроля через вторую модель плюс легальную собственную долю акций. Их потом можно было прикупить у своих же работников за "мелкие" деньги.

Население получило ваучеры и возможность приобрести акции предприятий на них.

Предприниматели получили право купли-продажи ваучеров и акций, т.е.

возможность дальнейшего перераспределения собственности в свою пользу. У каждого была надежда. Поэтому Программа массовой приватизации прошла через парламент, поэтому она была успешно завершен к середине 1994г.

В итоге первого этапа приватизации примерно 2/3 ВВП стало производиться в негосударственном секторе экономики (частные предприятия и предприятия с государственным участием). Преобразование поначалу было достаточно формальным, но государство избавилось от опеки над приватизированными предприятиями.

Весь этот период шла острейшая политическая борьба: в 1993 г. — отставка правительства Гайдара, референдум о реформах в мае, Указ Президента № 1400 и октябрьские события в Москве. Приватизация — один из главных фронтов борьбы. Не раз она оказывалась под угрозой срыва. Программа на 1993 г. не была принята парламентом. На одной из его сессий депутат Челноков пытался ударить Чубайса по физиономии ваучером. Вести работу в этих условиях казалось немыслимым. Но она шла, во многом опираясь на явную или скрытую заинтересованность директората, предпринимателей, других слоев населения.

Доходы от приватизации были ничтожны — 760 млрд. руб. к концу 1993 г., мизер при высоких темпах инфляции, всего на 15% больше номинальной балансовой стоимости приватизированного имущества.

Результаты подвергались и подвергаются жестокой критике. Главные ее тезисы:

• народ ограблен, ваучеры оказались бумажками;

• ценнейшие объекты отданы даром, бюджет ничего не получил;

• обещанные эффективные собственники не появились. Приватизация, напротив, способствовала падению производства и снижению производительности.

В связи с доминированием второй модели Г. Явлинский писал: "Это не приватизация, а коллективизация, которая делает работников и руководителей предприятия ответственными за его функционирование. Они больше всего заинтересованы в росте заработков, а не в инвестициях. Это новая проблема, созданная этим типом приватизации".

Авторитетные специалисты, прежде отстаивавшие западную модель для России, и сегодня считают, что приватизация по Чубайсу породила труд-ноустранимые пороки в отношениях собственности, которые еще долго будут препятствовать их прозрачности и экономическому росту.

Разберем эти доводы по существу.

/. Ограблен ли народ. На самом деле от приватизации никто ничего не потерял. Но и не получил, за исключением незначительного меньшинства. И трудно было ожидать, что в условиях кризиса, когда приватизированные предприятия большей частью не приносят доходов, а скорей сами нуждаются в помощи, они смогли бы платить своим новоявленным акционерам приличные дивиденды. К. тому же борьба за сохранение госсобственности и за права трудовых коллективов привела к тому, что на ваучеры можно было приобрести только меньшую часть государственного имущества.

По данным на апрель 1994 г. (за два месяца до завершения чековой приватизации) акционерный капитал приватизированных предприятий распределился следующим образом (% к итогу)[[8]](#footnote-8):

Таблица №1

Инсаидеры

(внутренние акционеры)................. 62

В том числе:

работники ........................................ 53

дирекция ............................................9

Аутсайдеры

(внешние акционеры) ..................... 21

В том числе:

крупные............................................ 11

мелкие............................................... 10

Государство...................................... 17

Таким образом, мелким внешним акционерам, т.е. владельцам ваучеров, досталось только 10% акций. Следует учесть, что к этому времени они могли продать часть своих ваучеров или акций (вместе с работниками) крупным аутсайдерам. Но и в этом случае на их долю приходилось бы не более 21% акций. Народный капитализм, о котором мечтал А. Чубайс (40 млн. акционеров), пал жертвой трудовых коллективов и директорского корпуса. Впрочем, такой исход был предрешен.

2 Можно ли было продать госсобственность дороже, больше получить в бюджет? Можно! Но для этого потребовалось бы намного больше времени и денег. Последних, может быть, больше, чем потенциальная добавка к бюджету. В то же время, да и сейчас еще за российские предприятия (за некоторыми исключениями) никто не хотел платить высокую цену. Когда Ю.М. Лужков говорил, что ЗИЛ стоит 2,5 млрд. долл., он имел в виду сумму, которую потратило на него советское государство. Но в рыночной экономике предприятие оценивается не по затратам, как в экономике советской, а по цене, которую готов заплатить за него покупатель.

Можно, наверное, продать ЗИЛ за 2,5 млрд. долл., но тогда, когда он стал бы производить автомобили, не уступающие по качеству Volvo или IVECO. А это когда будет, и сколько еще надо потратить денег? Тогда надо было выбирать западную модель. И тогда бы пришлось критиковать ее, и еще неизвестно, какая критика была бы более аргументированной.

В 1992—1993 гг. предложение государственной собственности было намного больше спроса. Приватизационные чеки выпускались специально, чтобы создать спрос и распределить его существенно более равномерно, чем были распределены деньги. Последние были не более чем у нескольких десятков тысяч человек. Добавим к ним директорский корпус, тоже не столь многочисленный, который хотел получить все и даром. Если бы госсобственность изначально попала в руки этих людей, если бы остальным не была предоставлена хоть какая-то возможность участия в разделе, в силу вопиющей несправедливости под угрозой оказался бы и гражданский мир, и легитимность любых прав собственности на многие десятилетия вперед. А без этого невозможно развитие рыночной экономики[[9]](#footnote-9).

Получилось как получилось. Реальность сказалась немногим лучше, чем описанный худший сценарий. Но по крайней мере, несмотря на ощущение обманутости у многих, гражданский мир был сохранен, а сложившееся распределение собственности хотя бы формально в основной массе обрело законность.

3. Почему не появились эффективные собственники? Ответ прост: они и не могли появиться за два года. Когда авторы программы приватизации обещали их появление, они должны были оговориться: в конечном счете, не сразу.

Смысл приватизации в том, чтобы открыть дорогу процессу отбора на рынке тех самых эффективных собственников. Это процесс спонтанный, его нельзя стимулировать директивными заданиями. Но очевидно, что реализованный способ приватизации, не дав сложиться "народному капитализму" (для этого, возможно, больше подошли бы именные приватизационные чеки или счета по чешскому образцу), открыл дорогу концентрации капитала. Это не только способствовало появлению "олигархов", но и создало усиленные стимулы к конкурентной борьбе на рынке контроля за собственностью, т.е. к отбору эффективных собственников.

Там, где производится продукция, имеющая спрос, и где завершилась борьба за контроль, уже появились эффективные собственники и более или менее современный менеджмент.

# Второй этап — денежная приватизация

В середине 1994 г. чековая приватизация завершилась. Но государственная собственность с учетом пакетов акций, принадлежавших государству в приватизированных предприятиях, составляла еще по меньшей мере треть всех активов, значительную часть которых следовало продать. Наступил новый этап, получивший название денежной приватизации. Его главная задача не скорость, а выручка от продажи госимущества, пополнение бюджета.

Другое дело, что в 1994—1995 гг. не инвестиции в реконструкцию предприятий, а доходы в бюджет и преодоление инфляции были главными задачами. В бюджете 1995 г. предусматривалось получить от приватизации более 8 трлн. руб., намного больше, чем в прежние годы. И это при бюджетном дефиците в 50 трлн. руб. Иначе говоря, приватизация должна была закрыть 16% дефицита консолидированного бюджета.

Была идея выполнить задание за счет продажи акций нефтяных компаний, но их продажу запретил парламент. В конце августа 1995 г. от приватизации было выручено всего 500 млрд. руб., т.е. 1/16 годового плана.

Тогда на сцену вышли залоговые аукционы, составившие самую яркую страницу второго этапа приватизации. И самую скандальную.

Идею в марте 1995 г. предложил В.О. Потанин. Суть ее состояла в следующем: ряд российских банков после аукциона предоставляет кредит Правительству под залог принадлежащих ему акций ряда предприятий. По истечении установленного срока Правительство организует конкурс по продаже заложенных акций и либо возвращает кредит из вырученных денег, либо эти акции переходят в собственность кредиторов.

В самой этой схеме ничего зазорного нет. Вопрос в том, как конкретно она была реализована, в том контексте, экономическом и политическом, в котором осуществлялась операция "залоговые аукционы".

