Сибирская академия Государственной службы при президенте Р.Ф.

Контрольная работа по предмету: Отечественная история

Тема: История приватизации в России

Выполнил: студент 3 курса группа 04308

Павлов М.М.

Проверил: преподаватель

Зубов Владимир Евгенивич

Новосибирск 2005г.

**Содержание**

Введение

1. Анатолий Чубайс приватизирует Россию
2. «Никаких законов мы не нарушили»
3. «Самое яркое проявление коррупции в России»
4. Приватизация прибылей Аэрофлота
5. В погоне за нефтью
6. «Российский Рокфеллер»
7. «Власть мы не отдадим»
8. Кризис

Заключение

Литература

**Введение**

Приватизация государственного и муниципального имущества - это приобретение гражданами, акционерными обществами (товариществами) у государства и местных Советов народных депутатов в частную собственность- предприятий, цехов, производств, участков, иных подразделений этих предприятий, выделяемых в самостоятельные предприятия; оборудования, зданий, сооружений, лицензий, патентов и других материальных и нематериальных активов предприятий, а также совместных предприятий, коммерческих банков, ассоциаций, концернов, союзов и других объединений предприятий.

Использование средств, полученных от приватизации государственных и муниципальных предприятий

* Средства, полученные от приватизации государственных и муниципальных предприятий, распределяются по нормативам, установленным государственной, республиканскими и местными программами приватизации. Указанные средства не подлежат обложению всеми видами налогов.
* Направления расходования средств, полученных от приватизации государственных и муниципальных предприятий, в пределах, установленных п. 1 настоящей статьи, определяются Верховным Советом Российской Федерации, Верховными Советами республик в составе Российской Федерации и местными Советами народных депутатов.

Источники средств для приобретения государственных и муниципальных предприятий

* + Для приобретения государственных и муниципальных предприятий используются личные сбережения граждан, именные приватизационные вклады, личные лицевые приватизационные счета, собственные средства юридических лиц, определенных в п. 1 статьи 9 настоящего Закона, а также заемные средства.
  + 2. При приобретении приватизируемых государственных и муниципальных предприятий используются законные платежные средства СССР, включая именные приватизационные вклады граждан.
  + 3. При приобретении приватизируемых предприятий или долей (паев, акций) в капитале акционерного общества (товарищества) граждане обязаны предъявить справку налоговой инспекции, если их вклад рублями превышает 500 установленных законодательством минимальных размеров месячной оплаты труда.

**1. Анатолий Чубайс приватизирует Россию**

Приватизация для большинства россиян происходила с ошеломляющей скоростью. Всего четыре месяца – с августа по декабрь 1991 года – ушло на то, чтобы похоронить коммунизм и разрушить Советский Союз. В начале 1992 года всего за несколько недель шоковая терапия Егора Гайдара уничтожила плановую экономику, а заодно и сбережения подавляющего большинства граждан России. Теперь с той же безжалостной скоростью на страну обрушилась приватизация. Архитектором этой программы стал тридцативосьмилетний экономист из Санкт‑Петербурга Анатолий Чубайс, руководивший относительно небольшой структурой, именуемой «Госкомимущество». Это ведомство находилось в здании напротив гостиницы «Россия». В коридорах слышались голоса американцев: это были молодые консультанты, которых Чубайс призвал под свои знамена.

«Чубайс появился в управлении Госкомимущества в 1991 году, – вспоминает Гайдар, тогдашний премьер-министр.  В то время был полный организационный и хозяйственный вакуум, потому что старые механизмы партийного и административного контроля в полной мере отключены. Значительная часть чиновничества, на основе полулегальных процедур, самым наглым образом разбазаривало собственность. Неоднократно на официальных заседаниях правительства начальники (местных) администраций говорили: „Отдайте все нам, мы назначим собственников“.

Поучаствовать в распределении богатейших природных ресурсов России жаждали все. Коммунисты и националисты хотели, чтобы собственность по большей части осталась в руках государства. Политики регионального уровня мечтали распределить собственность среди «своих». Чубайс решил опереться на небольшую группу бизнесменов с хорошими связями. По мнению Гайдара, этот ход был верным. «В тяжелейших условиях Чубайс сумел разработать регулирование, которое позволило упорядочить процесс приватизации в России, – говорит Гайдар. – Он очень четкий администратор, очень хорошо умеет ставить задачи и контролировать исполнение.

По программе Чубайса приватизационные ваучеры были разосланы всем российским гражданам (151 миллион ваучеров). По плану предполагалось приватизировать основную часть российской пр

омышленности за два года. Наиболее общий сценарий приватизации сводился к следующему: 29 процентов компании продавались за ваучеры на аукционе, 51 процент распределялся среди руководства и рабочих, остальное оставляло за собой государство, чтобы впоследствии продать за наличные или за обещания инвестиций.

Наиболее важной частью программы были ваучеры – в новой экономике каждый гражданин получает свою долю; акционером может стать каждый, и самые лучшие компании отнюдь не достанутся самым богатым. Эта идея являлась воплощением демократии Джефферсона – заложить основу для создания массового среднего класса и крупного внутреннего рынка, для быстрого развития экономики. Да, сбережения россиян сгорели в костре гиперинфляции 1992 года, но теперь граждане станут акционерами российских предприятий и смогут эти потери как ‑ то компенсировать.

Летом 1992 года президент Ельцин познакомил страну с идеей ваучерной приватизации: «Нам нужны миллионы собственников, а не горстка миллионеров. В этой новой экономике у каждого будут равные возможности, остальное зависит от нас… Каждый гражданин России, каждая семья получат свободу выбора. Приватизационный ваучер – это для каждого из нас билет в мир свободной экономики».

Доля, которую представлял собой один ваучер, была ничтожно мала, а российский рынок ценных бумаг был весьма примитивным, и владельцы ваучеров, как правило, на приватизационных аукционах купить акции напрямую не могли. Выбор сводился к следующему: инвестировать ваучер в компанию, где человек работал, для чего в компании существовала программа акционирования, либо передать ваучер в один из вновь создаваемых чековых инвестиционных фондов.

Поскольку многие жили в ужасающей нищете и в первую очередь думали о хлебе насущном, люди просто продавали ваучеры на улице за наличные, и таких было немало. В итоге уличная цена на ваучер была смехотворно низкой. Тоскливой зимой 1993/94 года в метро можно было видеть плохо одетых парней, державших табличку: «Куплю ваучер». Цена составляла 10 000 рублей – около 7 долларов. При том, что каждый ваучер можно было купить на улице за 7 долларов, выходило, что гигантские промышленные и природные ресурсы страны оценивались примерно в 5 миллиардов долларов.

В теории ваучерная приватизация выглядела привлекательно, но на практике она полностью провалилась. Первая ошибка – выбор времени для ее проведения. Приватизацию следовало проводить до ценовой реформы Гайдара в 1992 году, как средство борьбы с рублевым навесом, с опасностью инфляции. Именно в этом заключалась суть плана Григория Явлинского «500 дней». «Я считал, что именно приватизация должна быть тем инструментом, который должен урегулировать вопрос с денежным навесом, – вспоминает Явлинский. – То есть я считал правильным использовать накопленные средства на приватизацию. Я предлагал начать с самого маленького – приватизировать грузовики, небольшие земельные участки, квартиры, магазины – и постепенно, постепенно двигаться к более крупной приватизации».

Явлинский настаивал на том, чтобы провести приватизацию за деньги. «Приватизация решает задачу собственника, смену (старого советского) управляющего, – говорил он. – Конечно, деньги заработанные в советские времена были крайне малы, но затратив даже эти маленькие деньги, поскольку это были собственные, люди становились подлинными собственниками». Нельзя ничего получать бесплатно, утверждал он. Ты не сможешь относиться к этому с должным уважением. Все ценное добывается в поте лица своего. «Собственность обязательно нужно продавать, только так возникают подлинные собственники. Даже если ты покупаешь кусочек компании за маленькую сумму, это все равно твои деньги – ты будешь этой компанией дорожить, будешь искать хорошего менеджера, будешь строить на этом дело. А когда людям прислали ваучеры по почте, вам все безразлично».

