

# ПРОБЛЕМА ПСЕВДОИНВЕСТИЦИЙ: МЕТОДЫ РАЗРУШЕНИЯ РОССИЙСКИХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ

*Проблеме функционирования и выживания высокотехнологических секторов промышленности и экономики России посвящено множество научных публикаций. В них рассматриваются различные аспекты деятельности наукоемких предприятий, предприятий оборонного комплекса и так далее, но, на наш взгляд, совершенно недостаточно исследуются причины, условия (включая институциональные и инвестиционные), факторы разрушения подобных систем. Нужно отметить, что в паспорте специальности 08.00.05 ВАК РФ, в соответствии с которым проводятся экономические исследования и присваиваются ученые степени, открыто говорится о том, что предметной областью экономической специальности является изучение проблем не только генезиса и развития, но и разрушения конкретных систем. Именно данный аспект и не находит, к сожалению, широчайшего отражения в проводимых исследованиях.*

*В настоящей статье проводится качественный анализ проблем разрушения наукоемких предприятий в России (на уровне отдельных факторов, предпосылок и примеров) с учетом созданных институциональных условий для решения такой «задачи», в чем заинтересованы представители мирового конкурентного рынка, а также исследуются условия осуществления специальных инвестиций, которые здесь обозначены как псевдоинвестиции. Этот вид инвестиций выполняет разрушительную роль, причем сами инвесторы, являясь инструментами в большой конкурентной игре, могут совершенно не подозревать о той роли, которая им отведена. Службы статистики будут докладывать о наращивании инвестиций, которые губительны по существу, так как закрепляют научно-техническое отставание страны, разрушая привычные приемы и методы работы, профиль, тематику работ в области высоких технологий, накопленный опыт, кадровый состав, имеющиеся ноу-хау. Подобные процессы представляют серьезную угрозу для экономической, технологической, геополитической безопасности страны, а значит, и в целом для национальной безопасности России.*

## **ПРЕДПОСЫЛКИ ПСЕВДОИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОТРАСЛИ**

Наблюдаемые тенденции развития российского высокотехнологического сектора удручают. Наукоемкие производства за период трансформационного кризиса сократились в несколько раз, а многие перспективные научные направления и НИОКР, имеющие в том числе и оборонное значение, просто утеряны. Статистика с неумолимостью подтверждает сокращение производств пятой технико-экономической парадигмы, основанной на продукции электроники, информационной экономики, биотехнологий и др. Одной из весомых причин, приведших высокотехнологический комплекс страны в такое плачевное состояние и продолжающих действовать в направлении его разрушения, является приватизация. Для предприятий отечественного высокотехнологического комплекса она включала несколько этапов, в зависимости от того, насколько велика была у них доля военных НИОКР. Определенная доля таких предприятий была приватизирована еще в 1993—1996 гг., другие оставались федеральными государственными унитарными предприятиями (ФГУП), вторая волна приватизации прошла в 1998—2000 гг., и сейчас, в 2004—2005 гг., развернут третий ее этап.

Так, например, уже обсуждается идея о приватизации институтов Российской академии наук и о сокращении их числа в 3—10 раз. В результате приватизации предприятий высокотехнологического сектора они приобрели совершенно иной организационно-правовой статус — стали акционерными обществами в подавляющем большинстве открытого, и только некоторые — закрытого типа. Структура акционерного капитала сложилась такая, что акции были в основном приобретены членами коллектива (распыленная часть) и подавляющая доля оказалась в руках руководства предприятий. Если использовать слова нобелевского лауреата 1979 г. по экономике Бертиля Олина, то возникла «экономика для директоров», поскольку они (директоры) на определенное время стали очень влиятельными фигурами, обладая реальной собственностью и проводя политику не развития предприятий, а извлечения дополнительной незаработанной ими ренты с существующих активов предприятий, преследуя цель личного обогащения. При этом, конечно, кое-какие задачи развития решались, хотя бы для того чтобы предприятие функциони-

ровало и могло оставаться объектом для дальнейшего выкачивания ренты. В условиях, когда на внутреннем российском рынке в результате коллапса экономики и базовых институтов в 1992—2000 гг. резко сократился спрос на высокотехнологичную продукцию с высокой добавленной стоимостью, когда сократился и государственный заказ Министерства обороны и других заинтересованных ведомств, предприятиям оставалось ориентировать свою продукцию на внешний рынок, доступ на который всегда ограничен.

Еще одним выходом из положения явилась диверсификация деятельности — изменение номенклатуры выпускаемой продукции, тематики НИОКР, а также раздробление предприятий и объединение их в холдинги и финансово-промышленные группы и альянсы (оба процесса шли в российской высокотехнологической отрасли параллельно). Но при такой вынужденной реструктуризации определенная часть интеллектуального потенциала, кадров, видов продукции и технологий, иногда безвозвратно, терялась, поскольку эти процессы происходили в нестабильной макроэкономической среде, характеризующейся высокими издержками производственной деятельности, ростом цен, увеличением безработицы, а также определенной направленностью принимаемых решений, уничтожающих целые отрасли или научные центры. В итоге российская экономика неуклонно теряла лучшие научные и инженерные кадры, разработки, накопленный интеллектуально-информационный ресурс.

