

ВАУЧЕР

ГАЗЕТА ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ СОБСТВЕННИКОВ

№ 1

цена договорная

ОКТЯБРЬ 1992

Инициаторы, учредители, творческий коллектив газеты — журналисты. Друзья, знакомые, коллеги, но единомышленники не во всем.

Наша общая позиция по отношению к ваучерам. Главное — их уже выдают. Многие уже ломают голову над тем, что с ними делать. Кто-то даже спустил свой чек по дешевке. Это реальность. И как бы мы ни относились к способам приватизации (тут и есть у нас различия), мы исходим из этой реальности. Мы хотим, прежде всего, помочь людям, которые совсем не знают или представляют слабо, что делать с ваучером, как не упустить открытые им возможности.

Наш адресат, наш возможный и желанный читатель — не абстрактная "мировая общественность", а каждый россиянин, каждая семья, производственный коллектив.

Мы не везде и не хотим быть слепыми поводырями. Вместе с вами будем разбираться в новшествах, обращаясь с вопросами к официальным лицам, опытным экономистам и юристам, к удачливым деловым людям. С их помощью станем:

— выяснять неясное, начиная с самой сути ваучера, прав и возможностей его владельца;

ЗАЧЕМ МЫ ЗАТЕЯЛИ ГАЗЕТУ

— давать информацию, ориентирующую еще неопытных новых собственников в море рыночных проблем;
— публиковать советы, консультации, предложения умных людей;
— рассказывать, что уже происходит в мире ваучеров и акций, хорошего и плохого;
— предостерегать от ошибок и обмана;
— защищать интересы новых собственников, разоблачая жульничество и бюрократизм.

Но мы не будем пассивными в восприятии установленных и устанавливаемых порядков.

Наша цель — наполнение процесса приватизации большим смыслом, а самого ваучера — большим весом. Газета не будет чьим-то органом, она не связана никакими обязательствами ни с правительственными, ни с профсоюзными, ни с партийными, ни с коммерческими структурами. Мы сами по себе. Но мы будем сотрудничать со всеми, с кем найдем общий язык по объявленной нами теме — содействия гражданам в более грамотном поведении в непривычных условиях рынка.

Приватизационный чек — документ с ограниченным сроком действия. Он через год с небольшим исчезнет, превратившись в акцию, в материальную собственность, в денежный вклад в банке. Мы не ограничиваем свое поле зрения ваучером. С самого начала будем публиковать материалы, анализирующие взаимоотношения собственников чеков, а затем акций, вкладов и т.д. с инвестиционными фондами, биржевыми конторами, биржами и банками, акционерными обществами, государственными учреждениями. Ведь в освоении всех этих отношений, в создании цивилизованного рынка нам, как говорится, осталось только "начать да кончить".

Ну, что ж, начали?

ОТКУДА ЖДАТЬ ПОДВОХА

Приватизационные чеки создают блестящие возможности для комбинаций. Ваучер притягателен тем, что он, будучи документом на предъявителя, может покупаться и продаваться без ограничений. И если кто-то, физическое или юридическое лицо, собирает гигантское количество ваучеров, никто не задаст щекотливый вопрос, как ему удалось это сделать.

Что ждет ваучер на его пути от сбербанка до продавца объекта приватизации? Самая простая комбинация состоит в спекуляции чеками. Для этого достаточно убедить владельцев ваучеров в том, что в руках у них нечто малозначащее, малоценное, и они рискуют присядеть со своим "сокровищем" до конца 1993 года, когда истечет срок действия чека.

Объективно на спекулянтов работают по крайне мере два фактора. Во-первых, — медленный ход приватизаций, особенно если стоимость выданных ваучеров значительно превысит стоимость выпущенных акций. Во-вторых, — неизвестность структур, которые могли бы помочь населению в размещении чеков. Заметим, что в сравнительно небольшой Чехо-Словакии в ходе купонной приватизации было образовано приблизительно 1000 инвестиционных фондов. Это — забота правительства и общественности. Но никто не поможет, если каждый из нас не позаботится сам о себе и "купится" на уловки дельцов.