С этим соглашался мэр Москвы Юрий Лужков, он говорил: при таких низких ценах приватизация бессмысленна. «Мы говорим: приватизация необходима, чтобы создать нового собственника, новый собственник будет лучше распоряжаться собственностью и расширять производство, – аргументировал Лужков. – Возьмите приватизацию завода – предполагается, что новый владелец будет управлять ею лучше. Но такое возможно, только если завод продается за настоящие деньги.

Но Явлинский и Лужков остались не услышанными. Позже Гайдар говорил, что у него с Чубайсом просто не было времени проводить приватизацию сначала – нужно было срочно отпустить цены, чтобы заполнить полки товарами, хотя иногда это означало: люди выкладывают все свои сбережения на то, чтобы запасти товары на несколько недель. Но все равно, даже если бы в пожарном порядке организовать продажу грузовиков, квартир, магазинов, садовых участков, а чуть позже малых предприятий вроде кирпичных заводов, лесопилок и текстильных фабрик, результат был бы куда менее разрушительным, чем тот, что был достигнут вследствие политики Гайдара и Чубайса.

Вторая ошибка Чубайса – темпы, с какими он провел приватизацию российской промышленности. Начнись приватизация раньше, она могла бы пройти куда более гладко. Чубайс поставил на кон все сразу: крупнейшие нефтяные компании, металлургические и горные комбинаты, гигантские комплексы по переработке леса, автозаводы, машиностроительные комбинаты, тракторные заводы, крупные промышленные компании, огромные флотилии, крупнейшие порты страны – все это выплеснулось на рынок одновременно. Любому инвестиционному банкиру известно: чтобы получить хорошую цену за акции, появившиеся на рынке впервые, необходимо ограничить предложение. Сначала нужно продавать небольшую часть компании, и только потом, когда становится ясно, что есть спрос, можно предлагать дополнительное количество акций. Интернетовские компании в США с 1995 по 2000 год продавались именно по такой схеме, в итоге цена оказалась высокой, хотя компании эти почти не приносили прибыли и лишь предполагали большие доходы в будущем (это же относится к российским компаниям).

Олег Давыдов министр внешних экономических связей с 1994 по 1997 год считает, что первым объектом приватизации должны были стать магазины, рестораны, небольшие цеха. Далее правительство могло выставить на продажу предприятия легкой промышленности. «Рынок всегда начинается с обслуживания людей, – замечает Давыдов. – Начинается с малых предприятий».

Вместо этого Чубайс провел приватизацию крупнейших и наиболее прибыльных российских предприятий, работавших на экспорт. «Именно в этот сектор, у которого такой громадный экспортный потенциал, хлынул весь криминал, – с горечью говорит Давыдов. Он считает, что российские промышленные гиганты в таких стратегических сферах, как нефть и газ, металлы, алюминий, космос следовало превратить в государственные корпорации. Они бы научились действовать, как независимые предприятия, а потом, постепенно, их можно было бы приватизировать, по мере развития рынка. Примеров подобного рода в Европе и Японии достаточно.

И последняя ошибка политики Чубайса и Гайдара – уж слишком малой они сделали номинальную стоимость приватизационных ваучеров (10 000 рублей). Если исходить из номинальной стоимости ваучеров, то по ценам начала 1992 года вся российская промышленность была оценена в 100 миллиардов долларов, что со всей очевидностью не соответствовало ни огромным масштабам российской экономики, ни тенденции рынка акций превышать стоимость внутреннего валового продукта страны. Ярлык в 100 миллиардов долларов, который в 1992 году экономисты Ельцина нацепили на российскую экономику, меркнет по сравнению с оценочной стоимостью таких рынков, как Мексика и Гонконг, где в то время рынок акций оценивался в 150 и 300 миллиардов долларов соответственно. К концу 1993 года, когда россияне реально могли воспользоваться ваучерами, инфляция и девальвация рубля съели 95 процентов номинала ваучера, и стоимость промышленных и природных ресурсов России съехала к 5 миллиардам долларов.

Назначив за ваучеры такую смехотворно низкую цену, правительство дало инвесторам понять, что оно само эти ценные бумаги ни капли не ценит. В результате Российское государство понесло тяжелый урон. Оно за гроши распродало свои лучшие активы. 151 миллион российских граждан тоже оказались в проигрыше, потому что очень мало кто из них получил реальную долю в приватизированных предприятиях. С другой стороны, инвесторам с хорошими связями представилась возможность совершить фантастически выгодные сделки. Можно было купить прекрасно работающие компании и тут же, в одночасье, вернуть вложенные средства. Для инвесторов, которые действовали на российском рынке акций в тот первый год, ежегодная прибыль в 300 процентов не была чем-то необычным. За недели люди делали состояния.

Одним из таких был Березовский. В конечном счете именно в его руках сосредоточилось крупнейшее частное состояние в России – благодаря приватизации. Но сама ваучерная приватизация почти не привлекла его внимания. В 1993–1994 годах он вел другие проекты, а рынок ваучеров оставил другим коммерсантам.

#### 2. «Никаких законов мы не нарушили»

В конце 80‑х годов тридцатидевятилетний Михаил Харшан завел свой первый бизнес: турагентство для иностранцев. Когда в 1992 году Анатолий Чубайс объявил о начале программы приватизации, Харшан основал первый ваучерный инвестиционный фонд, куда граждане могли приносить свои ваучеры и получать взамен акции компаний. Подобных ваучерных фондов по России было около 600, и все они привлекали инвесторов с помощью громких рекламных кампаний, обещая им прибыли до нескольких сот процентов в год. Первый ваучерный фонд Харшана таких экстравагантных заявлений не делал, но ему удалось стать крупнейшим чековым фондом в России и собрать 4,5 миллиона ваучеров (3 процента от общего количества); в конечном счете фонд инвестировал эти ваучеры в восемьдесят различных компаний – гостиницы, заводы по производству удобрений, металлургические заводы. У Харшана перед конкурентами было серьезное преимущество: он имел возможность продавать акции своего фонда через тысячи почтовых отделений – розничная сеть гигантских масштабов. Ему удалось заполучить такую сеть, потому что он платил Министерству связи по 1 миллиону долларов в месяц, подкупил нескольких чиновников и пустил в ход свои старые связи в КГБ.

Методы Харшана зачастую были далеки от цивилизованных.

Еще одним солидным игроком на рынке ваучерной приватизации была «Альфа», коммерческая фирма с хорошими связями. Ее владельцы сделали большие деньги в 1992 и 1993 годах на экс­порте нефти и металлов, ввозе сахара и торговле другими сельскохозяйственными товарами. В декабре 1992 года министр внешних экономических связей Петр Авен, в чьем ведении находились торговые компании, подобные «Альфе», оставил министерское кресло и стал президентом «Альфа‑банка», разделив власть с двумя молодыми людьми, имевшими хорошие связи. В тот же месяц «Альфа» создала свой собственный чековый инвестиционный фонд – «Альфа‑капитал». Этому фонду удалось собрать 2,5 миллиона ваучеров, и он стал одним из крупнейших в стране. Он приобрел доли в сорока шести компаниях, включая цементные заводы и другие заводы по производству стройматериалов, пищевые фабрики и химические компании. Михаил Александров, двадцатисемилетний специалист в фонде «Альфа‑капитал», рассказывал, захлебываясь от восторга, в разгар этой рыночной вакханалии: «Иногда даже не верится, что эта компания находится в России – оборудование новенькое, чистенькое, имущество просто сказка».

Чтобы купить российские акции, иностранному инвестору нужен местный брокер. Но как только российский брокер узнавал, что иностранца интересуют акции конкретной компании, он нередко покупал эти акции сам и тут же перепродавал иностранцу втридорога. В России такой конфликт интересов не считался незаконным, к тому же облапошить иностранца было чрезвычайно легко.