От залоговых аукционов правительство до конца 1995 г. получило около 1 млрд. долл. Задание по приватизации было выполнено, финансовая стабилизация состоялась.

## Глава 3. Проблемы и итоги приватизации.

**3.1 Проблемы приватизации.**

Акционирование государственных предприятий в России имеет много общего с «менеджерской приватизацией». Действительно, существенная доля акционируемого имущества приобретается именно должностными лицами администрации предприятия. В перспективе этот путь может способствовать созданию субъекта, который необходим для демократии в политике и процветания в экономике, - национальной буржуазии, выросшей в условиях рыночной конкуренции. Вместе с тем, увеличение числа относительно крупных частных собственников в благоприятных для администрации предприятия условиях не дает гарантии активной хозяйственной деятельности. Однако такой же гарантии не может дать распыление акций среди всех работников.

Истинная цена полученных по закрытой подписке акций выявится по прошествии значительного периода времени. С производственно-технической точки зрения, приватизация (за исключением инвестиционных конкурсов) не дает трудовым коллективам практически ничего. Дело в том, что вырученные средства направляются не на техническое перевооружение производства или увеличение оборотных средств, а поступают в государственный бюджет.

Вместе с тем, при сохранившейся в настоящее время инфляции курс акций приватизированных предприятий, несомненно, упадет. К этому же ведет и незаинтересованность трудового коллектива в выплате дивидендов сторонним инвесторам. В результате произойдет рост заработной платы и снижение дивидендов. В это же время при снижении курса акции у сторонних инвесторов и администрации АО появится возможность по низкому курсу приобрести большой пакет акций.

Еще в начале приватизационного процесса отмечалось ключевое значение оценки стоимости государственного имущества. Однако тогда считалось, что не всем предприятиям под силу выкупить государственное имущество в акционерную собственность работников. Впоследствии стоимость государственного имущества оказалась резко заниженной из-за инфляционных тенденций в экономике России. Проведенные позднее переоценки основных фондов создали возможность пересмотра размера уставного капитала акционерных обществ, возникших в процессе приватизации.

Действующая ныне система оценки стоимости имущества предприятий во многом необъективна в силу резких колебаний экономической конъюнктуры и непоследовательного поведения самих предприятий. Приступая к реализации новой программы приватизации, ряд трудовых коллективов столкнулся с трудноразрешимой задачей выкупа многомиллиардных основных фондов. Поэтому акционирование на этапе послечековой приватизации может быть затруднено из-за отсутствия инициативы трудовых коллективов.

Малая приватизация означает переход государственных предприятий розничной торговли (продуктовых, промтоварных магазинов, ресторанов, предприятий сферы бытовых услуг) в частное владение. Эти предприятия являются ключевыми при переходе к эффективной рыночной экономике, поскольку они формируют спрос на готовые товары и продукцию. Путем приватизации малых объектов торговли в России, находящейся в стадии формирования рыночных отношений, создается спрос предприятий частного сектора на готовую продукцию.

В то время как приватизация средних и крупных предприятий требует значительных усилий и времени, малая приватизация, судя по опыту стран переходного периода (включая Восточную Европу и Россию), является делом относительно несложным и может быть быстро проведена. Так, в России к 1 июля 1994 года приватизировано 75,4 % предприятий торговли, 66,3 % предприятий общественного питания, 76,4 % предприятий бытового обслуживания населения. Доля объектов, приватизированных путем конкурса, составила 40 %. Следует отметить более чем шестикратный коэффициент превышение продажной цены над начальной (в среднем по России).[[10]](#footnote-10)

Неоднозначно отношение трудовых коллективов к конкурсному и аукционному методам продажи предприятий, на которых они работают. Поэтому, хотя работники могут противостоять малой приватизации, комитеты по управлению имуществом должны привлекать их к участию в процессе приватизации. Трудовые коллективы располагают большими финансовыми средствами, чем отдельные индивиды. Они имели возможность получить скидку в 30 % с продажной цены, что делало трудовые коллективы вполне конкурентоспособными при проведении аукциона. Наконец, трудовые коллективы являются мощной политической силой.

Специфика интересов трудовых коллективов арендных предприятий обусловлена закрытым характером создаваемых на их базе акционерных обществ и бесплатным распределением имущества, заработанного за время аренды. Наибольшие разногласия в трудовых коллективах вызывает решение следующих проблем: точное определение состава и стоимости имущества, подлежащего выкупу; оценка стоимости и выявление долей членов арендного коллектива в приращенном имуществе; определение круга лиц, имеющих право на получение доли приращенного имущества; реорганизация арендного предприятия в общество с ограниченной ответственностью или акционерное общество закрытого типа.

За вычетом суммы выкупа имущество, отраженное в балансе, является собственным имуществом арендного предприятия, находящимся в общей долевой собственности членов трудового коллектива. Индивидуальные доли работников рассчитываются с учетом заработной платы, стажа и управленческой сложности труда работника.

Становление полноценной рыночной экономики предполагает развитие рынка ценных бумаг. Это отмечается практически во всех программах стабилизации российской экономики и перехода к рынку. В настоящее время важнейшими видами ценных бумаг, поступающих на фондовый рынок России, являются акции приватизированных предприятий и приватизационные чеки.

Особенностями приватизационных чеков как ценных бумаг являлись: их обращение без ограничений, целевой характер использования в качестве платежного средства, безвозмездная форма первичного размещения, массовый объем выпуска, который вряд ли будет превзойден эмитентами других ценных бумаг. Привлекательным для юридических лиц было то, что обращение ваучеров не облагалось налогами на операции с ценными бумагами. Физические лица не уплачивали подоходный налог с сумм, полученных от продажи приватизационных чеков.

Эмиссия приватизационных чеков многими подвергалась критике. Лучшим контраргументом является ускорение приватизационного процесса, создание реальных механизмов участия всего населения в приобретении акций преобразуемых предприятий.

В начале приватизации ориентация на имеющийся у населения и коммерческих структур объем денежных ресурсов была практически невозможна из-за его несопоставимости со стоимостью государственного имущества, подлежащего приватизации. Кроме того, при существовавшем низком уровне дохода у большинства населения была и остается высокой предельная склонность к потреблению. Именно поэтому вполне обоснованным было безвозмездное размещение приватизационных чеков в качестве дополнительных платежных средств.

Купля-продажа ваучеров в течение всего периода их обращения происходила при рыночной цене при неизменном номинале. Однако в первые месяцы их обращения выдвигалась идея создания механизма государственных гарантий цены ваучера. Необходимость индексации вкладов не возникла, так как на протяжении всего срока действия приватизационных чеков оценка основных капиталов акционерных обществ и имущества, выставляемого на конкурс, производилась в ценах 1992 г. На чековых аукционах акции приватизируемых предприятий продавались по аукционному курсу, а не по номиналу.

Довольно обоснованной выглядела и теоретическая поддержка именных приватизационных бумаг. Это могло бы предотвратить их попадание на разбалансированный потребительский рынок. Практика обращения приватизационных чеков на предъявителя показала их двойственное влияние на объем спроса на потребительском рынке. Средства, полученные гражданами от продажи чеков, увеличивали объем спроса, но одновременно значительная доля денежной массы (в том числе наличной) была оттянута на спекулятивный рынок приватизационных чеков. Резкие различия в предложении акций и ваучеров по регионам удалось сгладить в процессе развития биржевой и около биржевой торговли приватизационными чеками.

Рассмотрение проблем, связанных с механизмом и итогами чековых аукционов, сохраняет свою актуальность потому, что для денежных аукционов по продаже акций реорганизованных предприятий предлагается аналогичный порядок проведения. Кроме того, курс акций, установленный на чековых аукционах, является базой для курса денежных аукционов и вторичного рынка акций. Ценные бумаги приватизированных предприятий в целом достаточно надежны, однако в настоящее время все же низко доходны и мало ликвидны.

Основной процедурой формирования акционерной собственности в промышленности в первой половине 90-х годов стала массовая чековая приватизация. Правила приватизации декларировали преимущества трудового коллектива в приобретении собственности (по более низкой цене при закрытой подписке, нежели на ваучерных аукционах) и — что особенно важно — возможность выбора модели приватизации. При этом условия коалиции государства с трудовыми коллективами дали возможность предприятиям, работавшим на аренде с выкупом, создать закрытые АО с собственностью трудовых коллективов.