Средством вытаягивания ваучеров у населения вполне может стать коммерческая торговля, способная предложить в обмен на десятитысячный чек грошевый китайский товар, купленный в соседнем государственном магазине. Психологический расчет достаточно точен: ваучер в глазах многих — только странная бумажка, символизирующая "обман народа", в то время как импортный ширпотреб выглядит как привлекательная реальность.

Можно предвидеть попытки прямого обмена ваучеров на акции частных акционерных обществ, желающих таким путем поправить свои дела. Наивные люди, не ведая различий между курсовой стоимостью и номиналом, привыкшие верить тому, что написано, могут размышлять так: если на

- "Создавайте семейный пул" стр. 2
- Приватизация и партии стр. 4 - 5
- Чехословацкий опыт стр. 6

Вице-премьер правительства России, Председатель Госкомимущества

Анатолий Чубайс разъясняет и советует

— Получили мы ваучер. Что с ним делать? Куда идти?

— У каждого, кто получил приватизационный чек, — четыре возможности. Первая — для тех, кто работает на акционируемых предприятиях. Им лучше всего использовать ваучер для приобретения акций своего предприятия. В этом случае они получают акции безо всякой конкуренции, без аукциона, просто прямым обменом ваучера на акции, что почти всегда будет очень выгодно.

Вторая возможность — купить акции любого другого, т.е. не своего, предприятия. Это уже возможность для всех владельцев чеков. Такая покупка осуществляется на аукционе. Масовые аукционы ценных бумаг начнутся с января-февраля будущего года. Но человек, который изберет этот путь, должен как-то разбираться в экономике, понимать, какое предприятие с перспективой, какое — без, т.е. должен обладать некоторой профессиональной квалификацией.

Если такой квалификации нет и нет особого желания в этом деле разбираться, что понятно и естественно, то владельцу чека предоставляется третья возможность — вступить в контакт не с предприятием, а с инвестиционным фондом. Это организация, в которой работают профессионалы финансового рынка. Они знают, куда стоят, куда не стоят вкладывать деньги. Это посредники, которые помогают человеку эффективно использовать ваучер. Сейчас таких фондов уже сотни, а, возможно, будут тысячи. Фонд направляет свои активы сразу в многие предприятия, за счет чего обеспечивается устойчивость, надежность этого финансового института. Значит, вы отдаете ваучер в инвестиционный фонд, а взамен получаете акцию фонда. Она дает вам возможность регулярно получать не сверхвысокий, не очень большой, но зато постоянный и достающий надежный доход.

И, наконец, четвертая возможность — просто продать ваучер. Ограничений на продажу не существует, можете продать кому угодно, по свободно складывающейся рыночной цене. Это вроде бы самый простой способ, но мы не советуем к нему прибегать, особенно поспешно. Совершенно ясно, что в начальной стадии цена на ваучеры будет не очень высокой (ее, кстати, попытаются сбить коммерческие структуры), она будет колебаться, и вы рискуете продешевить. Вообще, главный лозунг по поводу чеков на ближайшие три месяца, который мы обращаем к каждому гражданину: "Прими, сохрани, думай!"

Очень важно сейчас не торопиться с продажей чеков. Никаких оснований для паники и беспокойства нет. Чеки никто не отнимет, они будут действовать, как минимум, до конца будущего года. Сейчас разворачивается информационная система, мы будем использовать все каналы информации, специальные телепередачи, видеоклипы, вот и ваша газета меня порадовала...

Каждый человек вместе с чеком получает специальную листовку, в которой будут приведены советы. Выпущен плакат "Ваш приватизационный чек", будет и много другой информации. Поэтому не надо торопиться, чек не теряет в цене от ин-

фляции. Нужно не торопясь разобраться в ситуации, спросить совета у родственников, знакомых, друзей, узнать, по какой цене продаются чеки в Москве или в С.-Петербурге, провести такое рыночное, специфическое исследование доступными методами, а потом уже принимать решение.