Брокерам и менеджерам фондов часто приходилось расплачиваться за свои дела кровью. Одной из жертв стал Андрей Орехов, основатель брокерского дома «Грант». Орехов пытался играть честно, по правилам западного рынка; в конце 1994 года он даже провел успешную защиту шоколадной фабрики «Красный Октябрь», у руководства которой пытались отнять власть посторонние инвесторы, – первый такой случай в истории нового русского рынка. Но в ту же зиму фондовый рынок рухнул, разочаровав многих инвесторов, которые, видимо, не понимали, что состояние рынка может не только улучшаться, но и ухудшаться. 18 апреля 1995 года Орехов с шестилетней дочкой Майей отъезжал от дома – вез ребенка в школу, – и тут по его машине открыли огонь. Орехов и его водитель были тяжело ранены; девочка погибла.

Масштабы приватизации были гигантскими – и многие предприятия приобретались за бросовые деньги.

Иностранным юридическим лицам, например, CS First Boston, Brunwick‑Warburg, и неким автономным структурам – Leuсadia Group – удалось купить какую‑то долю акций в хороших компаниях. Но это не означало, что они обладали теми же правами, что акционеры в США или Западной Европе. В своем большинстве директора российских предприятий считали, что сторонние акционеры в компанию ничего не вкладывают и просто лезут в чужие дела. И программу приватизации Чубайса они рассматривали как враждебный захват власти. Некоторые компании даже не хотели показывать свой устав, не говоря о списке акционеров. Клаудиа Моргенштерн, старший специалист по инвестициям в Международной финансовой корпорации Всемирного банка, консультировала правительство России по вопросам приватизации, и вот что она сказала: «Как и во всем остальном в России, важно не то, что говорит закон, а кто и как его исполняет».

Многие лучшие российские компании были выкуплены их директорами эпохи Советского Союза. Обычно это были люди, которые раньше втихомолку откачивали деньги из собственной компании и теперь на эти средства либо скупали ваучеры для участия в торгах на первичном аукционе, либо пытались выкупить акции у собственных подчиненных на вторичном рынке. Поскольку рабочие часто получали мизерные зарплаты с месячными опозданиями, они с удовольствием продавали свои акции за наличные, и акции эти скапливались у своей же администрации.

Наиболее ярким примером таких тихих захватов стал «Газ­пром». Ему принадлежала треть газовых ресурсов всего земного шара, он был единственным поставщиком газа по бывшему Советскому Союзу и основным поставщиком газа в Западную Европу, богаче компании в России не было. Вполне возможно, что это была самая богатая частная компания в мире. Будь «Газпром» западной компанией, только его газовые ресурсы стоили бы на рынке от 300 до 700 миллиардов долларов. А его продали на ваучерных аукционах за 250 миллионов долларов.

По сути, аукцион был подтасован. Во‑первых, многие торги проходили в отдаленных сибирских городах, где всем заправлял «Газпром». Во‑вторых, иностранцам было запрещено покупать акции. В‑третьих, управляющие получили право первого выбора при любой перепродаже акций «Газпрома» на вторичном рынке, им также разрешили отказывать в регистрации акционерам, если те им не нравились.

Осенью 1993 года руководство «Газпрома» обратилось в первый ваучерный инвестиционный фонд Михаила Харшана с предложением продать 530 000 ваучеров, чтобы воспользоваться ими на предстоящем акционировании их компании (это количество равнялось одной восьмой всех ваучеров, которые в конечном итоге участвовали в аукционе «Газпрома»). Харшан хвастался, как ему удалось вздуть цену ваучеров на фондовой бирже и вынудить руководство «Газпрома» заплатить как минимум вдвое больше, чем пришлось бы, скупай они ваучеры медленно и постепенно. «Они чиновники, к тому же провинциалы, – говорил Харшан с ухмылкой. – Соображают туго».

Но в конечном счете руководители «Газпрома» остались в выигрыше. Поскольку приватизация «Газпрома» проводилась с учетом интересов руководства и сотрудников этой компании, акции продавались по баснословно низкой цене. К примеру, в республике Мари Эл из цены акций следовало, что вся компания стоит всего‑навсего 80 миллионов долларов, а в северном промышленном городе Пермь – 79 миллионов долларов. Если исходить из средней продажной цены акций «Газпрома», получалось, что цена этой компании – 250 миллионов долларов. Предложив в обмен на акции гигантское количество ваучеров, приобретенных у брокеров вроде Харшана, руководство «Газпрома» собрало у себя 15 процентов акций компании, оно же получило право распоряжаться при голосовании 35 процентами акций, которые оставило за собой государство.

Подобные манипуляции с рынком плюс беззаботная продажа приватизационных ваучеров населению привели к тому, что промышленное богатство России ушло с молотка за исклю­чительно низкую цену.

#### 3. «Самое яркое проявление коррупции в России»

Уже в конце 80‑х стало ясно, что в основе нарождавшейся в России рыночной экономики лежал простой принцип: коммерческий успех зависит от политического влияния. При хороших политических связях ничего не стоило сделать фантастическое состояние. Без связей провал почти неминуем. По мере развития рынка в России это правило знало все меньше исключений. Вскоре практически каждый крупный бизнесмен был вынужден завести себе «крышу». Для мелкого предпринимателя «крышей» чаще всего становилась протекция местного бандитского авторитета; у более крупных предпринимателей роль «крыши» выполняли высшие государственные чиновники.

Когда Березовский опубликовал мемуары Ельцина и вошел в ближний круг президента, его карьера поднялась на новый уровень.

Его выбор пал на государственный первый канал. Этот канал представлял собой чрезвычайно мощную структуру – его аудиторию составляли 180 миллионов зрителей в России и за ее пределами. Миллионы людей смотрели новости и аналитические программы только на первом канале. Но мощь телекомпании определя­лась не только географическими границами. В течение десятилетий первый канал был рупором официальной линии партии – фактически он диктовал населению не только то, о чем думать, но и как жить.

В первые годы ельцинского правления первый канал терял сотни миллионов долларов в год. На канале процветал подкуп руководителей, от которых зависело, какой фирме дать эфирное время, а какой отказать. Бизнесмены и политики могли дать взятку телевизионному продюсеру, чтобы тот пустил в эфир псевдо-документальную программу, которая либо восхваляла их, либо смешивала с грязью их противников. На канале шло массовое разворовывание государственных средств. По счетам первого канала платило государство; эксплуатационные расходы, передача сигнала, зарплата, подготовка большинства программ – все это стоило около 250 миллионов долларов ежегодно. Телекомпания получала доходы от рекламы – примерно 80 миллионов долларов в год, но только небольшая часть этих денег оставалось в самой компании. Их забирали себе либо телевизионные продюсеры, которые вели вещание на канале, либо рекламные оптовики. Таким образом, деньги обнищавших российских налогоплательщиков шли на накопление состояний частных лиц.

Первоначально идея приватизации первого канала принадлежала не Борису Березовскому, а Владу Листьеву, самому популярному в России телеведущему и самому преуспевающему телепродюсеру. В одном из опросов он был назван среди тех, кто пользовался наибольшим доверием в стране – вслед за патриархом Русской православной церкви и острым на язык генералом ВДВ Лебедем. Влад Листьев получил всенародную известность благодаря телепередаче «Взгляд», которая вышла в эфир в 1988 году и быстро превратилась в арену острой и честной критики компартии. У «Взгляда» был самый высокий рейтинг в России в течение шести лет, по популярности он не уступал телевизионной игре «Поле чудес», еще одному детищу Листьева. Именно Листьев обратился к Березовскому с идеей помочь группе независимых телепродюсеров приватизировать первый канал. Будучи ведущим продюсером канала и автором идеи приватизации, Листьев считался естественной кандидатурой на пост руководителя новой компании.

Но по мере приближения приватизации Листьев видел: Березовский хочет безраздельно подчинить канал себе. Появились сведения, что Березовский хочет видеть на посту генерального директора другого человека. Кто‑то из руководства «ЛогоВАЗа» проталкивал на эту должность союзницу Березовского – продюсера Ирину Лесневскую. Но генеральным директором был все‑таки назначен Влад Листьев, а заместителем председателя совета директоров – Березовский.

