



В феврале 2007 г. IUF создал новый профсоюзный сайт: **Общественный Контроль IUF за деятельностью фондов частных прямых инвестиций**. Цель этого сайта — следить за покупками компаний фондами частных прямых инвестиций и их влиянием на работников. На веб-сайте размещены материалы, дополняющие данное пособие:

- **Новости** — новости о крупных покупках фондов частных прямых инвестиций, в особенности, о покупках компаний в секторах IUF
- **Исследования и анализ** — первоисточники, краткие обзоры и анализ ситуации в отдельных секторах (пищевая промышленность, напитки, отели, общественное питание), где действуют фонды частных прямых инвестиций
- **Нормативные документы/ Политические акции** — документы, предложения, письма, доклады и сообщения в прессе о призывах профсоюзов к регулированию деятельности фондов частных прямых инвестиций, а также реакция на уровне отрасли и правительства.

WWW.BUYOUTWATCH.INFO

Международный Союз работников пищевой и табачной промышленности, сельского хозяйства, гостиничного и ресторанного обслуживания, общественного питания и смежных отраслей (IUF) является международной федерацией профсоюзов, представляющих работников, занятых в

- Сельском хозяйстве и работе на плантациях
- Переработке и производстве продуктов питания и напитков
- Отелих, ресторанах и общественном питании
- На всех стадиях производства и переработки табака

В настоящее время в IUF входят 336 профсоюзов из 120 стран, объединяющих, в общей сложности, 11 миллионов трудящихся.

Как связаться с IUF:

Email: iuf@iuf.org

Почтовый адрес: Rampe du Pont-Rouge, 8, CH-1213, Petit-Lancy (Switzerland)

телефон: + 41 22 793 22 33

факс: + 41 22 793 22 38

www.iuf.org

РКО IUF Восточной Европы и Центральной Азии:

Почтовый адрес: Россия 119119 Москва, Ленинский пр-кт, 42, к.34-02

Тел.: (495) 938-86-17

факс: (495) 938-81-89

Email: iufmoscow@iuf.org

www.iuf.ru

Фонды частных прямых инвестиций

Пособие для трудящихся



Международный Союз работников пищевой и табачной промышленности, сельского хозяйства, гостиничного и ресторанного обслуживания, общественного питания и смежных отраслей (IUF)

IUF приветствует самое широкое распространение "Пособия для трудящихся по деятельности фондов частных прямых инвестиций", при условии, что IUF будет указан в качестве источника. Мы выражаем особую благодарность сотрудникам IUF Хидаяту Гринфилду и Питеру Россману за вклад в создание этой книги, а также Вилли Гарверу за оригинальные рисунки.

22 First Reserve Corporation	\$10.1 млрд.
23 American Capital	\$9.57 млрд.
24 Charterhouse Capital Partners	\$9 млрд.
25 Lehman Brothers Private Equity	\$8.5 млрд.
26 Candover	\$8.29 млрд.
27 Fortress Investment Group	\$8.26 млрд.
28 Sun Capital Partners	\$8 млрд.
29 BC Partners	\$7.9 млрд.
30 Thomas H. Lee Partners	\$7.5 млрд.
31 Leonard Green & Partners	\$7.15 млрд.
32 Madison Dearborn Partners	\$6.5 млрд.
33 Onex	\$6.3 млрд.
34 Cerberus Capital Management	\$6.1 млрд.
35 PAI Partners	\$6.05 млрд.
36 Bridgepoint	\$6.05 млрд.
37 Doughty Hanson & Co	\$5.9 млрд.
38 Alpinvest Partners	\$5.4 млрд.
39 TA Associates	\$5.2 млрд.
40 Berkshire Partners	\$4.8 млрд.
41 Pacific Equity Partners	\$4.74 млрд.
42 Welsh, Carson, Anderson & Stowe	\$4.7 млрд.
43 Advent International	\$4.6 млрд.
44 GTCR Golder Rauner	\$4.6 млрд.
45 Nordic Capital	\$4.54 млрд.
46 Oak Investment Partners	\$4.06 млрд.
47 Clayton, Dubilier & Rice	\$4 млрд.
48 ABN AMRO Capital	\$3.93 млрд.
49 Oaktree Capital Management	\$3.93 млрд.
50 Summit Partners	\$3.88 млрд.