Менеджмент предприятия заведомо выступал более сильным игроком, чем рядовые работники, благодаря более высокому уровню информированности о состоянии предприятия и процедурах приватизации, связям с региональными и отраслевыми структурами, федеральными ведомствами, контрагентами, банками, новым частным бизнесом. Деловые связи были персонализированы и поддерживались репутацией высшего руководства предприятия и доверием между ним и представителями деловых и властных структур, сложившимся еще в советские времена. Подчеркнем, что при оценке перспектив развития предприятия достоверной информации в условиях реформенного шока не было, а прежний опыт менеджеров зачастую способствовал искаженному прогнозу.

Реальный контроль над ходом массовой приватизации оказался у директорского корпуса. Администрация предприятия располагала широкими возможностями убеждения и установления коалиции с трудовым коллективом. Выбор модели приватизации сопровождался заключением скрытого контракта между работниками и администрацией. Последняя обязывалась предпринимать усилия по сохранению трудового коллектива, а тот поддерживал выбор удобной для руководства модели приватизации и обычно не противодействовал дальнейшему перераспределению собственности в пользу менеджмента. Есть примеры и формализации подобных соглашений, когда при выборе модели коллектив настаивал на записи обязательств администрации в коллективных договорах или иных документах. Этим мы отчасти объясняли наблюдавшееся в 1992-1993 гг. превалирование целевой установки менеджмента по отношению к своему предприятию на «сохранение трудового коллектива».

Вторая модель приватизации в наибольшей степени отвечала задачам легализации контроля менеджмента над предприятием (во всяком случае, в краткосрочной перспективе) и создавала директору предпосылки для сохранения своего статуса в будущем. Первая же модель формально позволяла привлечь внешних собственников, причем с концентрированным пакетом акций. Но параллельно она давала администрации возможность получения фиксированной доли акций. Допуск новых собственников практически регулировался администрацией предприятия. Поэтому в их числе нередко были фирмы нового частного бизнеса, контролировавшиеся руководством предприятия, или деловые партнеры, с которыми шли на создание коалиции. Первая модель сразу давала менее распыленную структуру собственности. Она фактически использовалась, давая скрытые (от трудового коллектива) и более гарантированные и недорогие пути приобретения предприятия группой, аффилированной с его руководством. Третья модель приватизации — выкуп предприятия инициативной группой, обусловленный рядом дополнительных требований, — была очень редка, так как предполагала открытость потенциальных собственников и их противопоставление рядовым работникам[[11]](#footnote-11).

Как правило, руководители нацеливали себя и членов трудового коллектива на максимальное увеличение количества акций в собственности (здесь 50% не были пределом, ведь для переизбрания генеральным директором АО тогда требовалось квалифицированное большинство). Дополнительно к ваучерам членов трудового коллектива и их семей на выкуп акций мобилизовы-вались личные сбережения работников (есть примеры, когда работникам премиальные выдавали ваучерами). На покупку акций в интересах менеджеров привлекали средства предприятия как прямо, так и обходными путями, через подставных лиц. Ряд руководителей предприятий прибегал к неформальным займам наличными у частных фирм, которые арендовали помещения на предприятиях, были посредниками в снабжении и сбыте.[[12]](#footnote-12)

Процедуры ваучерных аукционов и конкурсов организовывались под контролем федеральных и региональных структур Государственного комитета по имуществу. Федеральные органы тогда смогли ограничить сферу действия региональных и местных администраций регулированием малой приватизации. Однако для большинства предприятий приватизационная процедура проходила непосредственно на региональном уровне, поэтому организационные вопросы реально попадали под влияние региональных властей. Они в основном поддерживали старое руководство предприятия. Коалиция региональных администраций с менеджментом предприятий опиралась на старые связи: новый частный бизнес в регионах был слаб или представлен внешними фирмами и потому воспринимался властью как чужеродный и неуправляемый. Однако административных ресурсов у региональных органов было недостаточно для полного контроля за быстро осуществляемой и масштабной приватизационной деятельностью.

Доступ к приватизации получили отраслевые и регионально-отраслевые объединения, на помощь которых администрация многих предприятий возлагала надежды. Эти структуры располагали определенными информационными и организационными ресурсами, а главное — практиковали оказание финансовой помощи (субсидирование предприятий в 1992-1993 гг. шло через отраслевые каналы). Интересы объединений были бюрократическими: сохраниться как органы управления. Участие в капитале предприятия основывалось обычно на взаимном обмене акциями, и региональные администрации поддерживали установление перекрестного владения.

Возможности внешних собственников в процессе приватизации были ограниченными. Они зависели от решений трудового коллектива и менеджмента предприятий, а также от позиции организаторов ваучерных аукционов. Для банков и чековых инвестиционных фондов законодательно были установлены ограничения на участие в приватизации одного предприятия. Внешние инвесторы, не аффилированные с руководством предприятия, использовали при покупке акций собственные средства и несли дополнительные издержки по преодолению организационных барьеров. Однако и при этом чековая приватизация для них была дешевым способом приобретения небольших пакетов акций, хотя издержки на приобретение контрольного пакета оказывались зачастую запретительными. В число ведущих собственников акционерного капитала предприятия могли попасть только крупные инвесторы (банки через подставные фирмы, иностранные инвесторы). У банковских структур имелись разнообразные мотивы приобретения пакетов акций: более тесные контакты с клиентами, которых они кредитовали или могли в будущем кредитовать; отношения взаимного сотрудничества и аффилированности банковских и промышленных структур и их руководства (напомним, что многие банки были учреждены с участием промышленных предприятий); диверсификация банковских активов, расчет на рост стоимости акций.

Таким образом, в ходе массовой приватизации реализовали свои интересы прежде всего государство («правительство реформаторов») и директорский корпус. Менеджмент предприятий получил ряд дополнительных преимуществ для последующего перераспределения собственности — соответствующие механизмы во многом оказались под его контролем.

Продажа государственных пакетов акций, принадлежащих федеральным и региональным структурам, по времени началась параллельно со вторичными продажами. Хотя формально использовались рыночные пути реализации акций, менеджмент предприятия мог прибегать к таким же способам приобретения собственности, как и в приватизационных процедурах, используя прежде всего свои связи с региональными органами. Администрация продолжала использовать средства предприятия, прибегала к сокрытию и искажению информации о его реальном состоянии вплоть до оплаты заказных статей в СМИ, о чем директора прямо говорили в ряде интервью. Организация и результаты аукционов и конкурсов в основном контролировались органами региональной власти. Внешние собственники, особенно пришедшие из других регионов, оказались в неравноправных условиях по тем же, изложенным выше причинам. Тем не менее акции уходили и к посредникам, и к внешним собственникам, которые были готовы платить подороже за доступ к потенциально привлекательному бизнесу. Приобретаемые ими пакеты редко достигали уровня блокирующих, поэтому параллельно велась борьба в сфере вторичного распределения.

Во второй половине 90-х годов государство отказалось от форсированного продолжения приватизации. В итоге небольшие пакеты акций (5-10%) остались без движения. Органы власти их не продают, сохраняя тем самым легитимные основания для своего контроля. Более того, начался обратный процесс — передача акций за долги по региональным и местным налогам. Администрация предприятий обычно заинтересована в сохранении небольшой доли государственной собственности, поскольку для менеджмента это менее рискованно, чем переход этой доли в руки частных владельцев. Государство как акционер часто практически не вмешивается в деятельность предприятия, чем создает дополнительные преимущества менеджменту.

**3.2 Последствие приватизации.** Соотношение сил и интересов менеджеров, внешних собственников, органов власти, трудовых коллективов и других игроков менялось по сравнению с периодом массовой приватизации по мере относительной стабилизации экономики и преодоления трансформационных шоков.

Прежде всего произошло обособление интересов трудового коллектива и администрации предприятия. Коллектив уже не столь автоматически управляем руководством, как в начале 90-х. Интересы работников в сфере занятости пришли в противоречие с интересами менеджмента. Несмотря на то, что администрация располагает рядом рычагов давления на персонал, с трудовым коллективом приходится считаться, избегать по возможности острых конфликтов и угроз его ответных силовых действий. Уже есть примеры, когда акционеры из числа работников принимают сторону новых внешних собственников в конфликтах с руководством предприятий.