— Вопрос пока труднопонимаемый: чек на аукционе. Приходим с ваучером на аукцион, а там, скажем, выставляется здание по остаточной стоимости, в оценке по старым ценам. Но ведь через несколько минут от этой "остаточной стоимости" ничего не останется — цена здания быстро вырастет во много раз, а цена чека останется той же. И вообще: там ворочают миллионами, а у нас 10 тысяч. Не придется ли только слезы вытирать этим чеком?

— Не совсем так. Выставляется не здание по остаточной стоимости, а пакет акций этого здания или предприятия. Акции служат для того, чтобы раздробить эту стоимость на мелкие части. Так вот, будет предлагаться к продаже две или три акции номинальной ценой тысяча рублей каждая, но продажа на приватизационных аукционах, на аукционах ценных бумаг будет происходить не на деньги, а на чеки. Грубо говоря, будет предложен пакет акций небольшой стартовой стоимостью, например, в два чека. Дальше аукцион, как мы предполагаем, будет организован по принципу кратности к стоимости чека. То есть, вернемся к тому, что предлагается пакет акций за два чека. Есть желающие купить за два чека — продают; есть желающие купить за три чека — продают им, есть желающие купить за четыре чека — продают им, есть желающие купить за пять чеков — продают им, то есть вся процедура аукциона разворачивается не вокруг рубля, а вокруг чека, и это будет не "пакет на сто миллионов", а пакет на какую-то сопоставимую с чеком сумму.

— То есть, здесь нет все-таки равенства обычного рубля и того рубля, который обозначен на чеке? Чек имеет преимущество?

— Более того, мы вообще предполагаем, что на первой стадии будем устраивать аукционы только на чеки, предпочтительно.

— Куда поступят чеки после аукциона?

— Доход от продажи имущества предприятия делится между бюджетами разных уровней — местным, областным и федеральным. Чеки, вырученные на аукционе, будут зачислены в федеральный бюджет и погашены.

— У нас был записан вопрос: почему кто-то станет покупать чек, почему этот чек будет иметь рыночную стоимость? Вы на это уже почти ответили, но все-таки мы зададим свой вопрос, чтобы получить более систематичный ответ. Ведь с этим связан реальный вес нашего ваучера.

— Ну, в самом общем виде, станут покупать потому, что чек — это ценная бумага, обеспеченная государственной собственностью, государственным имуществом, которое будет продаваться с помощью специальных процедур — таких, при которых можно купить это имущество только на чеки. Для тех, кто хочет иметь большие объемы имущества, выход в одном — купить чеки у тех, кто не собирается участвовать в аукционах. А уж наша задача — выработать такую процедуру, при которой обеспечивается вот этот самый приоритет чеков, создать с помощью рыночных инструментов условия, в максимальной степени повышающие рыночную ценность ваучера.

— То есть, в каком-то смысле ваучер — это талон на получение государственной собственности по остаточной стоимости, в соответствии с расчетом стоимости самого ваучера? Скажем, здание в старых ценах стоило миллион, теперь оно может стоить 25 миллионов, но ведь стоимость ваучера определилась на основе первой цены, значит тут должно быть соответствие?

— Талон — да, это правда, но нельзя все-таки сказать, что он всегда дает право на покупку по остаточной стоимости. Только тогда, когда нет аукционной конкурсности.

— Мы — люди того поколения, которое хорошо знакомо с карточками и коммерческими ценами. На карточку, скажем, хлебную, я иду и покупаю хлеб по одной цене, а просто за рубли, без карточки — по другой, коммерческой. Разрыв между этими ценами и дает смысл карточке, создает ее рыночную стоимость. Нам представлялось, что нечто подобное должно происходить и с ваучером...

— Ну, можно и так сказать.

— Следующий вопрос — инвестиционные фонды. Они частные?

— Окончательная точка будет поставлена в ближайшее время, она пока еще не поставлена. Но скорее всего так и будет.

— Если фонды частные, то как государство гарантирует владельцев ваучеров от проходивших и неумех, бездарей, которые могут разорить даже быстрее, чем проходившие?