Приложение: 50 крупнейших фондов частных прямых инвестиций

За период с 2002 по 2006 гг. 50 крупнейших фондов частных прямых инвестиций привлекли 551 млрд. долларов США, что составляет 75% от общих объемов деятельности фондов в мире. По скромным подсчетам, они в пять раз увеличили эту сумму, эти фонды осуществили сделки на общую сумму 2.76 триллиона долларов США.

(Источник: Private Equity International

http://www.six-uk.com/PEI/PEI50_Brochure_final.pdf)

50 крупнейших фондов

1 The Carlyle Group	\$32.5 млрд.
2 Kohlberg Kravis Roberts	\$31.1 млрд.
3 Goldman Sachs Principal Investment Area	\$31 млрд.
4 The Blackstone Group	\$28.36 млрд.
5 TPG	\$23.5 млрд.
6 Permira	\$21.47 млрд.
7 Arah Partners	\$18.85 млрд.
8 Bain Capital	\$17.3 млрд.
9 Providence Equity Partners	\$16.36 млрд.
10 CVC Capital Partners	\$15.65 млрд.
11 Cinven	\$15.07 млрд.
12 Apollo Management	\$13.9 млрд.
13 3i Group	\$13.37 млрд. \$
14 Warburg Pincus	\$13.3 млрд.
15 Terra Firma Capital Partners	\$12.9 млрд.
16 Hellman & Friedman	\$12 млрд.
17 CCMP Capital	\$11.7 млрд.
18 General Atlantic	\$11.4 млрд.
19 Silver Lake Partners	\$11 млрд.
20 Teachers' Private Capital	\$10.78 млрд.
21 EQT Partners	\$10.28 млрд.

СОДЕРЖАНИЕ

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ ПО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОНДОВ ЧАСТНЫХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	6
ФОНДЫ ЧАСТНЫХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	.8
"ПРИВАТИЗАЦИЯ"	8
"РАСКРЫТИЕ ПОТЕНЦИАЛА УВЕЛИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ"	10
"ВЫХОД"	13
ВЛИЯНИЕ НА ПРОФСОЮЗЫ:	
ПОСТОЯННАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ, ИСЧЕЗАЮЩИЙ РАБОТОДАТЕЛЬ	.15
Невидимый работодатель?	18
Борьба в Gate Gourmet	19
Борьба в Tokyu Tourist Corporation	21
ПОДРЫВ ИНТЕРЕСОВ ОБЩЕСТВА	.23
За закрытыми дверями	25
Атака на государственный бюджет	25
ДЕЙСТВИЯ ПРОФСОЮЗОВ — задачи оргнализинга	.27
ДЕЙСТВИЯ ПРОФСОЮЗВ — мобилизация и вмешательство для ре-регулирувания	.30
ПРИЛОЖЕНИЕ: 50 КРУПНЕЙШИХ ФОНДОВ ЧАСТНЫХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	34
ПРОГРАММА IUF — КОНТРОЛЬ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФОНДОВ ЧАСТНЫХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	36



Предисловие

В ответ на растущее число обращений, поступающих от наших членских организаций со всего мира, IUF выпустил это краткое пособие по деятельности фондов прямых инвестиций и их влиянию на среду, в которой наши члены ведут органайзинг и коллективные переговоры. Это влияние невозможно переоценить: всего лишь за пять лет фонды частных прямых инвестиций превратились в основных краткосрочных владельцев компаний, где трудятся сотни тысяч членов IUF во всем мире.

В 2006 году фонды частных прямых инвестиций потратили на покупку компаний более 725 миллиардов долларов — сумма достаточная для покупки национальной экономики Нидерландов или экономики Аргентины, Польши и Южной Африки вместе взятых — и миллиарды долларов еще останутся в запасе.

Сегодня фонды, выделяемые на покупку компаний, теоретически, могут привлечь более 2 триллионов долларов США. Этого достаточно для того, чтобы поместить в "корзину" 22 Юнилевера, или 31 British American Tobacco, или 38 МакДональдсов или 47 InBev по их текущей рыночной стоимости.

Всего лишь за два последних года размеры отдельных покупок резко возросли. Рекордной стала совершенная в 2006 г. покупка на сумму более 35 миллиардов долларов США. 2007 год активно рекламируется как год 50-ти или даже 100-миллиардной сделки. Это означает, что фактически ни одна компания, в которой трудятся наши члены, не застрахована от ее приобретения фондами прямых инвестиций.