Важную лепту в это внесла транзакционная ориентация российской экономики, когда торговать существующим активом стало более выгодно, нежели создавать новый. Большой доход приносил большую власть, значимость, репутацию, известность, славу — и директора, получив значимую долю акций, почувствовали и приняли предложенные «условия игры» и соответствующую модель поведения. Разумеется, мы рассматриваем некую усредненную тенденцию. Поэтому без труда можно привести и пример поведения, отличного от представленной здесь и широко распространенной модели, которая, к сожалению, преобладала, что подтверждается результатами использования данной модели и симптоматикой поведения высшего менеджмента и фирм — «денежных мешков», осуществляющих псевдоинвестиции.

За счет активов своих предприятий высший менеджмент открывал магазины на их территории или вне ее, сдавал площади в аренду торговым организациям, осуществляя выгодные сделки, или продавал их (площади) фирмам-конкурентам, размещающим на этой территории экологически вредные или «отверточные» производства, либо производства вторичного технологического уровня (не высокие технологии). Это делается обычно с целью лишить конкурента высоких технологий, остановить его развитие на стадии тиражирования и воспроизведения уже достигнутого результата. Примерно по такой схеме был практически уничтожен, если сравнить его нынешнее состояние с 1990 г. При старении кадрового потенциала, низкой заработной плате в наукоемких секторах, низкой рентабельности производства и продажи и при высокой самоотдаче, которой требует научно-техническая деятельность, привлекательность таких секторов экономики для вливания дополнительных ресурсов — трудовых, капитала, новых технологий, с учетом инфраструктурной неподготовленности — становится катастрофически низкой. Последнее обстоятельство ввергает эти секторы наукоемкого производства в полосу стагнации, лишает Россию высокотехнологических конкурентных преимуществ.

За прошедшие после первого этапа приватизации наукоемких предприятий десять с лишним лет структура акционерного капитала претерпела серьезные изменения. Это вызвано тем, что низкая заработная плата заставляла персонал, приобретший небольшое число акций («распыленных» по трудовому коллективу) продавать их: либо представителям собственного руководства, либо заинтересованным лицам, фирмам на стороне (аутсайдерам), не имеющим к истории предприятия никакого отношения. Так укреплялись властные позиции многих директоров и появлялись акционеры-аутсайдеры, для которых профиль работы предприятия, как и его эволюция, не имеют особого значения.

За этот период определенная часть руководства старела, достигала пенсионного возраста, в силу чего у нее резко возрастали мотивы сиюминутного обогащения, присвоения собственности, чтобы, например, оставить ее своим родным, обеспечив определенный «жизненный резерв», хотя эта собственность все прошедшие годы и не давала ощутимых дивидендов на акцию, тем не менее, ее можно будет в скором будущем использовать по иному назначению. Площади можно сдать в аренду, организовать складские помещения, предоставить фирмам под офисы, торговые площадки, разместить какие-либо более или менее рентабельные производства, не нуждающиеся в долгосрочных крупномасштабных НИОКР, и т. д. Поэтому на современном этапе развития этих предприятий существенно увеличилась вероятность контакта когда-то преданных делу сохранения наукоемкой отрасли директоров с фирмами-аутсайдером, скупающими акции бывших предприятий оборонного комплекса и высокотехнологической промышленности. В этом случае директор и верные ему представители высшего менеджмента предприятия заинтересованы в том, чтобы продать собственные пакеты акций таким фирмам — «денежным мешкам», предварительно создав ситуацию искусственного или подлинного банкротства предприятия и прикрывшись инвестициями и инвестиционными программами спасения.

Программу спасения предприятия якобы проводит подобная фирма, которой директор передает значительную долю собственности, превышающую 50%, что означает в конечном счете передачу предприятия в целом. Фирма-аутсайдер имеет собственные цели, поскольку вкладывает свои собственные деньги. Таким образом, директор решает задачу личного обогащения, сохранения своих позиций и собственного имиджа как видного производственника, болеющего за возрождение наукоемкой промышленности,

только вот действия, которые зачастую еще и нарушают законодательство, не согласуются с его декларациями.