Усилилась роль региональные органов власти, ставших сильнейшим игроком в бизнес-среде. Анализ причин этого явления выходит за рамки нашей работы. Назовем лишь самые существенные обстоятельства. Во-первых, регионы активно использовали право принятия законодательных актов, не утруждаясь их соответствием федеральному законодательству. Осуществлялось регулирование бизнеса и рынков, ограничение конкуренции, что имело реальное воздействие на бизнес, особенно мелкий и средний. Во-вторых, с

1994 г. региональные бюджета стали более ощутимым источником финансовой помощи для промышленных предприятий, чем федеральный бюджет. Отраслевое субсидирование сократилось, а региональные власти расширяли практику предоставления прямых субсидий (характерно для 1994-1995 гг.) или косвенного субсидирования. В-третьих, в регионах на персональном уровне шла консолидация новых элит.

Экономические интересы региональных администраций (не отдельных чиновников — вопросы коррупции мы не затрагиваем) сводятся в основном к недопущению серьезных социальных конфликтов и поддержанию доходов бюджета. Для этого минимизируются риски перехода крупных, значимых для бюджетов предприятий в руки новых, плохо контролируемых собственников. Не в интересах региональной власти банкротства предприятий, масштабные сокращения занятых. Органы власти консервируют имеющиеся у них пакеты акций, регулируют механизмы перераспределения собственности и доступ внешних инвесторов в регионы.

Для реализации своего влияния, как показывают интервью директоров предприятий, органы власти регионального и муниципального уровней располагают целым арсеналом различных методов:

• в отношении большинства предприятий влияют на принятие решений не только через систему законодательного и административного регулирования, но и через госзаказы, разовые просьбы;

• могут лоббировать интересы крупных предприятий в федеральных структурах, помочь в получении федерального заказа, способствовать выходу на внешние рынки;

• являются сособственниками ряда АО, имеют своих представителей в Советах директоров;

• участвуют в организации инвестиционных конкурсов и аукционов, наблюдают за вторичными продажами, вмешиваются в ход процедур банкротства, которое могут сами инициировать через налоговые органы, а в конфликтных ситуациях обладают административными и силовыми рычагами для прямого вмешательства;

• инициируют неденежные расчеты при оплате заказов, поощряют практику налоговых зачетов; осуществляют реструктуризацию задолженности бюджетам, прямое и скрытое субсидирование деятельности предприятий путем налоговых льгот, прямой поддержки проектов, регулирования цен и тарифов на водо- и энергопотребление и коммунальные услуги;

• определяют экологические требования и условия землепользования, в том числе экономические, используя при этом неурегулированность прав собственности на земельный участок большинства предприятий.

Интересы региональных администраций подталкивали их чаще к сотрудничеству со сложившимся менеджментом, где заведомо меньше издержки контроля, хотя в последние годы ситуация стала изменяться. Складываются предпосылки для сотрудничества с внешними собственниками, которые работают на данной территории и готовы учесть интересы органов власти.

По завершении чековой приватизации упала роль федеральных органов. Она реализуется в основном через принятие хозяйственного законодательства, которое «творчески» применяется на местах. Государство как собственник редко вмешивается в деятельность предприятия. Более того, практика передачи пакетов акций в доверительное управление делает его инструментом реализации интересов других игроков — менеджмента, новых частных структур и лиц.

Отраслевые объединения потеряли свое влияние. Они смогли развиваться лишь в формах интеграции предприятий. Вертикальные интеграционные процессы породили приобретение акций смежников — поставщиков и потребителей. Однако вертикально интегрированные структуры преследуют интересы «цепочки». Горизонтальная интеграция ограничивает конкуренцию, что создает широкое поле для конфликта интересов ее участников вплоть до выкачивания активов предприятия в интересах собственника-партнера.

Мелкие и средние банки вплоть до финансового кризиса 1998 г. имели существенно более привлекательные источники доходов, чем рискованное участие в капитале предприятий. Исключение составляли высокоприбыльные предприятия, если складывались условия для приобретения контроля над ними. Тогда крупные банки действовали целенаправленно, формируя финансово-промышленные группы при негласном сотрудничестве с государственными структурами.

Новый частный сектор постепенно усиливал влияние, упрочивая финансовую базу и приобретая политические и номенклатурные связи. Однако возможности частного небанковского капитала объективно ограничены сферой небольших и средних предприятий, где отдача вложенных в собственность средств могла бы быть достаточно быстрой, в том числе за счет перепрофилирования предприятий на нужды своего бизнеса (использование зданий, сооружений, земли). Частный капитал, как правило, не рассматривал промышленность как привлекательный сектор и не располагал вдобавок достаточными средствами для приобретения контрольных пакетов крупных предприятий.

Менеджмент предприятия сохранил и упрочил свои позиции, став одним из крупных акционеров. После завершения ваучерной приватизации он менее зависим от трудовых коллективов. При вторичных продажах администрация использует свои информационные возможности, зная реальное состояние производства и распределение прав собственности, прогнозируя возможные изменения и риски. Она также эксплуатировала организационные ресурсы предприятия в интересах наращивания своей собственности, в частности, путем ведения реестра акционеров. Менеджмент по-прежнему имеет тесные связи с региональными и местными администрациями.

Руководство предприятия как акционер может инициировать и участвовать в процедурах реорганизации, банкротства, дополнительной эмиссии. Кроме того, менеджмент имеет доступ к финансовым потокам и активам предприятия и направляет их на приобретение собственности, защиту от появления внешнего инвестора. Эта деятельность проходит в скрытых формах, с использованием теневых механизмов накопления средств.

Вторичная продажа акций началась еще до завершения ваучерной приватизации и продолжается поныне. Формы и объемы сделок определяются тем, какие типы собственников выступают продавцами акций. Можно выделить три типа продавцов[[13]](#footnote-13).

1. Распыленные мельчайшие акционеры — работники или бывшие работники предприятия, а также сторонние частные лица. С их стороны предложение формируется вне организованных рынков и зачастую в ответ на обозначившийся спрос.

Представители администрации предприятия имели преимущества в скупке акций у мельчайших собственников. Работа велась внутри предприятия, куда доступ другим возможным покупателям затруднен, а за его воротами создавались «инициативные группы», которые не просто пассивно приобретали акции, но и искали сами мелких акционеров.

2. Посреднические фирмы, приобретавшие акции за ваучеры или деньги с целью дальнейшей перепродажи. К этому типу можно также условно отнести собственников средних пакетов, предполагавших участвовать в управлении предприятием и получении доходов от собственности, но отказавшихся от этого. Хотя выход на организованные рынки не исключен, преобладают сделки по индивидуальной договоренности.

Обычно посредники предлагали свои пакеты в первую очередь руководству предприятия. При этом цена консолидированного пакета многократно возрастала, но в ажиотаже первых лет приватизации администрация предприятия обычно шла на его приобретение. Позже менеджмент, понимая, что других претендентов может и не быть, научился сбивать цену.

3. Собственники крупных пакетов акций, отказывающиеся от дальнейшей работы в данном бизнесе по различным причинам. Интервью и публикации в СМ И свидетельствуют, что круг таких продавцов постепенно расширяется в последние годы, после банковских кризисов. В российских условиях речь фактически идет о сделках без выхода на организованные рынки. Продажа контрольного или блокирующего пакета акций означает передел собственности.

Продажа корпоративного контроля обычно характерна для достаточно устойчиво работающих предприятий, небольших и средних. Сделки осуществляются при негласном, а иногда и явном сопровождении региональных или местных администраций, обладающих возможностями отвергнуть покупателя или предложить своих кандидатов. Продавцом пакета может быть как внешний собственник, так и администрация предприятия; покупатель обычно внешний собственник. Количественная оценка степени распространения продажи контроля над предприятием затруднена, так как смена владельца не всегда отражается сдвигами в структуре собственности. Косвенная оценка по мнению респондентов (опрос ГУ—ВШЭ): существенные изменения в составе главных собственников предприятия во второй половине 90-х коснулись каждого четвертого предприятия выборки. Однако эти изменения обусловлены не только продажей контроля, но и действием других механизмов перераспределения собственности.