Появившись первоначально в Северной Америке и в Европе, фонды частных прямых инвестиций быстро распространили свое влияние, скупая компании в Аргентине, Австралии, Бразилии, Индии, Японии, Польше и Южной Африке, а также приобретая крупные транснациональные компании с предприятиями по всему миру. Угроза нашим рабочим местам и нашим профсоюзам действительно является глобальной.

между Linde и Kion, раскрытие бизнес-планов до совершения сделки стало ключевым элементом предотвращения немедленного расхищения активов компании и сохранения гарантий занятости. Мы также привели примеры того, как после выплаты всех кредитов, рекапитализации и продажи ценных активов от компании остается лишь пустая оболочка. Увеличение прозрачности является необходимым, но не достаточным условием для блокирования этого вида финансового грабежа.

Рынки — и финансовые рынки в частности — всегда требовали регулирования, не в последнюю очередь для того, чтобы предохранить их от саморазрушения. Фонды частных прямых инвестиций и их идеологи заявляют, что возврат "ценностей" инвесторам соответствует интересам всех, так как инвесторы лучше знают, как осуществлять инвестиции. Это откровенная ложь, что продемонстрировал опыт прошлых и настоящих сделок с использованием заемных средств. То, что является наилучшим для отдельного инвестора, не обязательно является таковым для отдельной компании, ее работников, сообщества в более широком смысле и экономики в целом. Регулирование этого вида бизнеса и его финансовых операций является неотложной задачей общественной самозащиты.

Решение этой задачи потребует от профсоюзов действий как на национальном, так и на международном уровне, гарантирующих, что деятельности фондов частных прямых инвестиций будет дан отпор.



Однако ущерб 80-х нельзя сбрасывать со счетов. Компании были разорены и тысячи членов профсоюзов остались без работы. Хотя некоторые дилеры, работающие с высокорискованными облигациями, оказались в тюрьме, не было сделано ничего для предотвращения повторения этой ситуации, и это является самым важным уроком. Трудящиеся, и общество в целом, не могут просто ждать завершения данной стадии цикла, которое все активнее предсказывают финансовые власти и частные аналитики.

В настоящее время растет волна критики деятельности фондов частных прямых инвестиций, и фонды перешли к обороне. Ответом этого сектора является сохранение текущей деятельности, при этом все чаще слышны призывы к "саморегулированию". Профсоюзы должны отвергнуть эти попытки "саморегуляции" или "Кодексов поведения", и проводить политическую кампанию за регулирование со стороны правительств.

Ре-регулирование и отмена дерегулирования прошлых лет может прекратить наиболее деструктивную деятельность инвесторного капитала и снова превратить его в полезные инвестиции, приносящие пользу обществу в целом за счет поддержки долгосрочного устойчивого роста. Обязательные для исполнения правительственные положения являются единственной гарантированной защитой от фондов частных прямых инвестиций.

Основополагающим элементом кампании за ре-регулирование является требование, чтобы для компаний, приобретаемых через фонды частных прямых инвестиций, требовалось раскрытие той же информации, что и для компаний, открыто продающихся на бирже. Эти требования, хотя и недостаточные, были созданы для того, чтобы гарантировать определенный уровень прозрачности и публичности, и они должны применяться и к фондам частных прямых инвестиций.

Прозрачность чрезвычайно важна не только для того, чтобы пролить свет на деятельность фондов в целом, но и для того, чтобы общество узнало об их финансовых операциях на уровне отдельных компаний, которые они продают и покупают. Как мы уже видели на примере сделки

Движущей силой деятельности фондов частных прямых инвестиций являются крайне высокие проценты возвратности инвестиций, среднее значение которых составляет от 20 до 25%, а крупнейшие фонды уже обещают инвесторам возвратность на уровне 40%. Как показывает печальный опыт наших членов, эти астрономические показатели могут быть достигнуты только за счет выкачивания огромных объемов наличности из приобретенных компаний. Основным оружием здесь является нагрузка приобретенной компании долгами в ущерб долгосрочным инвестициям в производство, рабочие места и гарантии занятости. Для создания этих краткосрочных сверхприбылей фонды частных прямых инвестиций уничтожили основу коллективных переговоров, за которые профсоюзы боролись десятилетия.