— Это очень серьезный вопрос. Но он решается. Вот сейчас у меня в руках пакет документов по фондам на 80 страниц. Почему он такой объемный? Потому что там очень жестко прописан целый ряд экономических, нормативных и юридических регуляторов, требований к фондам. Например, там особый документ — контракт с управляющим фондом. Управляющий отделен от самого фонда. Требования, предъявляемые ему в контракте, достаточно жесткие. Особый документ

(Окончание на стр. 2)

Сергей ЗАНКОВСКИЙ,
эксперт Европейского банка реконструкции и развития

ВАУЧЕР

ГАЗЕТА ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ СОБСТВЕННИКОВ

№ 2

цена договорная

ДЕКАБРЬ 1992

В НОМЕРЕ:
Что дают за чек
“нефтяные
короли” стр. 4

За ваучеры —
новая квартира?
стр. 5

Чек
повышает
пенсию стр. 3

ЦЕНА ЧЕКА — УПРЕК ВЛАСТИМ ИЛИ РЕЗУЛЬТАТ НАШЕГО НЕТЕРПЕНИЯ И ГЛУПОСТИ?

Звонят читатели, упрекают продавцы газет: “Почему не пишете, где и сколько стоит чек?” Отвечаем: принципиально не хотели давать никаких цифр, потому что сегодняшние рыночные цены ни в коей мере не отражают стоимость ваучера. Но если уж нас “берут за горло” — пожалуйста: по данным аналитической группы Российской товарно-сырьевой биржи, цена чека, совершив в октябре краткое падение со скромной высоты номинала примерно до 4000 руб., в середине ноября, когда правительство сообщило о проведении первых чековых аукционов, начала заметно расти — до 7500-8000 руб. А с 14 декабря опять упала, потому что “упало” правительство.

Последние данные таковы:

Дата	Котировка (руб)	Объем продаж (шт)
14 декабря	6700	15101
15 декабря	6192	10722
16 декабря	6611	16769
17 декабря	7135	—

Это не стоимость чека! При всех колебаниях и даже взлетах эти цифры не отражают ничего, кроме безграмматности, нетерпения, просто глупости со стороны продавцов своих чеков и проволочек со стороны властей.

Нельзя продавать тогда, когда еще нечего покупать. Еще не выставлено на прилавок стоящее имущество — предприятия, земля, другая недвижимость, которая “за спиной” ваучера, а потому его цена — еще неизвестная величина!

Конечно, брокеры продают и покупают, у них своя игра. Но обыкновенному гражданину с чеком прежде, чем продавать его, надо хотя бы присмотреться к первым аукционам. По-настоящему они развернутся только в феврале-марте.

Мы понимаем человека, которого жизнь приперла к стене, и он схватился за чек как за соломинку. Однако и то нельзя забывать, что с соломинкой еще никто не выплыл!

Но есть основания и для упрека властям. Слишком долго тянется неопределенность, спустить чек за полтора уже можно, а купить предприятие еще нельзя — это стресс для наших нетерпеливых людей, к тому же не вящих властям. От правительства было мало информации, а в Верховном Совете то и дело поносили ваучер, как могли. Откуда же может быть вера в чек?

Смена премьера стутила туман! Новый глава правительства, правда, сказал, что ваучерные аукционы будут продолжаться. Мало сказано. Наверное, но во всем меняющееся правительство обязано соблюдать преемственность, но в том, что касается передачи собственности гражданам — всем гражданам, а не только коллективным предприятиям, — будьте любезны соблюсти! Это ведь обязательство не Гайдара или Чубайса, а всех властей, если хотите — всех трех властей. Цена чека неизбежно будет отражать их рейтинг.

Ниже — о сегодняшнем механизме образования цен.

СТОИТ ЛИ ИДТИ В ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД

— Анатолий Чубайс в предыдущем номере “Ваучера” рассказал о возможности для владельца чека вложить его в инвестиционный фонд, который в свою очередь приобретет на чеки акции нескольких предприятий. Многие теперь уже знают, что обмен на ваучеры фонд выдаст свои акции, а на них будут начисляться дивиденды. Однако сейчас не все понимают в чем разница между инвестиционным приватизационным, обычным инвестиционным, и, наконец, социальным инвестиционным фондом.