«Приватизация первого канала состоялась зимой 1995 года, – позже вспоминал генерал Коржаков. – Никаких конкурсов – ни открытых, ни закрытых – по продаже 49 процентов акций не проводилось. Березовский сам решил, кому и сколько процентов он даст».

В отдельных случаях выбор акционеров был проще простого. Некоторым частным банкам Березовский объявил: они являются акционерами ОРТ. Новых владельцев канала выбирали тайно, на основе личной договоренности. Поскольку по российскому закону приватизация должна проводиться через публичный аукцион, ОРТ с формальной точки зрения приватизировали незаконно.

Среди частных акционеров были такие влиятельные организации, как банки «Менатеп», «Столичный», «Альфа» и «Национальный кредит», а также «Газпром» и «Национальный фонд спорта». Очевидно, что выбор совладельцев был обусловлен не финансовыми возможностями инвесторов, а их связями с самим Березовским – в реестр акционеров ОРТ не попали такие российские тяжеловесы, как «Лукойл», «Онексим‑банк» и «Инкомбанк».

Общий акционерный капитал ОРТ составил два миллиона долларов. Компании Березовского купили 16 процентов акций. Березовский контролировал еще 20 процентов. Таким образом, вложив всего 320 тысяч долларов, он приобрел контроль над самым важным российским телеканалом. Означало ли это, что он будет финансировать текущие затраты ОРТ из своего кармана? Вовсе нет. Предполагалось, что государство, имея 51 процент акций, будет продолжать делать массовые вливания в бюджет телекомпании.

Сразу после приватизации ОРТ генеральный директор Влад Листьев решил сосредоточиться на деятельности, из‑за которой канал недополучал миллионы долларов: продажу рекламного времени. Он начал вести переговоры с главой «Рекламы‑холдинга» Сергеем Лисовским. Рекламный магнат, по всей видимости, предложил заплатить ОРТ отступные за право распоряжаться рекламой на канале и тем самым сохранить единоличный контроль. Но переговоры затянулись.

Двадцатого февраля 1995 года Листьев объявил: он прерывает монополию Лисовского и Березовского на рекламу и вводит временный мораторий на все виды рекламы, пока ОРТ не разработает новые «этические нормы».

«Отмена рекламы (на ОРТ) означала лично для Лисовского и Березовского потерю миллионных прибылей», – отмечал Коржаков.

Листьев знал, что играет с огнем. В одном из докладов сотрудник столичного РУОПа отмечал: Листьев знает, что за ним следят и, возможно, он не доживет до лета. Из этого же доклада следует, что в конце февраля Листьев объяснял ближайшим друзьям, за что его убьют. Когда он решил покончить с монополией на рекламу, к нему явился Лисовский и потребовал возмещения ущерба в размере ста миллионов долларов, пригрозив расправой. Листьев сказал, что нашел европейскую компанию, которая готова заплатить за право распоряжаться рекламным временем на ОРТ даже больше – 200 миллионов долларов. Листьев обратился к главному финансисту ОРТ – Борису Березовскому с просьбой провести операцию по выплате 100 миллионов долларов недовольному Лисовскому. Деньги были переведены на счет одной из компаний Березовского. Но когда Листьев попросил Березовского разблокировать деньги, автомобильный магнат отказался. Березовский туманно пообещал выделить средства через три месяца.

Были и другие версии того, что тогда происходило на ОРТ. По сообщению аналитической службы «Онэксим‑банка», запрет Листьева на рекламу на ОРТ объяснялся просто: он пытался взвинтить цену. Он добивался более выгодных предложений за право распоряжаться рекламой на ОРТ. Лисовский предложил ОРТ 100 миллионов долларов, но Листьев рассчитывал на 170.

Как позже признавал Березовский, в то время он с помощниками действительно вел необычные переговоры с несколькими преступными группировками. Есть сведения, что в начале 1995 года столичная милиция допросила сидевшего в тюрьме бандит­ского авторитета. Тот заявил, что к нему обратился помощник Березовского, Бадри, и заказал убрать Листьева. Мафиози не удалось выполнить заказ – его арестовали в ходе масштабной зачист­ки Москвы от криминальных элементов и бросили в тюрьму. Милиция получила сведения о том, как Березовский вел переговоры с другим известным бандитом. 28 февраля, за день до убийства Листьева, Березовский встретился с вором в законе, по имени «Николай», и передал ему сто тысяч долларов наличными.

Ночью 1 марта после работы Листьев подъехал к своему дому. В темноте мрачного подъезда его караулил убийца. Прогремели выстрелы.

### 4.Приватизация прибылей Аэрофлота

#### «Наш интерес здесь очевиден»

**«** Приватизация в России проходит три этапа», – сказал Березовский в 1996 году. «На первом этапе приватизируется прибыль. На втором этапе приватизируется собственность. На третьем этапе приватизируются долги».

Иными словами, чтобы контролировать предприятие, не было необходимости его покупать. Оно могло оставаться в руках государства. Надо было только ввести нужных людей в руководство и затем направить выручку компании по нужным каналам через своих посредников, то есть «приватизировать прибыль», не тратя ни времени, ни денег на приватизацию самого предприятия. Березовский объяснил: первая стадия, приватизация прибыли, «приводила к разрушению предприятий» и «первоначальному накоплению капитала» посредниками. «А когда появились достаточные капиталы, люди, которые этими капиталами овладели, естественно задумались: как эти капиталы использовать, – продолжал он. – Одни скупали собственность за рубежом, третьи поехали играть в Монте‑Карло, а четвертые стали вкладывать эти деньги для приобретения этих разваливающихся предприятий».

Березовский очень точно объяснил суть того, что происходило в России. Почти все крупные компании начала 90‑х были созданы таким путем. Сам Березовский довел эту модель до совершенства. С 1989 года он начал приватизировать прибыль «АвтоВАЗа», покупая у завода автомобили по цене, которая гарантировала ему (Березовскому) прибыль, а заводу только убытки. Затем, в 1992 году, он начал заниматься торговлей сырьем, экспортируя нефть, древесину и алюминий; как и все крупные экспортеры того времени, он приватизировал прибыль производителей: платил им по номинальной стоимости, а сам продавал сырье за границей за большую цену. В 1993 году, с началом ваучерной приватизации, Березовский приступил ко второму этапу – приватизации собственности. Вместе с руководителем «АвтоВАЗа» Владимиром Каданниковым он задумал и привел в исполнение инвестиционный план «АВВА» и ряд других финансовых схем, позволивших ему приобрести контрольный пакет акций «АвтоВАЗа». На ОРТ он начал с того, что приватизировал прибыль с помощью монополии на рекламу на канале в 1994 году, а уже в 1995 году приватизировал канал, как таковой.

Хотя Березовский и воплотил в жизнь второй этап модели (приватизация собственности), скупив акции «АвтоВАЗа» и ОРТ, основное внимание он уделял приватизации прибыли. Он знал: важнее контролировать денежные потоки компании, нежели владеть ее акциями. Действуя в сговоре с руководством предприятия, он создавал посредников, которые занимались финансовыми операциями, продажами и маркетингом на самых невыгодных для предприятия условиях. Взяв под контроль руководителей предприятия, Березовский проводил «виртуальную приватизацию», не тратя денег на приобретение акций. Наилучшим примером такого подхода служит захват власти в «Аэрофлоте».

Это предприятие было одной из жемчужин российской экономики, ему принадлежала лучшая собственность бывшей советской авиатранспортной монополии, оно было фактически вне конкуренции на российском рынке международных авиаперевозок. Генеральный директор «Аэрофлота», ветеран отрасли Владимир Тихонов, взялся за модернизацию авиакомпании и обновление парка самолетов, подписал лизинговые контракты с «Boeing», «McDonnell Douglas» и «Airbus» на новые машины. Он договорился с американским «Эксимбанком» о кредите в полтора миллиарда долларов на приобретение двигателей «Pratt & Whitney» для двадцати новых самолетов Ил‑96М российского производства. Между тем цены на топливо стремительно падали. Стремительно росло число российских пассажиров, путешествовавших за рубеж. Будущее авиакомпании казалось безоблачным.