Дополнительная эмиссия — способ перераспределения собственности, который реализуется по решению акционеров предприятия. К эмиссии предприятия прибегают не слишком часто: так, в 1998 г. менее 4% АО эмитировали акции, но планировали сделать это в ближайшие два года уже около 16% предприятий выборки (опрос ГУ—ВШЭ).

В переходных условиях дополнительная эмиссия применяется ведущим собственником для увеличения своей доли в акционерном капитале, размывания долей других акционеров. Хотя на словах директора предприятий рассматривают эмиссию как меру, на которую они готовы пойти, если найдется «хороший» крупный инвестор, такие практические примеры найти крайне трудно. Обычно более желательными способами привлечения инвестиций называют государственную поддержку, банковские кредиты, в крайнем случае — выпуск привилегированных акций[[14]](#footnote-14).

В закрытых АО эмиссия — распространенный способ концентрации собственности у администрации. Обычно при выпуске дополнительных акций рядовые работники не стремятся к их приобретению, хотя их доступ к подписке формально не ограничивается, и вполне легально акции приобретаются руководством предприятия. Подобным образом менеджмент поступает и в открытых АО, чтобы снять угрозу консолидации распыленной собственности у недружественных акционеров.

В конфликтных ситуациях выпуск акций — обычный способ борьбы сторон, в которую оказываются вовлеченными и государственные структуры. За эмиссией часто следует передел: упрочение позиций одного акционера вынуждает проигравшую сторону пойти на продажу пакета, если он перестает быть блокирующим. Дополнительная эмиссия — механизм не только перераспределения собственности, но и корпоративного управления. Его могут использовать как менеджеры, так и внешние собственники. В любом случае в проигрыше всегда оказываются мелкие акционеры.

Реорганизация — создание новых АО, которое происходит путем разделения, слияния и поглощения, формирования структур холдингового типа. Разделение предприятий было одной из распространенных процедур на этапе акционирования и предшествовало массовой приватизации. Слияния и поглощения — форма, распространенная в американской экономике с развитым фондовым рынком, для российской экономики она не характерна. В большей степени в ней распространена интеграция путем перекрестного владения акциями, но крайне редко — путем перехода на единую акцию.

При формировании интегрированных структур менеджмент предприятия стремится к мягким формам интеграции. Если же речь идет о жестких формах со средоточением собственности у новой компании, т. е. изменении области контроля менеджера вплоть до угрозы его замены и/или размывания его собственности, то он обычно активно противодействует, привлекая в коалицию тех собственников, которые рискуют потерять часть своих имущественных прав в результате реорганизации. Чтобы вовлечь в такую коалицию трудовой коллектив, достаточно нейтральный к самому факту реорганизации, администрация предприятия подчеркивает риск скупки предприятия в процессе интеграции.

Инициатива реорганизации часто исходит от государственных структур, тем самым упрощающих решение вопросов контроля и влияния. Так, региональные администрации в последние годы пытаются интегрировать промышленные и банковские структуры в рамках региона. В то же время к созданию межрегиональных холдингов они относятся настороженно и пытаются воспрепятствовать включению «своих» предприятий в их состав. Образование холдингов, инициированное федеральными органами в ряде отраслей, сопровождалось скрытой национализацией — увеличением их участия в капитале предприятий. Так, крупное машиностроительное предприятие, находившееся в состоянии фактического банкротства, было реорганизовано по инициативе государства, обладавшего крупным пакетом акций: оно вошло наряду с другим крупным предприятием в состав вновь образованного ОАО с контрольным пакетом государства. Фактически имело место поглощение, так как в новом АО имущество предприятия, о котором идет речь, оценено всего в 5% стоимости уставного капитала.

Процедура банкротства в принципе предоставляет механизм передачи имущества в более эффективное управление или новым собственникам, которые могут обеспечить эффективное его использование.

В условиях неплатежей, неденежных расчетов и существенной взаимной задолженности предприятий друг другу и бюджетам процедура банкротства формально может быть начата в отношении многих предприятий. Фактически наблюдается дискреционное поведение органов и лиц, возбуждающих процедуру банкротства, причем преследуются при этом иные цели, нежели защита прав кредиторов. Из-за того что другие механизмы перераспределения собственности в существенной мере блокированы инсайдерами, банкротство в российских условиях приобретает функции агрессивного захвата собственности и установления корпоративного контроля. Внимание истцов привлекают именно те предприятия, чьи активы потенциально прибыльны, хотя и необязательно в данном виде бизнеса.

Так, по данным цикла интервью осенью 1999 г., четыре предприятия прошли через внешнее управление. На двух АО произошла смена собственника (от трудовых коллективов к внешним собственникам). Еще на двух предприятиях, которые принадлежали инсайдерам, было введено конкурсное производство: здания и помещения передавались в аренду с выкупом представителям малого бизнеса при поддержке городских властей. По некоторым данным, формирующиеся кусты независимых малых предприятий находятся под патронажем неформальной группировки. По словам респондентов — внешних управляющих, можно было понять, что до начала банкротства эти предприятия активно занимались теневой деятельностью, а их руководство могло находиться под контролем неформальны структур[[15]](#footnote-15).

Наиболее сильный игрок в процедуре банкротства - государство, осо бенно в лице региональных органов, имеющих влияние на решения арбитражных судов (например, путем подбора внешних управляющих) и особенно на их исполнение. Региональные и местные власти, имеющие различные административные и популистские рычаги давления, зачастую находятся в коалиции с группами влияния — новыми претендентами на предприятие. Частные кредиторы могут надеяться на успех в случае положительного или нейтрального отношения властей.

Внешний управляющий, который назначается арбитражными органами, может представлять интересы одной из сильных сторон — органов власти, собственника (менеджмента) или истца (кредитора), будучи в коалиции с кем-нибудь из них, а может преследовать и собственные цели. Законодательство о банкротстве и правоприменительная практика дают широкие рамки для оппортунистического поведения внешнего управляющего, хотя формально его деятельность контролируется различными организациями.

Менеджеры обычно не заинтересованы в банкротстве предприятия, если не находятся под контролем собственников или иных скрытых сил. «Подставное» банкротство — один из способов смены старого менеджмента и усиления контроля других собственников над предприятием, увеличения их доли собственности при щадящих условиях реструктуризации долгов. Тем самым банкротство становится специфическим механизмом корпоративного управления.

**3.3 Итоги приватизации.** Основные тенденции формирования акционерной собственности последних лет:

• падение доли инсайдеров с частичной уступкой места внешним собственникам, нередко аффилированным с руководством предприятий;

• рост доли администрации предприятия, которая упрочила позиции за счет перехода к ней акций от трудового коллектива и ряда внешних акционеров;

• повышение уровня концентрации акционерного капитала и уменьшение распыленности по мельчайшим акционерам.

Названные тенденции предопределены историческими условиями (как дореформенными, так и сложившимися в первые годы реформ), а также действием ряда формальных и неформальных правил, регулирующих становление отношений корпоративной собственности. Формальные процедуры приватизации, принимая которые государство пошло на коалицию с трудовыми коллективами, в сочетании с неформальными институтами российской переходной экономики привели к значительному доминированию инсайдеров в акционерной собственности и ее распыленной первоначальной структуре. Завершение приватизационных процессов и последующее перераспределение собственности во многом оказались под контролем менеджмента предприятий, а также усиливающегося игрока в бизнес-среде — региональных органов власти.

Механизмы постприватизационного перераспределения акционерной собственности ориентированы на ее концентрацию. Руководство предприятий обладало значимыми преимуществами, однако его возможности приобретения собственности ограничивались интересами других игроков и объективными характеристиками предприятий. При этом концентрация собственности в руках инсайдеров опиралась в значительной мере на использование финансовых средств самого предприятия. Для внешних собственников издержки приобретения акционерной собственности — как прямые на покупку, так и трансакционные на доступ к праву приобретения — оказывались многократно выше, чем у инсайдеров. Поэтому аутсайдер готов к борьбе за владение предприятием только в случае высокоэффективного производства или при наличии других выгод для своего бизнеса в целом, перекрывающих издержки.

Можно выделить следующие основные особенности российского варианта приватизации[[16]](#footnote-16):

1. Директивность. Решение о приватизации принималось не трудовыми коллективами или руководителями (менеджерами), знавшими специфику финансового и технологического состояния предприятий, а Госкомимуществом. Регионам директивно предписывались даже количественные масштабы приватизации с разбивкой по отраслям. Трудовые коллективы государственных предприятий не имели права выбора сроков и механизма преобразования собственности.