Однако на бывших оборонных предприятиях имеется, пусть и небольшая, группа людей среднего, и в виде исключения, отдельных представителей высшего менеджмента, которая владеет небольшим пакетом акций (в совокупности до 30%, а с учетом «распыленных» — до 50%). Этот персонал составляют старейшины предприятия, наиболее квалифицированные кадры, понимающие последствия псевдоинвестирования, работающие со дня его основания или отдавшие ему значительную часть своей жизни. Эти работники не ставят цель обогащения, поскольку не имеют для этого ликвидного актива, кроме знаний и компетентности, их цель — сохранение предприятия — выше других интересов. Для них предприятие — это место работы, источник честного заработка, платы за интеллект. Именно такие полярные цели и интересы приводят к юридическому конфликту между двумя этими группировками и к агрессивному захвату предприятия теми, кто имеет большие деньги и власть, в том числе полученные и незаконным путем. Вложения в подавление патриотичной «группы созидания», которые фирма-аутсайдер называет инвестициями в спасение предприятия, представляют собой окончательное уничтожение данного высокотехнологичного предприятия и российского наукоемкого производства. Поэтому бывшее руководство совместно с фирмой-агрессором уместно назвать «группой разрушения».

### ПСЕВДОИНВЕСТИЦИИ: ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ И МОТИВЫ

Под псевдоинвестициями будем понимать денежные вложения в любой объект (реальный, но не финансовый актив), приводящие к снижению качественных параметров его функционирования, смене собственника с дальнейшей переориентацией профиля работы, приносившего объекту до настоящего момента высокую репутацию в конкретной отрасли, авторитет и прочную рыночную позицию. В экономической науке прочно закрепилась точка зрения, что инвестиции всегда несут положительный результат, выступая мощным фактором экономического развития и роста. Поэтому правительства разных стран стремятся наращивать инвестиции, привлекать в экономику иностранных инвесторов.

Однако, для того субъекта, который осуществляет псевдоинвестиции, они не кажутся таковыми. Более того, он вполне может считать, что вкладывает честно заработанные деньги. Действительно, если эти деньги получены им в ходе законных торговых операций, тогда их невозможно считать нелегальными. И только деньги теневого оборота — полученные в игорном бизнесе, от торговли наркотиками, оружием, в незаконных сделках, предполагающих так называемый «черный откат», представляющий собой форму взятки или оплаты каких-либо специфических услуг, приносящих заинтересованной стороне значительный дивиденд, — можно рассматривать как нелегальные. Их вливание в легальную экономику сопровождается закреплением, институционализацией позиций теневой экономики, сращиванием организованной преступности и вполне легальных властных структур. В данном случае инвестиции также можно считать псевдоинвестициями, поскольку они порождают «эффект блокировки», делая борьбу с организованной преступностью невозможной или затруднительной. Таким образом, инвестиции, ликвидирующие наукоемкую отрасль страны, лишаящие страну конкурентных преимуществ высокого уровня (высоких технологий), являются контрпродуктивными, или псевдоинвестициями. К таким инвестициям мы относим инвестиции в захват какой-либо собственности в высокотехнологическом секторе экономики, в захват наукоемкого предприятия некомпетентной фирмой-агрессором с целями, отличными от целей, которые имеет в момент захвата и таких инвестиционных вливаний данное предприятие.

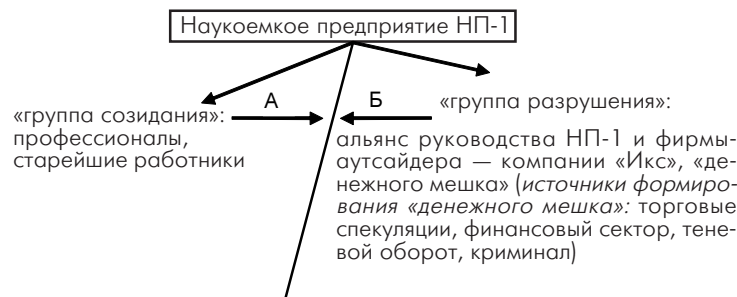


Рис. 1. Микроэкономическая модель разрушения наукоемкого предприятия

Рассмотрим процесс псевдоинвестирования (рис. 1). Фирма-псевдоинвестор «Икс» формирует свой «денежный мешок» — инвестиционный ресурс — из следующих источников: торговые и финансовые операции, теневые и криминальные сделки и, возможно, примитивное массовое производство. Почему иные источники просто маловероятны? Дело в том, что существует понятие рентабельности секторов экономики, и сложившиеся в России институты обеспечивают наибольшую рентабельность и отдачу на вложенную единицу денежного ресурса именно в указанных сферах. Естественно, только деятельность в этих секторах и позволяет сконцентрировать инвестиционный ресурс, который был бы настолько весом, чтобы осуществлять покупку наукоемких предприятий. Фирма-аутсайдер для реализации собственной цели всту-

пает в альянс с руководством НП-1 для покупки указанного предприятия. Директор, не видя перспектив развития предприятия, потеряв в силу своего возраста или иных причин интерес к предприятию, находящемуся в сложном финансово-экономическом состоянии, действует в направлении ухудшения этого состояния, чтобы облегчить возможность покупки предприятия фирмой-аутсайдером. Он вступает с ней в альянс, стремясь максимизировать свой «последний дивиденд».