Березовский начал подбираться к «Аэрофлоту» в начале 1995 года, предложив Тихонову поместить все российские счета «Аэрофлота» в «АвтоВАЗ‑банк», где в собственности Березовского находилась значительная доля акций. Тихонов неохотно согласился. Но Березовский хотел получить полный контроль над финансами «Аэрофлота». Российская авиакомпания была частично приватизирована – 51 процент акций остались в собственности государства, а 49 процентов достались руководству и работникам; но Березовскому не были нужны акции – ему требовался контроль над руководством компании.

Осенью 1995 года он обратился к нескольким высшим государственным чиновникам, включая первого заместителя премьер‑министра Олега Сосковца и министра транспорта Виталия Ефимова, с просьбой поменять руководство авиакомпании.

К концу октября Тихонов был смещен со своего поста. Новым генеральным директором «Аэрофлота» стал Евгений Шапошников, маршал ВВС СССР и бывший министр обороны. Шапошников сыграл ключевую роль в спасении Ельцина во время путча 1991 года: будучи главкомом Военно‑воздушных сил, он отказался бомбить Белый дом, где собрались сторонники Ельцина, и приказал подразделениям Воздушно‑десантных войск ВВС не вмешиваться в политические конфликты.

В отличие от Владимира Тихонова (уважаемого ветерана отрасли), Шапошников не разбирался в вопросах управления. Вскоре все серьезные посты в «Аэрофлоте» были заняты служащими «ЛогоВАЗа». Николай Глушков, один из учредителей «ЛогоВАЗа», стал первым заместителем генерального директора (фактически главой авиакомпании); другие сотрудники «ЛогоВАЗа» заняли ключевые посты в финансовом и коммерческом отделах, отделе продаж. Эти люди, как и Шапошников, ничего не понимали в работе авиакомпании, но они, по выражению Березовского, «умели считать деньги и получать прибыль»

### 5. В погоне за нефтью

«Смысл жизни – в экспансии»

Для России 1995 год был годом кровопролития и упадка. Каждый вечер россиянам показывали по телевизору ужасы чеченской войны. Деловые круги, не успев оправиться от потерь, понесенных во время великой бандитской войны, были потрясены убийством нескольких высших руководителей нефтяной и алюминиевой промышленности. Страна переживала быстрый экономический спад. Население России сокращалось. На международной арене Россия никогда еще не испытывала подобного унижения. НАТО продолжало расширяться на восток, поглотив Польшу, Чехию и Венгрию. Самая мощная военная организация в мире, таким образом, продвинулась на 400 километров ближе к границам России. Когда в то лето военные самолеты НАТО бомбили сербские позиции в Боснии, Россия выразила протест от имени своего традиционного союзника, но сделать ничего не смогла.

Березовский, несмотря ни на что, процветал. В сентябре 1995 года он рассказал британскому журналисту, как однажды встретился с известным диссидентом Андреем Сахаровым и спросил его, в чем состоит смысл жизни. «Смысл жизни – в экспансии, – повторил Березовский ответ этого великого человека. – С того момента, как человек начинает воспроизводиться – я говорю о половом инстинкте – это, в некотором смысле, и есть экспансия. Человек повторяет самого себя. Сродни этому процессу – стремление распространять религиозные и философские идеи: это тоже экспансия. Ради этого я живу».

Экспансия Березовского шла бурными темпами. В начале года он был всего лишь автодилером и коммерсантом с хорошими связями, причем под подозрением в убийстве Листьева. Его компанию, «ЛогоВАЗ», лихорадило. Генеральный директор и давнишний партнер Березовского Самат Жабоев ушел со своего поста в марте (в том же месяце убили Листьева); по сообщениям прессы, Жабоев ушел по состоянию здоровья. Четыре месяца спустя, 22 июля, погиб заместитель Жабоева по «ЛогоВАЗу» Михаил Гафт, упав с балкона своей квартиры. (Милиция посчитала это несчастным случаем.) Но Березовский в своем стремлении к власти шел напролом. В 1995 году к нему в руки попали важнейшие российские предприятия: первый канал телевидения, всегда находившийся в авангарде государственной пропагандистской машины, и государственная авиакомпания «Аэрофлот» – самые зримые символы российской государственной власти. Теперь они были под контролем Березовского. Однако величайший финансовый триумф магната приходится на осень, когда он обратил свой взор на основу российской экономики – нефть.

**6. «Российский Рокфеллер»**

В течение десятилетий Россия добывала больше нефти, чем любая другая страна, оставляя далеко позади своих ближайших соперников – Саудовскую Аравию и США. Контроль над нефтяными скважинами, трубопроводами и нефтеперерабатывающими заводами осуществляло Советское правительство. С падением коммунизма в 1991 году это богатство превратилось в лакомый кусок. Крупные транснациональные нефтяные компании устремились в Россию в надежде установить контроль над частью огромных российских месторождений. «У нефтяников появилась последняя возможность открыть новые крупные месторождения», – сказал в 1995 году Т.Дон Стейси, президент Евразийского филиала «Amoco».

«Это новые горизонты для мировой нефтяной отрасли, – заявил исследователь истории нефтедобычи Дэниэл Ергин. – Больше всего рискуют те, кого там нет».

К началу 1995 года такие западные гиганты, как «Royal Dutch/Shell», «Exxon», «British Petroleum» (BP), «Amoco», «Сhevron» и «Texaco» уже заключили крупные контракты на cовместное производство нефти. Но все они, практически без исключения, буксовали. В бывшем Советском Союзе – от просторов Тиманского кряжа до берегов Каспийского моря, от острова Сахалин до западно‑сибирской тайги – западные нефтяные компании столкнулись с массой трудностей. Затягивалась выдача лицензий, не выполнялись условия контрактов, не предоставлялся обещанный доступ к трубе. Иностранцев эти проволочки удивляли, но сведущие россияне знали: отечественные бизнесмены первыми обосновались на нефтяных месторождениях и делиться прибылью с иностранцами не собираются.

Самой крупной фигурой в отрасли был Вагит Алекперов. За пять лет Алекперов создал «Лукойл», первую российскую многоотраслевую нефтяную компанию, собрав под ее началом больше разведанных месторождений нефти и газа, чем «Exxon», и превратив ее в гигантскую транснациональную корпорацию. Алекперов не только активно расширял «Лукойл», но и посредничал с позиции силы почти во всех крупных сделках по продаже нефти на территории бывшего Советского Союза. Факты его биографии проливают свет на то, как работала российская нефтяная отрасль и как на главном природном богатстве России была построена частная империя.

Алекперов вырос в Баку, в легендарном городе нефтяников на берегу Каспийского моря. Окончив Бакинский нефтехимический институт, он сделал карьеру в Западной Сибири. В 1983 году его назначили начальником нефтяного месторождения в далеком городе Когалым. Через семь лет Когалым превратился в самое рентабельное месторождение в Советском Союзе. В городе нефтяников Алекперова знали все; о его железном хладнокровии перед лицом опасности ходили легенды. Одна из историй связана с крупной утечкой нефти из нефтепровода. Из трубы хлестала горячая нефть; приехала ремонтная бригада со сварочным оборудованием, но к работе не приступала, опасаясь, что искра может вызвать взрыв. Приехал Алекперов, оценил ситуацию и лег рядом с трубой. «Теперь заваривайте», – приказал он.

В 1990 году сорокалетний Алекперов стал заместителем министра топлива и энергетики. Советская нефтяная отрасль рушилась из‑за сокращения государственных инвестиций и распада плановой экономики. Алекперов решил поехать на Запад, чтобы посмотреть, как работают такие транснациональные нефтяные компании, как «BP», «Agip» и «Chevron».