2. Приоритетность одной формы. В качестве приоритетного направления было выбрано превращение государственной собственности в частную. Недооценивались и даже игнорировались другие формы преобразований госсобственности, связанные с перераспределением прав собственности. В результате российская модель была жестко нацелена на перераспределение экономической власти между социальными слоями общества.

3. Приоритет социально-политических целей над экономическими. Российская модель не учитывала критерии экономической эффективности осуществления приватизации в краткосрочном и среднесрочном аспектах, что неизбежно приводило к расточительности. Имущество государственных предприятий, преобразованных в открытые акционерные общества в порядке приватизации, оценивалось по остаточной стоимости на основе оптовых цен 80-х годов. Рабочие комиссии по подготовке предприятий к приватизации, состоявшие из руководства и членов трудовых коллективов, были заинтересованы в сведении к минимуму стоимости выкупаемого имущества государственных предприятий и стоимости уставного капитала акционируемых предприятий. К лету 1992 г. возможные накопления работников предприятий были обесценены либерализацией цен в январе 1992 г. Резкий спад производства и обесценение оборотных средств предприятий привели к снижению их доходов, так же как и доходов работников. Поэтому трудовые коллективы были заинтересованы в минимизации уставного капитала акционируемых в порядке приватизации государственных предприятий. Органы Госкомимущества, заинтересованные в скорейшей и массовой приватизации, не располагали ни средствами, ни кадрами, ни временем для проверки оценки имущества предприятий.

4. Социальная деформированность при быстрой концентрация капитала. Провозглашенная социально-стартовая цель превратить всех граждан в собственников и создать массовый средний класс на практике обернулась отторжением от собственности основной массы населения и сосредоточием государственной собственности и потоков доходов у олигархических групп.

5. Форсирование развития фондового рынка. Результаты приватизации по российской модели не сводятся к изменениям в структуре собственности. Поскольку основная масса средних и крупных предприятий директивно приватизировалась в виде превращения государственных предприятий в открытые акционерные общества, сам процесс приватизации явился сильным фактором развития фондового рынка.

Первоначальное распределение акций осуществлялось в следующем порядке. По первому варианту льгот для трудовых коллективов им разрешалось приобретение по закрытой подписке 25% привилегированных акций и 10% обыкновенных акций; 5% акций составлял опцион для руководства предприятия. По второму варианту льгот 51% голосующих акций по закрытой подписке продавался с коэффициентом 1,7 от номинальной стоимости членам трудового коллектива. По третьему варианту 20% акций по закрытой подписке продавались инициативной группе, которая брала на себя ответственность за приватизацию убыточного предприятия, и 20% продавались трудовому коллективу. Остальные пакеты акций, принадлежащих государству, продавались на фондовом рынке.

К 2003 г. на фондовых биржах годовой оборот от продаж акций составил 56 401 млн. руб. Аналогичный показатель по облигациям акционерных обществ, предприятий и организаций составил 8514,4 млн. руб.

Следует отметить, что акции приватизированных российских предприятий и образуемый ими фондовый рынок существенно отличаются от их классических аналогов. Особенность состоит в том, что если классические (обычные) акции являются порождением реального инвестиционного процесса и обмена акций на реальные активы, то акции, вошедшие в фондовый рынок в переходной экономике России, имели источником своего происхождения обмен на фиктивные активы в виде ваучеров и за ними не было реального инвестиционного процесса. Указанные обстоятельства существенно влияли на формирование фондового рынка и движение акционерного капитала. Курсовое поведение акций предприятий, акционированных в порядке приватизации, не отражало реальные инвестиционные процессы или экономическую эффективность представляемых ими предприятий. **На курсовое** поведение акций названного типа влияли иные, не вполне обычные для фондового рынка факторы: стремление к перераспределению экономической власти через формирование контрольных пакетов акций. Подтверждением тому служили факты роста курса акций (в реальном измерении) при спаде производства на предприятиях. Тем не менее сегмент фондового рынка, порожденный акциями приватизированных предприятий, явился важным катализатором рыночных преобразований особого типа.

Общий итог сложившейся структуры собственности на основе официальной статистики выглядит следующим образом. Всего за 1992—2002 гг. изменили форму собственности 178 тыс. предприятий. Их распределение по формам собственности в годовой динамике характеризуется постоянным увеличением доли частной собственности при снижении числа и доли государственных и муниципальных предприятий. Очень активно проходил процесс создания акционерных обществ — за 1992—2002 гг. создано 42 тыс. данных обществ.

Доля частных предприятий в объеме промышленного производства (27%) значительно ниже, чем их доля в общем числе предприятий (88%), а доля государственных предприятий, напротив, в объеме продукции значительно выше, чем в общем числе предприятий; аналогичная ситуация и с предприятиями смешанной формы собственности.

Современному этапу свойственно многообразие способов приватизации. Об этом свидетельствуют данные таблицы о способах приватизации в 2003 г[[17]](#footnote-17).

Структура приватизированных предприятий (объектов) по способам приватизации в России (2003 г.) Таблица №2

|  |  |
| --- | --- |
| Число приватизированных предприятий (объектов) — всего | 2231 |
| в том числе по формам собственности (на дату приватизации): |  |
| федеральная | 240 |
| субъектов Российской Федерации | 375 |
| муниципальная | 1203 |
| Структура приватизированных предприятий (объектов) по способам приватизации, в процентах к итогу: | 100 |
| Продажа государственного и муниципального имущества: |  |
| на аукционе | 9,2 |
| на коммерческом конкурсе | 12,4 |
| в том числе: |  |
| с инвестиционными и социальными условиями | 4,9 |
| с инвестиционными условиями | 5,6 |
| с социальными условиями | 1.9 |
| Выкуп имущества, сданного в аренду: |  |
| арендатором в соответствии с договором об аренде | 8.3 |
| посредством преобразования в открытое акционерное общество с правом первоочередного приобретения акций арендатором |  |
| Продажа имущества ликвидируемых и ликвидированных предприятий (объектов) | 5,2 |
| Продажа недвижимости | 47.7 |
| Продажа земельных участков в составе имущественного комплекса приватизированных предприятий | 2,3 |

Важное значение в процессе приватизации в настоящее время имеют конкурсные продажи принадлежащих государству пакетов акций крупных компаний, акционированных в порядке приватизации. Крупным успехом и приобретением опыта конкурсных торгов считается продажа пакета акций «Связьинвеста», хотя последствия этой сделки стали предметом специальных обсуждений и решений в органах государственной власти. Вместе с тем не состоялись планировавшиеся правительством во втором полугодии 2002 г. торги по пакетам акций «Роснефти» и «Славнефти». Основная же часть доходов бюджета от приватизации в 2002 г. в размере 8,33 млрд. руб. была получена от продажи на конкурсных торгах акций нефтяной компании «ЛУКойл» и Тюменской нефтяной компании.

Выше отмечалось, что приватизация является особой, но не единственной формой преобразования собственности. Возможно перераспределение прав собственности без перераспределения экономической власти. Саму приватизацию можно проводить радикально, подчиняя ее решению политических целей, или эволюционно, подчиняя ее целям экономической эффективности. В переходной экономике России наметились тенденции обратных преобразований собственности из частной в государственную, кооперативную, муниципальную. Примерами могут служить многочисленные факты возвращения приватизированного жилья в муниципальную собственность; объединение паев акционированных сельскохозяйственных предприятий; приобретение муниципальными органами власти контрольного пакета акций приватизированных предприятий с целью подъема производства и др.