Наукоемкое предприятие имеет верхний имманентный предел своей рентабельности, которая ниже аналогичного показателя в транзакционных секторах и «отверточных» массовых производствах. Поэтому, вкладывая деньги в покупку такого предприятия, фирма-псевдоинвестор либо идет на невозвратные издержки, демонстрируя альтруистическую модель поведения (распределяя ресурс между своими центрами прибыли), что маловероятно в нынешних российских условиях либо предполагает изменение целей и специфики работы данного предприятия, изменение назначения его активов, включая и использование трудового потенциала. Такие кардинальные изменения для наукоемкого предприятия означают его деградацию, потерю им специфических ресурсов, обеспечивающих ему уникальные преимущества за счет владения какими-либо технологиями, знаниями, разработками и т. д.

Ситуация осложняется тем, что на предприятии находятся акционеры — работники, которые в течение трудовой деятельности внесли ощутимый вклад в его становление и развитие и которые имеют цели, отличные от целей директора и фирмы-агрессора. Конфликтность целей групп А и Б (рис. 1) приводит к тому, что фирма — «денежный мешок» стремится убрать «группу созидания», препятствующую захвату предприятия. На это требуются дополнительные затраты, которые никак невозможно признать эффективной инвестицией, поскольку экономическая система в случае выигрыша фирмы-псевдоинвестора теряет тот интеллектуальный потенциал, которым обладала, причем ущерб возникает уже при первом воздействии данной фирмы на предприятие за счет роста транзакционных издержек, выработки защитной стратегии, затрат времени, связанных с отставанием подлинных целей развития, целей высокого качества.

Необходимо отметить, что действия фирмы-аутсайдера могут как быть продиктованы собственными локальными интересами, интересами обанкротившегося и коррумпированного (особенно в регионах) директора (имеющего связи в региональной администрации), так и быть составными элементами глобальной стратегии, которую диктуют конкуренты мирового рынка. При этом фирма-аутсайдер может и не подозревать о наличии подобной стратегии, являясь инструментом на другом конкурентном поле. На рис. 2 представлены два возможных варианта, объясняющих необходимость уничтожения рассматриваемого наукоемкого предприятия. Цель в том, чтобы лишить российскую экономику высокотехнологических производств, с помощью которых создаются изделия стратегического назначения и обеспечивается национальная безопасность страны.

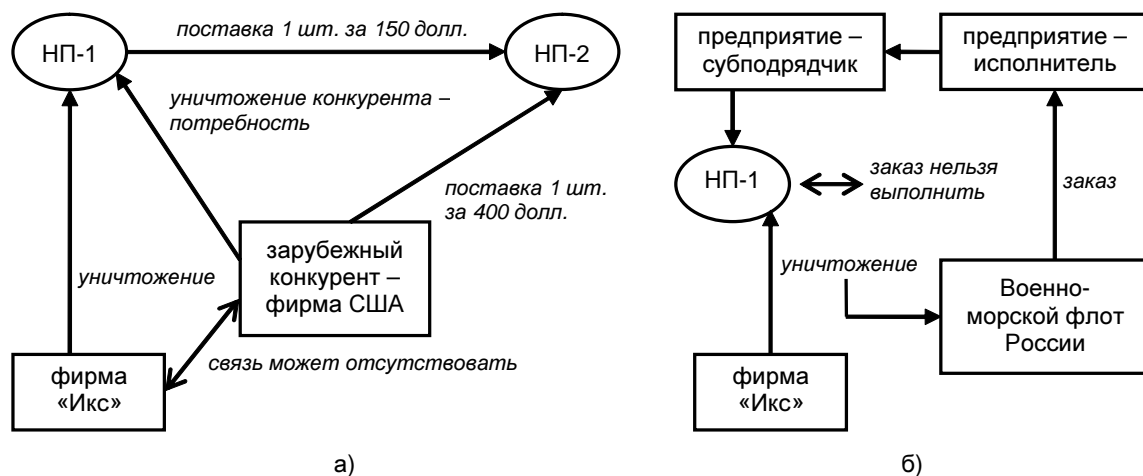


Рис. 2. Модель конкуренции — фактор псевдоинвестиций

Представим, что предприятие НП-2 покупает элемент, необходимый для производства сверхбольших интегральных схем у американской фирмы ценой 400 долл. за штуку, причем требуется 1000 таких элементов в месяц, поэтому в год этот заказ на 4,8 млн долл. (рис. 2а). Допустим, что НП-2 стремится расширить производство интегральных схем до 2000 единиц в месяц, тогда цена вопроса — 9,6 млн долл. в год. Если предприятие НП-1 обеспечит поставку такого же качества изделий, но ценой 150 долл. за штуку, тогда экономия в первом случае составит 3 млн долл., во втором — 6 млн долл. для российского предприятия НП-2. Как видим, помимо экономии в таких действиях присутствует еще один положительный аспект — стратегическая электронная отрасль не попадет в структурную зависимость от зарубежных фирм и будет обеспечена загрузка российских наукоемких предприятий. Если зарубежный конкурент выделит хотя бы 1 млн долл. на уничтожение НП-1, то это вложение прекрасно окупается для американских фирм, у которых НП-2 начинает закупку дорогого элемента. Российское производство такого же элемента тогда уже вряд ли возможно возобновить в силу технологических особенностей, а также того, что эту задачу решало