«Он хотел говорить об одном: о компании, которая позже получит название „Лукойл“, – вспоминал американец Томас Хэмилтон, представлявший „BP“ на переговорах с Алекперовым. – Он приехал с длинным списком вопросов о том, как построить многоотраслевую нефтяную компанию. „Почему это не получается?“ „Почему так нельзя сделать?“ „Как выполнить такой план?“

Алекперов попросил «BP» помочь в создании «Лукойла» и предложил стратегическое партнерство. «BP» отказалась. «Мы считали это несбыточной мечтой, – вспоминает Дейвид Риэрдон, сотрудник „BP“, принимавший участие в переговорах. – Мы и представить не могли, что можно приватизировать лучшие нефтяные ресурсы Советского Союза».

Алекперов вернулся в Москву и узнал, что сторонники жесткой линии в ЦК считают его кем‑то вроде предателя. Его собирались уволить, но начальник Алекперова в министерстве поддержал ГКЧП в августе 1991 года и после провала путча был освобожден от должности. Алекперов возглавил Минтопэнерго в последние месяцы существования Советского Союза.

Он действовал быстро. Сначала передал имущество нефтяной промышленности страны государственной холдинговой компании «Роснефть» и сделал ее руководителем своего друга Александра Путилова. Двое подчиненных Алекперова из министерства возглавили государственные нефтяные компании в Туркменистане и Казахстане. Затем Алекперов собрал лучшие в России нефтяные предприятия и лучших инженеров и создал «Лукойл». В результате приватизации компании, сначала на ваучерных аукционах в 1994 году, затем на более мелких денежных аукционах, Алекперов и высшее руководство купили четверть акций «Лукойла». Собственные акции и право голосовать от имени пенсионного фонда и профсоюза компании дали Алекперову бесспорный контроль над «Лукойлом».

К началу 1993 года ему стало тесно в Сибири. Он выбрал Баку, где консорциум западных нефтяных компаний (включающий «BP», «Amoco», «Exxon», «Penzoil», «Unocal») уже в течение двух лет вел переговоры с азербайджанским правительством за право добычи 4 миллиардов баррелей нефти в море. Но восьмимиллиардная сделка затягивалась. Азербайджанской стороне все время мерещилось, что их ставят в невыгодные условия, однако страх быть обманутыми не мешал им требовать крупные взятки. Россия еще более усложняла ситуацию, настаивая на собственном участии в сделке.

Весной 1993 года в результате бескровного переворота, поддержанного Россией, к власти в Азербайджане пришел бывший генерал КГБ и член советского политбюро Гейдар Алиев. Через два месяца глава Минтопэнерго Юрий Шафраник приехал в Баку в сопровождении Алекперова. «Шафраник появился перед членами правительства Азербайджана и заявил, что Россия имеет право участвовать в проекте, – вспоминает Расул Гулиев, в то время председатель азербайджанского парламента. – Затем он представил Алекперова и тепло отозвался о „Лукойле“ как о деловом партнере. Всем было понятно, что он имел в виду».

Азербайджанский лидер Гейдар Алиев согласился продать «Лукойлу» 10 процентов акций бакинского нефтяного консорциума по номинальной цене в 15 миллионов долларов. Западным нефтяным компаниям сообщили, что у них появился новый партнер. Т.Дон Стейси из «Amoco» вспоминает всеобщее изумление: «Сначала мы восприняли „Лукойл“, как противников. Но потом поняли, что они – такие же бизнесмены, как и мы, что они хотят создать хорошо работающее предприятие, а не наживаться за счет другой стороны».

С присоединением «Лукойла» к бакинскому консорциуму все встало на свои места. Был подписан контракт, Россия предоставила доступ по трубе к Черному морю, и через два года первая бакинская нефть потекла на Запад. « Мы хотим превратить „Лукойл“ в самую крупную нефтяную компанию в мире – и по добыче, и по прибыли, – заявил в конце 1995 года Алекперов. – У семи сестер (так традиционно называли семь крупнейших нефтяных компаний мира) теперь появился брат».

Отношения российских промышленников к иностранным бизнесменам обычно проходили три стадии. Первая стадия – невежество и хвастовство («Нам не нужна ваша помощь – мы и так все знаем»). Вторая стадия – страх: до россиян доходило, что они не понимают, как устроен мировой бизнес, и всячески оттягивали заключение любой сделки, опасаясь, что бессовестные иностранцы разденут их догола. Третья стадия – паника: россияне понимали, что дальше тянуть с заключением сделки нельзя, и соглашались подписать любой контракт, даже самый невыгодный.

Алекперов, напротив, действовал умно и решительно. «Другим российским нефтяным предпринимателям недостает проницательности и понимания правил игры, свойственных Алекперову, – заметил Томас Хэмилтон. – Они не умеют идти на такие же компромиссы, как он».

Под компромиссами Алекперова, в частности, подразумевались подарки влиятельным россиянам в виде очень дешевых акций «Лукойла». Среди крупных акционеров был Юрий Шафраник, нефтяной министр России, с помощью которого «Лукойл» получил доступ к бакинской нефти. Другим крупным акционером был Александр Путилов, глава мощной государственной нефтяной компании «Роснефть».

Вскоре Алекперов вместе с Шафраником начали «прижимать» «Chevron» и Казахстан, которые разрабатывали гигантское месторождение на Тенгизе. Запасы тенгизской нефти (9 миллиардов баррелей) составляли примерно три четверти запасов на Аляске на момент открытия аляскинского месторождения в 1967 году. К началу 1995 года «Chevron» вложил в тенгизское месторождение 700 миллионов долларов и обязался инвестировать еще 10 миллиардов в течение последующих двадцати лет. Но первые результаты оказались неутешительными.

«Такие проекты нельзя делать в одиночку, – заявлял Алекперов. – Надо делиться».

Алекперов с Шафраник сделали так, что «Chevron» получил право использовать только треть от обещанной для экспорта с Тенгиза емкости российской трубы; «Chevron» был вынужден перевозить нефть по российской железной дороге. «Если нас примут в тенгизский консорциум, мы обязуемся решить проблему с трубой», – сказал Алекперов в конце 1995 года.

Через несколько месяцев «Chevron» дал согласие на участие «Лукойла» в тенгизском проекте. Это было мудрое решение. Без сильного российского партнера иностранная компания в России была обречена на провал. Крупнейшая американская компания «Exxon» пыталась в одиночку осуществить гигантский тиман‑печорский проект, но безуспешно – пока не сделала «Лукойл» своим партнером.

При том, что ему удалось перехитрить лучшие нефтяные компании в мире, своей компанией Алекперов управлял как старомодный турецкий паша.

Алекперов также умел делать подарки. «Лукойл», например, дал деньги конструкторскому бюро Яковлева – на строительство первого в стране самолета представительского класса на основе стоместного Як‑42. «Лукойл» не интересовало строительство самолетов, но самолеты представительского класса с роскошной обивкой на креслах, стоимостью 19 миллионов долларов каждый, были прекрасными подарками. Один самолет он подарил мэру Москвы Юрию Лужкову. Другой – президенту «Газпрома». В 1995 году, когда переговоры «Лукойла» по тенгизскому проекту перешли в решающую стадию, Алекперов подарил самолет президенту Казахстана Нурсултану Назарбаеву.

Даром?

«Даром ничего не бывает, – усмехнулся Алекперов, – просто формы оплаты бывают разные».

#### 7. «Власть мы не отдадим»

Перед началом выборов на второй срок, Ельцин отправился в свой родной Свердловск, чтобы заявить об участии в президентских выборах на второй срок. День выдался холодный; президент еще не оправился после недавно перенесенного инфаркта. Его голос был хриплым и слабым, вероятно, из‑за гриппа. Шансов на победу Ельцина в выборах было мало. Россияне устали от коррупции, некомпетентности и нищеты. Правда, Ельцин всегда был особенно силен, когда его загоняли в угол, но, чтобы выиграть июньские выборы, от него требовалось нечто немыслимое.