— Можно было бы разделить инвестиционные фонды прежде всего на две категории. Одни аккумулируют приватизационные чеки граждан, другим такого права не предоставлено. Это основное различие, все остальные особенности вытекают из него и носят формальный характер. К инвестиционным фондам, работающим с приватизационными чеками, предъявляются более жесткие требования. Они имеют немало ограничений на свою деятельность, причем их лицензирование возложено на Госкомимущество. Что касается фондов, скажем так: широкого профиля, то лицензии им выдаются Министерство финансов.

Президент России Б. Ельцин подписал указ, разрешающий создание специальных чековых инвестиционных фондов для граждан, нуждающихся в особой социальной защите. К этой категории граждан относятся одинокие пенсионеры, инвалиды всех групп, дети-сироты и другие. Чековые фонды социальной защиты получили право создавать страховые фонды, занимающиеся страхованием жизни и здоровья акционеров. Кроме того, чековые фонды смогут выплачивать акционерам часть дивидендов потребительскими товарами и различными услугами. Все дивиденды по акциям детей, находящихся на полном государственном обеспечении, и детей-сирот фонд обязан инвестировать в приращение их пая до совершеннолетия.

— Выходит, такой фонд не может стать банкротом?

— Обанкротиться в условиях рыночной экономики способно любое предприятие, в том числе и инвестиционный фонд. Но это уже вопрос компетентности и деловых качеств людей, которые возглавляют дело.

— Какие предусмотрены формы контроля за деятельностью инвестиционных фондов?

— Что касается контроля со стороны государства, то он начинается уже с этапа лицензирования. Разрешение на создание фонда будет даваться далеко не всем. Кто может быть основания для отказа? Прежде всего — профессиональная неграмотность, нечистоплотность в делах, дурная репутация. Ну, и уставные документы должны отвечать определенным требованиям. Естественно, что контроль за деятельностью фондов будут вести и другие государственные органы, скажем, налоговая инспекция.

Владельцы же акций могут контролировать работу фонда, как и в любом акционерном обществе. При этом они должны иметь в виду весьма серьезную опасность. Существует возможность, что руководство фонда в корыстных целях станет действовать в интересах того или иного предприятия, куда акционерам вкладывать деньги совсем не выгодно, в интересах какой-либо группы лиц, а не всего фонда. Мы предусмотрели вероятность возникновения подобных ситуаций и заложили в положении об инвестиционных фондах ряд страховок.

— Решен ли вопрос, какими будут фонды по форме собственности?

— В первую очередь, частными. О государственных пока речь не идет.

— Не окажутся ли инвестиционные фонды со своими чеками перед закрытыми дверями наиболее прибыльных предприятий?

— Почему? Совсем нет! Ведь акции будут продаваться не самими заводами и фабриками, а фондами имущества через банки, биржи, биржевые конторы. Тем же важнее всего прибыль, а не личность покупателя. Поэтому приватизируемые предприятия открыты для всех, в том числе и для фондов.

— Как стать акционером такого фонда? Что вы посоветуете людям, которые решили вложить туда свои ваучеры?

— Прежде всего необходимо убедиться в том, что фонд существует на законных основаниях. То есть, вы должны увидеть лицензию и сравнить устав фонда с разработанным Госкомимуществом положением. И, конечно, поинтересоваться, каков его

(Окончание см. стр. 2)

ТРИ ДНЯ НА МЯСНИЦКОЙ, 26

Ножницы

Привычные объявления на коммерческих палатах с октября стали заметно патристичнее: раньше было только “Куплю СКВ”, теперь в киоске возле моей автобусной остановки на стекле прилеплены изнутри десятидолларовая банкнота и государственная ценная бумага Российской Федерации — приватизационный чек — с припиской “Покупаю СКВ и ваучеры”.

Засовываю голову в окошко:

— Ребята, почем ваучеры берете?