исключительно предприятие НП-1. Таким образом, фирма «Икс» уничтожает не просто предприятие, а рынок и конкурентные преимущества страны.

Другой пример (рис. 2б) — это выполнение заказа для военно-морского флота, что невозможно осуществить без предприятия НП-1. Смена собственника и репрофилирование его деятельности с нанесением ущерба трудовому потенциалу предприятия делают невозможным участие НП-1 в структуре оборонного заказа.

Конечно, с позиции нового собственника этот процесс не является ни уничтожением, ни псевдоинвестицией. Более того, при осуществлении покупки он может заявлять, что продолжит все работы, сохранит тематику предприятия, разработки. Тогда почему нужно заменять менеджмент, представленный специалистами, на менеджмент, не учитывающий специфику работы предприятия и не выполняющий свои обязательства даже в процессе агрессивной покупки предприятия? Акционера-аутсайдера интересуют два аспекта — капитализация фирмы на акцию и динамика дивидендов, расширение потенциала предприятия. Если рентабельность предприятия ограничена имманентно, в силу специфики его специализации, и оно занимает уникальную рыночную нишу и обеспечивает высокую заработную плату работникам за счет выполнения единичных заказов, то повысить рентабельность можно только изменив направление его работы. Если отдача от вложенных средств будет с течением времени отрицательной, фирма-аутсайдер просто сочтет это неудачной покупкой и при необходимости продаст свой пакет акций. Однако, к этому периоду наукоемкое предприятие НП-1 существовать уже не будет, что приведет к завоеванию российского рынка НП-2 зарубежным конкурентом и одновременно лишит флот России определенных приборов, поскольку НП-1 является монополистом в разработке оборудования для их изготовления (рис. 2). Является ли деятельность фирмы «Икс» заказом иностранного конкурента или зарубежных специальных служб с целью создать проблемы у военно-морского флота? Такой вариант событий не исключен. В любом случае, подобные инвестиции можно рассматривать как атаку на высокотехнологический сектор промышленности, так как они приводят к его разрушению.

Следовательно, правительству совсем не мешало бы, защищая национальные интересы страны, обеспечить правовую защиту «группы созидания», которая прилагала усилия для предотвращения покупки предприятия фирмой «Икс» — «денежным мешком». Рассмотрим алгоритм покупки наукоемкого предприятия при условии, что имеется группа акционеров-работников, защищающих цели развития предприятия в рамках сложившейся специализации, чей пакет акций составляет примерно 50%, но становится меньше этой величины вследствие скупки фирмой-аутсайдером акций у «нестабильных акционеров» по цене, в несколько раз превышающей рыночную.

### **ПРИМЕРНЫЙ АЛГОРИТМ РАЗРУШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НАУКОЕМОЙ ОТРАСЛИ**

Представим примерную схему разрушения отечественного высокотехнологического предприятия, которая, в частности, реализуется в настоящее время в одном из регионов, в недалеком прошлом имевшем высокую долю оборонной промышленности в совокупном объеме промышленного производства и по численности занятых. Алгоритм составлен на основе опыта наблюдения за аналогичными процессами в условиях региональной экономики, где директора так или иначе связаны с властными структурами.

Возможные и предполагаемые мотивы и факторы, провоцирующие покупку и последующее разрушение высокотехнологического предприятия, были разобраны выше, а сейчас опишем некоторую последовательность, которая позволяет добиться обозначенного результата.

«Группа разрушения» на первой стадии в лице руководства наукоемкого предприятия стремится достичь двух главных целей: 1) личной наживы, то есть извлечения максимальной выгоды из любой складывающейся хозяйственной и правовой ситуации, 2) сокрытия ущерба, который нанесен предприятию руководством, а затем фирмой-аутсайдером, ставшей собственником.

Предпринимаемые в дальнейшем шаги могут повторяться, как и симптом какого-либо заболевания, что является своего рода сигналом, индикацией умышленных действий с целью организации банкротства, с целью присвоения фирмы, осуществления псевдоинвестиций.