Предвыборную кампанию официально возглавлял старый, проверенный кадр ельцинской администрации – первый вице‑премьер Олег Сосковец, экс‑министр металлургии и надежный собутыльник президента. Сосковец входил в так называемую консервативную фракцию ельцинского окружения, членами которой являлись большинство руководителей силовых министерств: Грачев, министр обороны; Барсуков, глава ФСБ, и Коржаков, руководитель СБП. Именно эта группа годом раньше организовала штурм Чечни, закончившийся полным провалом.

Промышленный управленец старого образца, Сосковец умел говорить на языке секретарей обкомов, которые все еще управляли страной от имени Ельцина. Как и секретарям обкомов, Сосковцу был свойствен жесткий авторитарный стиль руководства. Анатолий Чубайс позже вспоминал, как в самом начале ельцинского правления, когда правительство изо всех сил отнимало у коммунистов последнюю власть, Сосковец проверял лояльность функционеров, выступавших на заседаниях Кабинета министров:

– А ты – рыночник?

– Да.

– Ну тогда продолжай доклад.

Столь же примитивной была и стратегия предвыборной кампании Сосковца она опиралась на грубую силу. Отношение ельцинской команды к выборам хорошо проиллюстрировал его друг и союзник генерал Коржаков. В апреле 1996 года Коржаков встретился в частном порядке с Виктором Черномырдиным, чтобы убедить его повлиять на губернаторов. «Губернаторы вас слушаются, – сказал ему Коржаков. – Они знают, что по вашему представлению назначают, по вашему представлению снимают, и они вас боятся. Просто скажите им: „ 60 процентов голосов должно быть за Ельцина“. И они выполнят».

Возможно, эта стратегия и принесла бы в итоге свои плоды, но в начале 1996 года она была безрезультатна. Вскоре Коржаков начал действовать уж совсем грубыми методами. Если верить ему самому, он сказал коммунистам следующее: «Смотрите, ребята, не шутите. Мы власть не отдадим!»

Складывалось впечатление, что выборы надо отменять, иначе Ельцину при власти не остаться. Но в последствии Бориса Николаевича Ельцина все-таки выбрали на второй срок, при том, что у него на момент выборов был всего семи процентный рейтинг.

#### 8. Кризис

К началу 1998 года экономика России снова оказалась на пороге катастрофы. Правительство не выполнило обещания расплатиться с долгами по зарплате военным и госслужащим. Цены на государственные ценные бумаги стремительно падали – финансы государства были в опасности. Кто‑то должен был ответить за то, что год назад Борису Ельцину не удалось оживить экономику страны. Березовский публично предсказал, кто станет козлом отпущения. «Уверен, что если не дни, то недели Чубайса у власти сочтены, – сказал он в интервью „Коммерсанту“. – Он уйдет из власти, и конечно же, это будет происходить при полном согласии президента».

У Ельцина была привычка: ежегодно он просыпался после зимней спячки и перетряхивал правительство. 23 марта 1998 года (через 10 дней после предсказания Березовского) Ельцин объявил, что увольняет Чубайса. Еще более удивительным оказалось увольнение Виктора Черномырдина, премьера со стажем. В тот же день Ельцин вызвал министра топлива и энергетики Сергея Кириенко и сообщил, что назначает его главой правительства. «Для меня это было полной неожиданностью, – вспоминает Кириенко. – За всю свою жизнь я раньше с Ельциным встречался два раза».

Решение отправить в отставку Черномырдина и назначить вместо него Кириенко принял не столько Ельцин, сколько его советники, в особенности его дочь Татьяна Дьяченко и шеф президентской администрации Валентин Юмашев. Березовский тоже рекомендовал снять Черномырдина, хотя против кандидатуры Кириенко возражал.

У Березовского были причины недолюбливать Кириенко. Во‑первых, он принадлежал к категории молодых реформаторов, был близок к Чубайсу и Немцову. Во‑вторых, находясь на посту министра топлива и энергетики, Кириенко пресекал попытки приватизировать «Роснефть» в пользу Березовского.

По внешним признакам назначение Кириенко было для России хорошей вестью. Неповоротливый Черномырдин давно олицетворял коррупцию и некомпетентность ельцинского режима, а репутации Анатолия Чубайса вследствие книжного скандала был нанесен непоправимый ущерб. Но увольнение этих двоих нарушило зыбкое равновесие, а без него разные группировки из окружения Ельцина вполне могли уничтожить друг друга, а заодно разрушить весь режим.

Органы печати, принадлежавшие Березовскому, повели атаку на Кириенко. Магната поддерживали коммунисты – Дума, где коммунистов и их союзников было большинство, дважды отказывалась утвердить кандидатуру Кириенко. Наконец, 24 апреля Кириенко удалось собрать необходимое количество голосов и стать новым премьер-министром. К этому времени Березовскому удалось убедить Кремль вернуть его во власть: 29 апреля его назначили исполнительным секретарем СНГ, по большей части символической торговой структуры, объединявшей бывшие советские республики. Кириенко сразу же подвергся массированному давлению со стороны олигархов: они хотели провести в правительство своих людей. Когда стало ясно, что выполнять их волю он не собирается, олигархи взялись ставить ему палки в колеса.

12 мая угольщики Сибири вышли на забастовку – им постоянно задерживали выплату донельзя скромной зарплаты; горняки прекратили работу и, что еще более важно, на две июльских недели перекрыли Транссибирскую магистраль, в результате экономике России был нанесен ущерб на сотни миллионов долларов. Одна группа шахтеров разбила лагерь прямо перед домом правительства, где работал Кириенко; телеканалы Березовского и Гусин­ского регулярно показывали их в вечерних новостях – плакаты, митинги, концерты. В том, что шахтеры, пресытившись лишениями, объявили забастовку, не было ничего странного, удивляло лишь выбранное для протеста время. Почти открытым текстом Кириенко обвинил Березовского и других олигархов в том, что они финансируют выступления горняков против правительства. «Резкая, неожиданная активизация протестов шахтеров весной этого года не случайна, – говорил он мне позже. – Я не хотел бы вникать в детали… но экстренные забастовки шахтеров в определенной степени разогревались, в какой‑то степени финансировались».

Олигархи оказывали на Кириенко и серьезное финансовое давление. Атака олигархов не была бы такой болезненной, будь финансовое положение государства прочнее, но Чубайс, Кириенко и другие молодые реформаторы совершили серьезные ошибки, управляя финансами страны. Самые прибыльные предприятия российской промышленности были отданы кучке бессовестных магнатов, которые разворовывали активы, уклонялись от уплаты налогов и вывозили свои неправедно нажитые богатства за рубеж. Позволив этим хищникам построить частные империи за счет государства и большинства россиян, само правительство, по сути, обанкротилось. Чтобы не латать дыры в бюджете за счет печатного станка и избежать нового витка гиперинфляции, правительство просто перестало платить зарплаты военным, учителям, медикам и пенсионерам. Оно также брало крупные ссуды в банках – тех самых, которым оно отдало государственные деньги и активы несколько лет назад.

Основной формой правительственного долга были ГКО с нулевым купоном, обычно выпускавшиеся на три месяца. Разработанный Чубайсом рынок ГКО опять-таки являл собой солидную субсидию, которую государственная казна выделяла избранным россий­ским банкам. Покупать ГКО могли только российские банки, иностранные учреждения в этой операции не участвовали. Таким образом, конкуренция на аукционах по продаже ГКО ограничивалась несколькими российским учреждениями, в 1995–1998 годах ежегодный доход по этим ценным бумагам составлял около 100 процентов в долларах. Если бы участвовать в приобретении ГКО тогда разрешили иностранным банкам с их огромными фондами, проценты на ГКО не были бы такими астрономическими. Вследствие этой политики в России исчез рынок внутренних кредитов – какой компании охота занимать деньги при ставке 100 процентов, в долларах? Правительство обанкротилось за счет высокой стоимости обслуживания долга. Банки, получавшие от государства эти огромные проценты – «Онэксим», «Менатеп», «Альфа» и «Столичный», – почти ничего не вкладывали в российскую экономику. Наиболее заметно выпуск ГКО вырос в 1996 году – когда режиму Ельцина позарез требовались деньги, чтобы взбодрить экономику в период предвыборной кампании, – но ГКО продолжали выпускать и дальше, и через два года их было выпущено на общую сумму 70 миллиардов долларов. К тому времени, когда Кириенко стал премьер-министром, все доходы от новых ГКО шли на погашение старых. Проводя операцию с ГКО, российское правительство оказалось на механической беговой дорожке, и вот эта дорожка стала двигаться все быстрее, и правительство не могло за ней угнаться. Ему приходилось продавать все больше ГКО по все более высоким ставкам – просто для обслуживания старого долга. Было ясно: механизм вот‑вот разладится. Операция с ГКО превратилась в пирамиду.