Молодые веселые коммерсанты отвечают почтительно:

— Пять тысяч, как везде!

Так ли уж везде? Приходилось читать объявления: “Продам ваучер за 2000 долларов”. Или это, полное исторического оптимизма: “Ваучер продаю за 1 млн. рублей или СКВ. Желат. инфирм.”. Оформление через нотариуса. Предоплата! Еще: “Ваучеры, 4 шт. меняю на Mercedes, BMW, Вольво или 2 ваучера на новый ВАЗ3. “Ваучер меняю на коттедж, кирпич, в радиусе 50-60 км., с участком 10-15 соток, Рижское направл.. или продаю за 50000 долл. США”. Есть желающие получить за один чек “трехкомнатную квартиру в Москве (1 и посл. этаж не предлагать)”, на худой конец — “женское современное кожаное пальто”.

Это — “продам”. А “куплю”? — “Приватизационные чеки купим за тысячу рублей наличными”. “Куплю ваучер по номинальной цене...”

“Ножницы”, как видим, гигантского размера.

Что ж, может быть, покупателей и продавцов рассудит биржа. Иду на биржу. Впервые в жизни. До этого имел о ней представление лишь по книгам и кинофильмам, как, видимо, большинство читателей “Ваучера”.

Репортаж из зала Российской товарно-сырьевой биржи

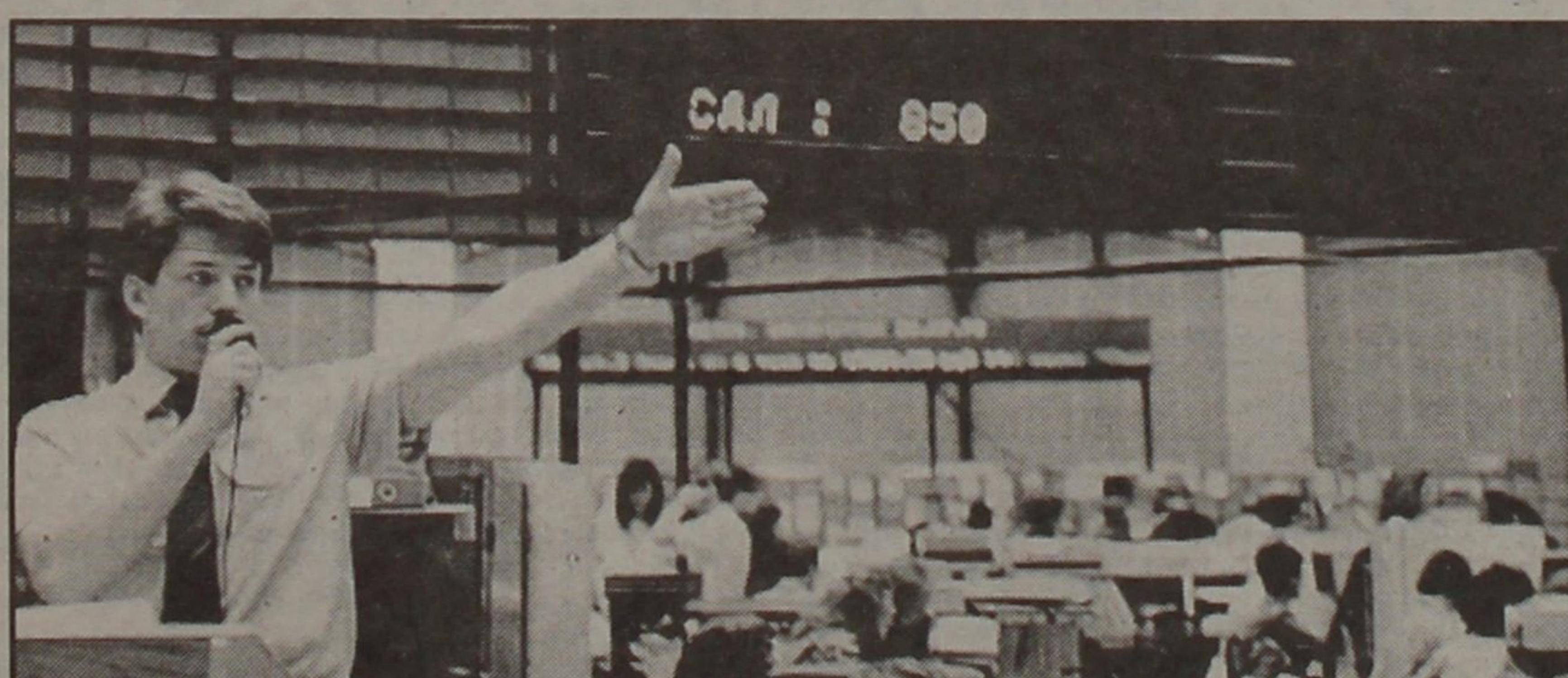


Фото Дмитрия БОРКО (ИГ-фото)

День первый, октябрь

Ежедневно, кроме субботы и воскресенья, с 15 до 17 часов в помещении Российской товарно-сырьевой биржи на Мясницкой, 26 идут операции с приватизационными чеками.

В зале собирается небольшая толпа (человек двести) приличных на вид молодых людей, многие даже в галстуках. Желающие продать или купить ваучеры заполняют заявку: сколько, по какой цене, номер входного билета.

заявка в микрофон:

— Сто четвертый номер здесь?

Владелец входного билета № 104 должен поднять руку.

— Сто четвертый продаст три штуки по семи четыреста. В зале поднимаются руки покупателей.

— Семь пятьсот... Семь шестьсот — раз! Семь шестьсот — два! Семь шестьсот — три! Продано. Три штуки по семь шестьсот купила тридцать шестая биржевая контора.

К представителю биржевой конторы № 36 подходит честный четвертый, отдает ваучеры и получает деньги.

Позади продающих и покупающих полукругом стоят пластмассовые стулья. На них сидят внимательные люди