Директор, устремляясь от решения насущных проблем развития предприятия, намеренно подводит ситуацию к банкротству, чтобы обоснованно продать свой пакет акций фирме «Икс» — «денежному мешку», предоставляющему предприятию помощь в виде инвестиций. Сделка взаимовыгодная, поскольку между этой фирмой и директором существует предварительная договоренность, то есть имеется сговор. В ходе реализации этой сделки предприятие доводится до состояния номинального банкрота, что выступает формальным объяснением привлечения внешнего инвестора и превращения его в собственника этого предприятия. Директор в таком случае получает значительный дивиденд, а фирма «Икс» достигает поставленных целей.

Однако, чтобы осуществить подобный план, необходимы конкретные действия — и они предпринимаются на весьма ограниченном отрезке времени, например, в следующем порядке.

1. На внеочередном собрании акционерного общества утверждается новый устав, закрепляющий единоначалие генерального директора — упраздняется правление.

2. Генеральный директор начинает борьбу за собственность, увеличивает свой пакет акций, что отражено в реестре, причём скупку акций сразу организует через подставные фирмы, включая и ту, которая окажется новым собственником и будущим псевдоинвестором. Одновременно переоформляется трудо-

вой договор (контракт) директора с введением компенсации в случае досрочного прекращения полномочий, что является еще одним свидетельством в пользу мотива, о котором здесь идет речь.

3. На коротком промежутке времени неоднократно изменяется структура управления: на должность заместителей директора вводятся преданные люди, а вероятные сторонники «группы созидания» понижаются в должностях или их функции сокращаются, ограничиваются, их не допускают к важным документам, включая финансовые и бухгалтерские.

Действия принимаются без достаточных на то оснований, вне всякой управленческой логики.

4. Незадолго до осуществления скупки акций фирмой «Икс» отмечается снижение темпа развития, обостряются финансово-экономические проблемы предприятия, срывается работа по набору заказов, в том числе и посредством отстранения представителей «группы созидания» от этой работы, оформляются акты о завершении невыполненной работы — приписки.

Происходит неоднократная задержка заработной платы, срыв финансирования опытных образцов. Высший менеджмент, генеральный директор практически самоустраняются от управления под видом общественной деятельности. Истинное финансовое состояние организации скрывается, полная информация акционерам не выдается.

Умышленность приведения предприятия к банкротству становится очевидной, особенно в связи с введением в строй нового производственного модуля, построенного в том числе и на средства федеральной программы на федеральной земле, открывается возможность незаконного обращения его в собственность заинтересованных лиц, что является дополнительным мотивом для «группы разрушения». Документы о строительстве акционерам не предоставляются, независимая аудиторская проверка не проводится.

В связи с указанными выше очевидными обстоятельствами акционеры, представляющие «группу созидания», выдвигают требование о досрочном прекращении полномочий директора в связи со снижением хозяйственных результатов работы предприятия, неспособностью его справиться с управлением, нарушением законодательства и действиями, направленными на передачу предприятия третьим лицам, не заинтересованным в сохранении его в прежнем виде.

В этот момент скрываемые ранее действия приобретают явную форму, вынуждая «группу разрушения» к открытым враждебным действиям, нацеленным на подавление участников «группы созидания», имеющих в своем распоряжении число голосов, едва достигающее необходимых 50%.

В связи с этим, чтобы сохранить свои властные позиции, директор при подготовке перевыборного собрания собирает со всех работников в принудительном порядке доверенности для голосования (сделка на кабальных условиях под угрозой увольнения — сокращения), с использованием процедуры кумулятивного голосования избирается подконтрольный «группе разрушения» совет директоров. В нарушение трудового законодательства подвергается преследованию новая кандидатура на пост директора, выдвинутая «группой созидания».

На этом этапе подключается фирма «Икс», открыто демонстрирующая свои интересы, так как оказывает давление на акционеров «группы созидания» путем срыва собрания из-за отсутствия кворума. Это подчеркивает живой интерес оставить прежнего директора у власти, для того чтобы безболезненно достичь поставленных целей. Для выполнения своей программы фирма — «денежный мешок» воздействует на следующие элементы региональной хозяйственной системы: властные структуры, средства массовой информации, правоохранительную систему, суд (рис. 3). Оплачивая их услуги, она лишает возможности «группу созидания», не имеющую финансовых ресурсов, получить легальную правовую помощь и защиту своего хозяйственного интереса, который на самом деле значительно важнее и ценнее для экономики и национальной безопасности страны, чем деятельность обозначенной фирмы «Икс». На «группу созидания» оказывается давление и с помощью средств массовой информации — посредством клеветы и полного искажения истинного хода и содержания событий. Данный алгоритм есть не что иное, как отработанная технология покупки предприятия.