В апреле и мае российские банки стали в массовом порядке свои ГКО сбрасывать. Интересно, что бегство с рынка ГКО возглавили не иностранные банки, которых только недавно подпустили к рынку ГКО, а банки, взращенные в России, от которых можно было ждать патриотизма. Гигантский банк «СБС‑Агро», имевший отношение к Березовскому, и другие финансовые учреждения с хорошими связями, отчаянно нуждались в новых правительственных субсидиях, но их не последовало, и этим учреждениям пришлось распродать свои портфели государственных ценных бумаг.

В конце июня олигархи ненадолго объединились для встречи (напоминавшей «Группу 13») и представили правительству свои требования. «Представители крупного бизнеса заявили (мне) о необходимости создания совета экономической помощи, то есть совета крупных олигархов, которые бы давали бы правительству какие‑то советы, какие‑то рекомендации. Естественно, звучали мысли о том, что, если правительство согласится на такой совет, тогда оно получит поддержку, а если не согласится, то тогда они (олигархи) поставят своей целью свалить это правительство».

Кириенко отказался. Он продолжал настаивать на том, чтобы финансово‑промышленные группы платили налоги как положено, и отказал им в просьбе о финансовой помощи. Березовский с союзниками продолжали сбивать российский рынок и своими выступлениями, и своими массовыми продажами ГКО. Одновременно средства массовой информации изображали администрацию Кириенко как неэффективную, правительство‑однодневку. Кризис доверия в правительстве Кириенко и российской экономике становился все глубже.

Чтобы отвратить надвигающуюся катастрофу, президент Ельцин вернул из опалы бывшего «царя экономики» – Анатолия Чубайса. Хотя его репутация в России была испорчена, Чубайс продолжал пользоваться доверием среди многих финансовых институтов Запада; если кто‑то и мог договориться с МВФ о новом займе, то только он. Подтасовав некоторые цифры и скрыв катастрофическое состояние российской экономики, Чубайс сумел убедить МВФ и несколько коммерческих банков выделить ссуду в 23 миллиарда долларов. (Позже Чубайс говорил в российской прессе, как правительство провело иностранных кредиторов: «Мы их кинули».) Первый транш МВФ (5 миллиардов долларов) испарился в течение нескольких дней, его продали российским банкам с хорошими связями, которым некуда было девать рубли.

17 августа 1998 года пирамида ГКО рухнула. Российское правительство объявило, что больше не будет поддерживать рубль. За несколько недель рубль подешевел на три четверти, а инфляция – в пересчете на год – возросла более чем на сто процентов. Западные инвесторы получили сразу несколько ударов. Во‑первых, гигантская девальвация рубля; во‑вторых, правительство перестало обслуживать свои долги по ГКО и почти всем остальным ценным бумагам; наконец, правительство объявило 90‑дневный мораторий на исполнение российскими банками своих валютных обязательств. По некоторым оценкам, иностранные банки и инвесторы потеряли на российском рынке государственных ценных бумаг 40 миллиардов долларов, а на акционерном рынке – 8 миллиардов долларов. По другим оценкам, общие потери превышали 100 миллиардов долларов. Как следствие российского кризиса, на фондовых рынках всего мира стоимость акций снизилась на 5–10 процентов, а то и больше; такие учреждения, как «Citibank», «Chase», «Bank America» и «Credit Suisse» объявили, что почти все их прибыли в тот год были сметены российской катастрофой. Из‑за потерь в России рухнул крупный инвестиционный фонд «Long‑Term Capital Management». Этот крах, да и другие последствия российского кризиса до такой степени поставили мировую финансовую систему под угрозу, что система Федерального резерва США сочла необходимым этот фонд поддержать. Самый знаменитый в мире специалист по хеджированию, Джордж Сорос, стал свидетелем того, как его инвестиции в России, включая 1 миллиард долларов, вложенный в «Связьинвест», почти полностью исчезли в недрах финансового кризиса. «Я прекрасно знал, что система грабительского капитализма ненадежна, нестабильна, я не раз об этом говорил; тем не менее я позволил втянуть себя в сделку со „Связьинвестом“, – писал позднее Сорос. – Это было худшее вложение за всю мою профессиональную карьеру».

В результате девальвации рухнули почти все коммерческие банки, а рядовые россияне снова лишились своих сбережений. Финансовый кризис стал олицетворением окончательного краха российской экономической реформы посткоммунистического периода. Прежде на фоне провалов режима Ельцина Чубайс и молодые реформаторы могли гордиться по крайней мере одним достижением: они смогли стабилизировать рубль и обуздать инфляцию. Именно ради финансовой стабилизации молодые реформаторы подвергли россиян таким страданиям, именно ради этого экономика страны сократилась вдвое, именно поэтому не платились зарплаты, именно поэтому допустили разрушение системы социальных гарантий. И вот теперь денежно‑кредитная система, как и остальная часть российской экономики, рухнула.

23 августа, через неделю после начала кризиса, Ельцин отправил в отставку премьера Кириенко и весь его кабинет. Березовский и остальные олигархи добились своей цели и низвергли Кириенко, но при этом они ускорили развал российской экономики, да и собственному богатству нанесли немалый урон. Молодые реформаторы были разгромлены, и, казалось бы, для Березовского настал благоприятный момент. По его настоянию Ельцин вернул под знамена власти своего стойкого приверженца, Виктора Черномырдина – выдвинул его на пост премьер‑министра. Это был явно не лучший выбор. Имя Черномырдина связывалось с некомпетентностью и коррумпированностью; более того, он возвращался на должность, с которой его уволили пять месяцев назад. На сей раз парламент проявил неслыханное непослушание. Дважды Дума отказывалась голосовать за Черномырдина, хотя лагерь Ельцина оказывал на нее серьезное давление. Наконец, поняв, что наряду с экономической катастрофой страна может быть ввергнута в конституционный кризис, Ельцин снял кандидатуру Черномырдина. 10 сентября он назначил человека, приемлемого для парламента – бывшего шефа внешней разведки и министра иностранных дел Евгения Примакова. По общему мнению, шестидесятивосьмилетний Примаков был ничем не запятнан, патриотичен, консервативен. Его кандидатуру Дума утвердила на следующий же день. После его не продолжительного правления на посту премьер - министра экономика, стала быстро восстановляться и в общем порядка стало больше, а коррупции меньше. Но это было не выгодно для жадных олигархов и вскоре его сняли с должности премьер-министра.

**Заключение**

Принесет ли катастрофа ельцинской эры фатальный результат? Это зависит от того, сумеет ли страна вовремя проснуться, услышит ли молодое поколение зов предков, захотят ли женщины посвятить себя созданию больших и здоровых семей, сумеют ли правительственные чиновники поступиться собственными интересами ради чувства долга, проснется ли у российских бизнесменов гражданское сознание.

Скорее всего, эра саморазрушения в России все‑таки завершится, и страна предпримет трудную попытку все построить заново. Возможно, что человеком, который впервые возьмется за эту задачу, станет Владимир Путин. Ему нужно будет восстановить право закона, привлечь инвестиции из‑за рубежа и начать исцеление российского общества. Но прежде он должен разобраться с коррупцией и лже‑капитализмом, воплощением которого является Борис Березовский.

**Используемая литература**

1. Павел хлебников «Крестный отец кремля Борис Березовский», Москва детектив пресс, 2004г.