с блокнотами и делают пометки.

— Номер десятый купил шесть штук по тридцать пять немецких марок.

Желающих продать нет и заявка снимается.

Опускаешься на стул и пытаешься вникнуть в технологию биржевой игры. Сзади долетают обрывки разговоров: “Ты лучше разбил свои четыре по две”. “Я вчера все скинул. Теперь покупаю по семье”.

В зале стоит ровный тихий гомон. Все происходит чинно, благообразно, и не очень вяжется с моим киноно-литературным представлением о бирже, где все кричат и размахивают руками. Здесь, как я понял, за вопли или попытку купить объявленный лот в обход ведущего, могут вывести из зала.

Покупают в основном представители биржевых контор. К тому же мелкими партиями, по 3-5 штук, или даже вываливают ваучеры подешевле по одному. За всем происходящим пока не чувствуется чьего-либо стремления быстро сосредоточить в одних руках большое число приватизационных чеков. Играют помалу, присматриваются.

Интересно наблюдать за тем, как работают организованные команды. Вот этот, оживленно переговариваясь, человек шесть. Затем они разбиваются на две группы и расходятся в разные концы зала. “Старший” одной из групп выставляет на продажу несколько чеков по низкой цене. Начинается торговля, цена взлетает на пару тысяч выше средней. Продавцы-одиночки оживляются и тянутся за заявками. Замечай, что “торгуются” между собой только члены одной команды. Наконец звучит “Продано!” “Купивший” подходит к “продавцу” и продолжает прерванный на десять минут разговор. Деньги и ваучеры никто никому не передает. Признаюсь, что я со своим высшим историческим не понял, зачем они имитируют сделки. Ясно пока лишь то, почему называется низкая стартовая цена: заявки выставляются на табло (и, следовательно, попадают на аукцион) не по мере их поступления, а в зависимости от назначенной продавцом цены, вперед “проходят” самые дешевые предложения о продаже, так же как самые дорогие — о покупке. И если в середине аукциона кто-нибудь выставит ваучер на продажу по самой низкой цене, ему не придется ждать своей очереди.

(Окончание см. стр. 2)