**Структура жилищного фонда России по формам собственности , в % (на конец года)[[18]](#footnote-18).**

**Таблица №3**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Формы собственности | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1998 | 2003 |
| Весь фонд | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| в том числе |  |  |  |  |  |  |  |
| - частный | 33,0 | 33,0 | 36,0 | 47,0 | 50,0 | 57,0 | 58,2 |
| из него в личной | 26,0 | 27,0 | 30,0 | 37,0 | 41,0 | 50,0 | 51,0 |
| собственности | 42,0 | 41,0 | 38,0 | 19,0 | 14,0 | 8,0 | 9,2 |
| - государственный | 24,0 | 25,0 | 25,0 | 26,0 | 28,0 | 32,0 | 29 |
| - муниципальный | 0,5 | 0,5 | 1,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 |
| - общественный | - | - | - | 7,6 | 8,1 | 3,0 | 3,6 |
| - смешанной формы собственности |  |  |  |  |  |  |  |

В пищевой промышленности существенно меньше оказалась распыленность капитала — в среднем количество акционеров на одном предприятии было менее 600 человек, тогда как в легкой — почти 2 тыс., а в машиностроении — более 6800 человек. Очевидно, сказывается влияние размера предприятий. Эти данные, а также то, что медиана числа акционеров в машиностроении была почти в 3 раза меньше среднего значения (в легкой промышленности — в 2 раза, а в пищевой — всего в 1,2 раза), позволяет характеризовать эту отрасль как наиболее неоднородную в аспекте концентрации капитала.

Эмпирические исследования свидетельствуют, что в российской промышленности наблюдается избыточное (в сравнении со стандартами развитых стран) стремление к концентрации собственности, причем количественные оценки не всегда ее улавливают. Интервью с руководителями предприятий показывают, что крупный собственник акционерного общества, будь то руководитель предприятия или внешний акционер, стремится сконцентрировать в своих руках гораздо больше контрольного пакета, наращивая свою долю в акционерном капитале до 70-80%. При этом собственность формально может принадлежать разным акционерам, но контролируется одним физическим или юридическим лицом. Типичны высказывания респондентов:

«Контрольный пакет уже у группы дружественных собственников, мы всегда проводим необходимые решения, оппозиции среди акционеров не может быть».

Наиболее общее объяснение подобному стремлению к концентрации — низкий уровень защиты прав собственности. Хотя во многих случаях воля исполнительной власти или криминала стоит выше закона, но «вес» контролируемого пакета акций служит определенной страховкой в случае судебных разбирательств. Ведущий собственник хочет обезопасить себя от появления оппозиции, особенно со стороны «внешних» акционеров. Кстати, поэтому легко дать объяснение низкой степени концентрации в легкой промышленности: она предопределена наличием весомого количества закрытых АО — организационно-правовой формы, которая ограждает администрацию предприятия от проникновения внешних инвесторов.

В Стратегии развития Российской Федерации до 2010 года, подготовленной фондом "Центр стратегических разработок" в 2000 г., отмечается, что снижение темпов приватизации после 1996 г. не следует трактовать как завершение самого этого процесса. Указывается на необходимость ускорения программ приватизации, поскольку инвестиции в государственных предприятиях нередко экономически неэффективны. При слабом контроле со стороны государства возникают предпосылки к нецелевому использованию прибыли и амортизации, разрушению основных фондов на предприятиях общественного сектора экономики. Приватизация значительной части предприятий, находящихся в федеральной собственности, отмена права хозяйственного ведения и преобразование унитарных предприятий в акционерные (со 100% закреплением акций в федеральной собственности) позволит разрешить указанную проблему.

На начало 2003г. количество государственных предприятий в общей массе составляло 4%,

Диаграмма №2

[[19]](#footnote-19)



однако эти 4% хозяйствующих субъектов обеспечивали занятость 11,8 млн.человек, что составляло 23,6% всего занятого населения. Предполагается, что в 2003 г. в государственном секторе экономики будет произведено 14,4% общего объема промышленной продукции страны (предполагаемый темп роста выпуска - 3%, а в среднем по экономике - 3,2%). Отмечается незначительное сокращение госсектора, в частности, доля госсектора в такой системообразующей отрасли, как топливно-энергетический комплекс, в 2003 г. составит 32,3%[[20]](#footnote-20).

В мировой практике государственный сектор преобладает в тяжелой промышленности и транспорте, других обеспечивающих отраслях, а его роль в сфере услуг невелика. В целом по выпуску промышленной продукции удельный вес госсектора колеблется в среднем в пределах 10-20%, за исключением Дании, Великобритании, Люксембурга и Бельгии[[21]](#footnote-21).

**Таблица.№4 Доля государственного сектора в отраслях российской промышленности**

———————————————————————————————————————————————————————————————————————

| Отрасль |Доля выпуска продукции|Предполагаемый темп|

| |предприятий госсектора в|роста в 2001 г. к уров-|

| |общем объеме выпуска отрас-|ню 2000 г. |

| |ли (в процентах) в | |

|———————————————————|———————————————————————————|———————————————————————|

| | 2000 г. | 2001 г. | в | в целом по|

| | | (прогноз) |госсекторе | отрасли |

|———————————————————|—————————————|—————————————|———————————|———————————|

|Топливно-энергети- | 35% | 37% | 5,8% | 2% |

|ческий комплекс | | | | |

|———————————————————|—————————————|—————————————|———————————|———————————|

|Цветная металлургия| 4,0% | 4,0% | - 3% | 2% |

|———————————————————|—————————————|—————————————|———————————|———————————|

|Черная металлургия | 0,1% | 0,1% | - 8% | 1,5% |

|———————————————————|—————————————|—————————————|———————————|———————————|

|Машиностроительный | 0,5% | 0,5% | 6,6% | 8% |

|комплекс | | | | |

|———————————————————|—————————————|—————————————|———————————|———————————|

|Химическая и нефте-| 13,6% | 13,4% | 7% | 8% |

|химическая пром. | | | | |

|———————————————————|—————————————|—————————————|———————————|———————————|

|Оборонный комплекс | 51,1% | 51,6% | 20% | - |

|———————————————————|—————————————|—————————————|———————————|———————————|

|Пищевая промышлен-| 7% | 6,7-6,8% | 6% | 6% |

|ность | | | | |

|———————————————————————————————————————————————————————————————————————|

| \* **Примечание.** Отрицательная динамика в черной и цветной металлургии|

|объясняется приватизацией предприятий этих отраслей. |

| **Источники:** План развития государственного и муниципального секторов|

|экономики на 2001 год. Прогноз социально-экономического развития|

|Российской Федерации на 2001 год и параметры социально-экономического|

|развития Российской Федерации до 2003 года (в таблице приведены данные|

|благоприятного сценария). |

———————————————————————————————————————————————————————————————————————

Широко распространено мнение о низкой экономической эффективности государственных предприятий. Однако следует отметить, что госсектор выполняет не только экономические, но и социальные задачи, ориентируясь не только на максимизацию прибыли. Сопоставление эффективности государственного и коммерческого секторов экономики приведено в таблице[[22]](#footnote-22).

**Таблица №5. Относительные показатели эффективности государственного и**

**негосударственного секторов промышленности в 2000 г.**

———————————————————————————————————————————————————————————————————————

| Отрасль |Производительность труда| Фондоотдача секторов |

| |секторов | |

|————————————————|——————————————————————————|———————————————————————————|

| |государствен-|негосударст-|Государствен-|негосударст- |

| |ного |венного |ного |венного |

|————————————————|—————————————|————————————|—————————————|—————————————|

|Промышленность в| 67.8 | 105.6 | 84.9 | 102.0 |

|целом | | | | |

|————————————————|—————————————|————————————|—————————————|—————————————|

|Электроэнергети-| 89.4 | 101.2 | 131.0 | 97.6 |

|ка | | | | |

|————————————————|—————————————|————————————|—————————————|—————————————|

|Топливная про-| 28.7 | 111.2 | 81.3 | 100.9 |

|мышленность | | | | |

|————————————————|—————————————|————————————|—————————————|—————————————|

|Черная металлур-| 45.6 | 103.3 | 66.7 | 101.4 |

|гия | | | | |

|————————————————|—————————————|————————————|—————————————|—————————————|

|Цветная металур-| 93.4 | 101.3 | 59.3 | 115.9 |

|гия | | | | |

|————————————————|—————————————|————————————|—————————————|—————————————|

|Машиностроение и| 96.3 | 101.0 | 101.5 | 99.6 |

|металлообработка| | | | |

|————————————————|—————————————|————————————|—————————————|—————————————|

|Легкая | 79.0 | 101.4 | 87.5 | 100.7 |

|————————————————|—————————————|————————————|—————————————|—————————————|

|Пищевая | 71.0 | 103.0 | 53.2 | 106.6 |

|————————————————|—————————————|————————————|—————————————|—————————————|

|Медицинская | 86.3 | 103.1 | 67.8 | 109.8 |**Заключение**

В заключении хотелось бы отметить, что сравнение с практикой других стран Восточной Европы показывает, что хотя во многих из них, как и в России, при решении проблем приватизации преобладали политико-идеологические мотивы, относительно больший положительный эффект от приватизации наблюдался в Чехии, Словакии, Венгрии, Хорватии, Польше. Намного хуже, чем в России результаты приватизации почти в двух десятках бывших социалистических стран и союзных республик бывшего СССР. Сопоставление таких параметров, как уровень и динамика реальных доходов, инфляция, глубина и продолжительность экономического спада позволяет констатировать, что переход к частной собственности идет в России средними темпами и с относительным успехом.