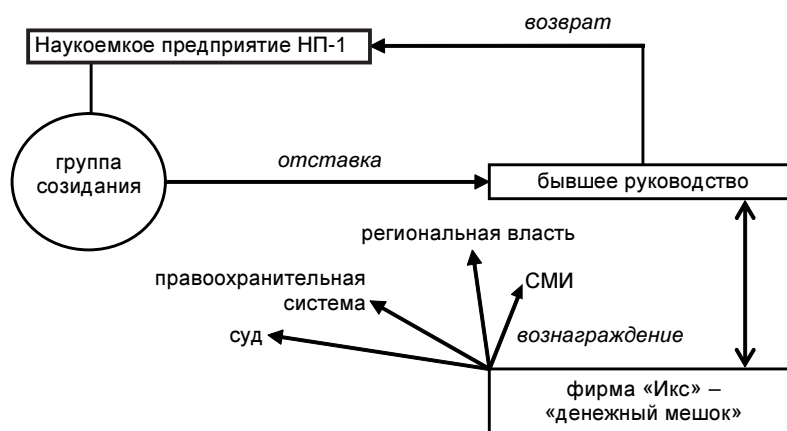


Рис. 3. Модель псевдоинвестиций — покупки наукоемкого предприятия

Таким образом, лавинообразное нарушение законов фирмой — «денежным мешком» позволяет ей осуществлять агрессивный захват наукоемких предприятий, раскалывая их, меняя их профиль и направления развития. Вопрос о выводе их из кризиса не ставится, хотя и провозглашается в подконтрольных «группе разрушения» — фирме-аутсайдеру и бывшему руководству предприятия — средствах массовой информации (рис. 3).

Осуществление незаконных действий сопровождается формированием на предприятии своеобразной «пятой колонны», то есть структуры «тектонического раскола», что еще более подтверждает подлинные цели «группы разрушения» во главе уже с фирмой-аутсайдером.

Такие фирмы — «денежные мешки» покоряют своими псевдоинвестициями многие предприятия российского высокотехнологического сектора экономики — и уникальные заводы и НИИ начинают работать «под отвертку». Однако рост объема — «отверточного объема производства» — это не инновации, не наукоемкое развитие, не инвестиции в развитие. Эти инвестиции завершаются окончательным перепрофилированием предприятия, утратой научно-технического потенциала, потерей исконных рынков, а в итоге — невозможностью уже никогда возродить накопленный потенциал, потерей позиций в НИОКР навсегда, поскольку кадровый потенциал российского наукоемкого сектора немолод, а система подготовки новых кадров и переподготовки на протяжении последних десяти лет по существу эффективно не работала. Цели ясны: фирмам — «денежным мешкам», подобным «Иксу», просто нужен этот кусок собственности, поскольку требуется легализовать значительные суммы денег, добытые, возможно, и незаконным путем. Почему не ставится цель продвижения по исконной тематике работы высокотехнологических предприятий? Потому что эти виды деятельности низкорентабельны, не дают быструю и значительную прибыль, которая позволяет нарастить капитал. Доказательством агрессивных намерений является то, что «группа разрушения» замещает «группу созидания», назначает в высший менеджмент людей, не имеющих никакого отношения к прежней продукции, НИОКР и разработкам предприятия и предлагает либо работу, не связанную с наукоемкой специализацией, либо некомпетентный персонал — бывшего директора и представителей имевшего власть высшего менеджмента, приведшего предприятие к кризисному состоянию.

#### **МЕТОДЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РАЗРУШЕНИЮ: МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ «ГРУППЫ СОЗИДАНИЯ»**

Каким же образом должна функционировать «группа созидания», как ей действовать в складывающейся хозяйственно-правовой ситуации?

Как уже отмечалось, во-первых, требуется отправить в отставку директора, представляющего интересы «группы разрушения» и вступившего в альянс с фирмой — «денежным-мешком», преследующей собственные интересы.

Во-вторых, новый директор от «группы созидания» должен предпринять усилия по устранению влияния «пятой колонны» на предприятии и по возможности противостоять продолжающейся скупке акций, осуществляемой фирмой-агрессором. Эта фирма — «денежный мешок», вложив некоторую сумму денег, увязает в проблеме и продолжает реализовывать свою главную цель даже при отставке помогавшего ей директора. Только теперь их взаимодействие — это не просто альянс или партнерство, это единая цель — уничтожение «группы созидания», возврат им объекта, приносящего определенную ренту. Учитывая, что структура акционерного капитала неустойчива, а пропорция распределения акций такова, что не обеспечивает убедительную победу ни одной стороне, фирма-агрессор стремится овладеть контрольным пакетом и для этого применяет единственный возможный метод — «выбивает из седла» какого-либо представителя «группы созидания», предложив ему за его пакет акций большую денежную сумму. Такой поворот событий очень вероятен, особенно в России, где сильный материальный стимул подавляет такие обязательства, как верность данному слову, принадлежность к группе и т. п. Обычно так и происходит, и в конце концов у фирмы — «денежного мешка» оказывается контрольный пакет в результате продажи акций одним из членов «группы созидания». Поэтому важно заставить фирму-агрессора действовать по закону, даже несмотря на имеющийся у нее контрольный пакет акций.