В большинстве переходных экономик игнорировался опыт таких стран, как Франция, Великобритания или Италия, где в ходе развития рыночных систем приватизационные процессы сменялись процессами национализации. Во всех случаях эти решения были призваны обеспечивать эффективное функционирование предприятий и национальной экономики в целом. Программы приватизации для всех отраслей и компаний тщательно готовились и не менее тщательно контролировалось их реализация. Для этих целей разрабатывалось законодательство не только о разгосударствлении собственности, но и ее "реприватизации" в случае неэффективного использования, поскольку частная собственность - это не столько право на получение выгоды (в виде присвоения конечного результата), сколько определенное поведение, ответственность за развитие и созидание, способность к воспроизводству за счет собственных ресурсов. В некоторых случаях национализация выполняла корректирующую роль, если в ходе приватизационных процессов возникали непредвиденные провалы рынка.

Этот мировой опыт обязательно должен учитываться при совершенствовании и преобразовании экономики России.

Очевидно, что в течение 90-х годов был осуществлен переход к реальному многообразию форм собственности. Институт частной собственности получил правовое оформление, стал одним из инструментов привлечения частной инициативы граждан к решению экономических проблем. Приватизация и связанные с ней процессы вызвали глубокие изменения во всех сферах общественной жизни и общественного сознания, положили начало формированию предпринимательского менталитета, развитию инициативы и самостоятельности товаропроизводителей, новой системы общественных ценностей. В результате приватизации образовался крупный негосударственный сектор экономики, что позволило преодолеть монополию государственной собственности, создать основу для развития рыночных форм хозяйственных связей и использования механизмов конкуренции.

Приватизация содействовала становлению и развитию целого ряда новых экономических институтов, способствовала созданию условий для привлечения в российскую экономику иностранных инвестиций, ликвидации дефицита товаров и услуг на внутреннем рынке и пр.

# Однако, несмотря на внушительные количественные итоги начальных этапов приватизации, а также ряд других положительных моментов, основные стратегические цели, заявленные в Государственной программе приватизации, практически достигнуты не были.

Я считаю, что процесс приватизации, проводимый в России в конце XX века – начале XIX века имел огромное значение. Он затронул практически все сферы жизни российского общества, коренным образом изменив их. По моему мнению, приватизация государственной собственности была необходима для российской экономики, для оживления всех её сфер и отраслей. Приватизацию не стоило проводить такими ускоренными темпами! Не хватало четко сформулированного плана приватизации, подтвержденного законодательной базой.

Необходимо, чтобы все реформы и преобразования проводились последовательно, не отставая друг от друга и не забегая вперед, и это относится не только к проведенному процессу приватизации, но и ко всем российским реформам, они должны проводиться по четко определенной линии государственной политики в области экономики и не только.

# Литература

Консультант Плюс: Высшая Школа Выпуск 4, Осень 2005 – Гражданский кодекс РФ часть 3 от 26.11.2001

Балацкий Е. Особенности государственного сектора промышленности // Экономист.- 2002.- N 6.- С.4.

Голубков Д.Ю. Особенности корпоративного управления в России. М-: Альпина, 1999. С. 25.

Горегляд В.П. Об особенностях современного бюджетного процесса// Финансы.- 2002.- N 10.

1. Долгопятова Т. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. М.: Дело ЛТД, 1995. С. 83-85.

Курс экономической теории/под ред. Сидоровича А.В. М., 2001

Львов Д.С., Поршнев А.Г. Управление социально-экономическим развитием России. М., 2002.

1. Приватизация по-российски/Под ред. А.Б.Чубайса. М.: Вагриус, 1999.
2. Радыгин А.Д. Российская приватизационная программа и ее результаты. М.: ИЭПП, 2004.
3. Радыгин А.Д., Энтов P.M. Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. М.: ИЭПП, 2005.
4. Радыгин А.Д., Энтов P.M. Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. М.: ИЭПП, 2005.
5. Тяпкина Е.А. Приватизация в России//Гражданин и право, N 2, март-апрель 2003 г.

Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. М., 2002.

Рывкина Р.В. Социальные последствия экономических реформ // Социологический журнал, 1995. N 3.

Эрроу К. Переход к рыночной экономике: темпы и возможности. Проблемы теории и практики управления .1995.№ 5. С.2.

Джозеф Стиглиц, Критика российских реформ // [www.russiannet.ru/finance.html](http://www.russiannet.ru/finance.html)

Анализ процессов приватизации за период 1993 – 2003 годы – Счетная палата РФ (экспертно-аналитическое мероприятие), Москва 2004// [www.rusref.nm.ru/priv00.htm](http://www.rusref.nm.ru/priv00.htm).

Российская Федерация в цифрах. 2004: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. – Москва, 2004.

Официальный сайт Правительства Российской Федерации / Информационные материалы http://government.ru/data/article\_list.html?he\_id=1040

1. http://www.slovar.info/word/?id=65596 [↑](#footnote-ref-1)
2. Тяпкина Е.А. Приватизация в России//Гражданин и право, N 2, март-апрель 2003 г. [↑](#footnote-ref-2)
3. Тяпкина Е.А. Приватизация в России//Гражданин и право, N 2, март-апрель 2003 г. [↑](#footnote-ref-3)
4. Тяпкина Е.А. Приватизация в России//Гражданин и право, N 2, март-апрель 2003 г. [↑](#footnote-ref-4)
5. Рывкина Р.В. Социальные последствия экономических реформ // Социологический журнал, 1995. N 3. [↑](#footnote-ref-5)
6. Приватизация по-российски / Под ред. А.Б. Чубайса. М., 1995, С. 61. [↑](#footnote-ref-6)
7. Голубков Д.Ю. Особенности корпоративного управления в России. М-: Альпина, 1999. С. 25. [↑](#footnote-ref-7)
8. Радыгин АД. Российская приватизационная программа и ее результаты. М.: ИЭПП, 1998. [↑](#footnote-ref-8)
9. Голубков Д.Ю. Особенности корпоративного управления в России. М-: Альпина, 1999. С. 25. [↑](#footnote-ref-9)
10. http://www.sochindex.ru/index2.phtml?id=32712&from=300 [↑](#footnote-ref-10)
11. Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. М., 2002. [↑](#footnote-ref-11)
12. Долгопятова Т. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. М.: Дело ЛТД, 1995. С. 83-85. [↑](#footnote-ref-12)
13. Львов Д.С., Поршнев А.Г. Управление социально-экономическим развитием России. М., 2002. [↑](#footnote-ref-13)
14. Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. М., 2002. [↑](#footnote-ref-14)
15. Приватизация по-российски/Под ред. А.Б.Чубайса. М.: Вагриус, 1999. [↑](#footnote-ref-15)
16. Курс экономической теории/под ред. Сидоровича А.В. М., 2001, с. 452. [↑](#footnote-ref-16)
17. Радыгин А.Д. Российская приватизационная программа и ее результаты. М.: ИЭПП, 2004. Приложение [↑](#footnote-ref-17)
18. Российский статистический сборник, 2004 год ; с. 346 [↑](#footnote-ref-18)
19. Рывкина Р.В. Социальные последствия экономических реформ // Социологический журнал, 1995. N 3. [↑](#footnote-ref-19)
20. Горегляд В.П. Об особенностях современного бюджетного процесса// Финансы.- 2002.- N 10. [↑](#footnote-ref-20)
21. Балацкий Е. Особенности государственного сектора промышленности // Экономист.- 2002.- N 6.- С.4. [↑](#footnote-ref-21)
22. Радыгин А.Д., Энтов P.M. Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. М.: ИЭПП, 2005. [↑](#footnote-ref-22)