Поэтому, в-третьих, «группе созидания» необходимо успеть по фактам всех незаконных деяний «группы разрушения» обратиться в правоохранительные структуры и отстаивать принятие необходимых санкций и мер. Например, в отношении мошеннического присвоения акций коллектива для сохранения своих властных позиций прежним директором, вывода финансовых средств с предприятия (разворовывания), неуплаты в течение длительного срока налогов государству, что покрывалось региональной налоговой инспекцией, и т. д.

В-четвертых, для сохранения наукоемкого предприятия или его основного ядра в виде специалистов необходимо от неустойчивой организационно-правовой формы — акционерного общества — перейти к более устойчивой (к враждебному захвату) — обществу с ограниченной ответственностью — и обеспечить эту структуру необходимыми активами.

Для осуществления этой цели, согласно закону об акционерных обществах, директор имеет право на проведение сделок объемом до 25% активов предприятия. На этом основании могут отчуждаться части собственности, в том числе и для спасения предприятия.

Кроме того, генеральный директор, избранный «группой созидания», обязан по закону заявить о банкротстве, если налицо все признаки такого состояния, и несет уголовную ответственность, если этого не делает. Если же предприятие будет признано банкротом, то у государства есть шанс спасти наукоемкое

производство посредством установления внешнего управления — новый акционер, фирма «Икс», не сможет повлиять на этот процесс. Конечно, для этого потребуются принять необходимые дополнительные законодательные нормы.

В-пятых, действия нового руководства «группы созидания» в условиях враждебной скупки предприятия должны улучшать его состояние: снижать уровень налоговой задолженности, повысившийся прежним руководством с целью присвоения предприятия; ликвидировать задолженность по заработной плате и т. д.

В обстановке, когда нужно сохранить коллектив и наукоемкую тематику предприятия, выходом может быть создание общества с ограниченной ответственностью, законная продажа избыточных площадей надежным субподрядчикам или заказчикам наукоемкой продукции (в соответствии с законом об акционерных обществах), с тем чтобы не допустить возврата «группы разрушения», переориентации профиля высокотехнологического предприятия. Это основные направления борьбы за спасение приватизированного наукоемкого сектора экономики, находящегося в русле обеспеченного правовыми нормами поведения. Однако, правовая и судебная система в России находятся в таком состоянии, что «правовое поведение» терпит поражение, так как фирмы — «денежные мешки» осуществляют подкуп должностных лиц различного уровня как в органах управления, так и в правоохранительных органах.

### **ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА — ПРОБЛЕМА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

То, что государство никак не реагирует на наличие рассмотренной проблемы, и составляет основное содержание проблемы национальной безопасности России. Оно не вмешивается в горизонтальный перераспределение собственности, который становится даже выгодным, так как цифры статистической отчетности отражают увеличение инвестиций. Только при этом страна лишается технологических, кадровых преимуществ, нравственного — очень трудно восполнимого — капитала, кстати, без наличия которого невозможны крупные интеллектуальные прорывы, а значит, и развитие фундаментальной, прикладной науки. Фирмы-агрессоры и бывшее руководство предприятий, особенно в регионах, используя принцип клановости и кумовства, лоббируют свои собственные, большей частью незаконные, решения, направленные на обеспечение захвата наукоемкого предприятия, на достижение целей обогащения и иных индивидуальных целей (мщения, приобретения авторитета и утраченной власти и т. д.). Эти действия сопровождаются подкупом судов, части коллектива — работников предприятия, не имеющих финансовых средств для материального обеспечения своих семей.

Эту проблему следует считать государственной, так как она связана с долгосрочными перспективами развития экономики. К сожалению, правительство в своих программах развития экономики не учитывает опасность псевдоинвестиций, делающих неэффективной хозяйственную структуру страны и стимулирующих теневую экономику, что затрудняет нормальное развитие национального хозяйства в целом. В результате управленческого бессилия теряется конкурентоспособность отечественной экономики и продолжается ее сырьевая ориентация, исчезают производства, необходимые для обеспечения обороноспособности страны. Можно предложить превентивные методы противодействия таким негативным процессам, в частности, соответствующую государственную промышленную политику, опирающуюся как на измененные, так и на новые законы в сфере регулирования структуры акционерного капитала, продажи предприятий, изменения их организационно-правовой формы. Цель — исключить псевдоинвестиционный процесс, подобный описанному в статье. Конечно, в качестве стратегической меры следует рассматривать практическую реализацию концепции «система национального имущества», предлагаемой Российской академией наук\*.

**Олег СУХАРЕВ,**

доктор экономических наук,  
профессор БГУ,  
сотрудник ИЭ РАН

\* Автор имеет в виду предложения академика РАН Д. С. Львова.