По самой своей природе, инвестиционные фонды не могут иметь долгосрочной перспективы, признающей права и интересы членов профсоюза. В своих грубых расчетах они могут рассматривать рабочее место не как место предоставления занятости, а только как "пачку активов", которыми можно манипулировать и из которых нужно как можно быстрее выжать максимум наличности прежде чем они "распорядятся" инвестициями.

Перед лицом глобальной угрозы, представляемой деятельностью фондов частных прямых инвестиций, эта брошюра стремится дать членам профсоюзов представление о происходящем и его последствиях для трудящихся, их профсоюзов, рабочих мест, и общества в целом. Мы делаем это, потому что считаем, что, несмотря на чудовищные размеры и богатство инвестиционных фондов, профсоюзы могут вести с ними борьбу и побеждать.

Рон Освальд

Генеральный секретарь IUF
май 2007 г.



СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

класс активов	инвестиционная категория, например, акции, облигации (с фиксированным доходом) или наличные (денежный рынок).
выкуп	приобретение компании или контрольного пакета акций корпорации
налог на прирост капитала	налог, уплачиваемый с прибыли, полученной от продажи активов, приобретенных по более низкой цене. Как правило, прирост капитала происходит при продаже акций, облигаций, драгоценных металлов и собственности.
процент от прибыли	доля в прибыли фонда частных прямых инвестиций, причитающаяся управляющему фонду. Как правило, процент от прибыли представляет собой процент от общей прибыли (основанный на целевой норме прибыли) фонда, обычно это 20%. Управляющий фондом обычно получает 20% от прибыли, полученной фондом, и распределяет оставшиеся 80% прибыли между инвесторами.
рекапитализация для выплаты дивидендов	когда приобретенная компания берет кредит для выплаты наличных купившему ее фонду частных прямых инвестиций. Эти выплаты дивидендов отражаются на балансе компании как долги. Один из способов превращения фондами своих инвестиций в наличные, до осуществления "ухода".
выход	стратегия фондов частных прямых инвестиций, направленная на получение прибыли от своих инвестиций. Может включать продажу компании напрямую другой компании, продажу ее другому фонду частных прямых инвестиций или выставление компании на открытые торги через IPO (IPO — первичное публичное размещение акций).
флиппинг (быстрая перепродажа)	покупка и продажа акции в течение короткого периода времени для получения прибыли
приватизация	фонд частных прямых инвестиций приобретает компанию (или часть компании) путем выкупа контрольного пакета акций компании или всех открытых акций компании, выставляемых на бирже. После этого у целевой компании единственный акционер — фонд, и она больше не выставляется на открытые торги.
хедж-фонды	средства, управляемые специальной командой за поощрительную премию. Агрессивно инвестируют в целый ряд рынков, включая торговлю иностранной валютой, товары, производные ценные бумаги, акции и т.д. Как правило, инвестиции краткосрочные, с активным привлечением заемных средств. Из-за высокой рискованности операций по нерегулируемым, комплексным и использующим заемные средства инвестициям, хедж-фонды, как правило, открыты только для профессиональных, институциональных и иных аккредитованных инвесторов. Обычно в качестве поощрительной прибыли хедж-фонд получает 20% от общей прибыли. Хотя хедж-фонды все активнее действуют на открытых торгах и участвуют в финансировании сделок фондов частных прямых инвестиций, они являются отдельным видом фондов, отличным от фондов частных прямых инвестиций.

Например, в 2003 г. в США закон о налогах переопределил некоторые виды доходов корпораций в целях налогообложения, что способствовало росту рекапитализации для выплаты дивидендов в сделках с привлечением заемных средств. Также в 2003 г. в Германии правительство социал-демократов отменило налог на прирост капитала при продаже бизнеса. Это изменение, инициированное финансовым лобби, вымостило дорогу для значительного увеличения присутствия в стране фондов частных прямых инвестиций. Новое законодательство, вступающее в силу в конце 2007 г., позволит оформлять фонды частных прямых инвестиций как партнеров с ограниченной имущественной ответственностью, что будет способствовать их дальнейшей экспансии.

В Австралии введенные в декабре 2006 г. изменения в налоговом законодательстве, освобождают иностранных инвесторов от 30%-ого налога на прирост капитала. Это привело к всплеску числа сделок по приобретению компаний иностранными фондами частных прямых инвестиций, при этом фонды покупок выросли с 1.9 млрд. австралийских долларов в 2005 г. до 33.4 млрд.

Каждый этап роста фондов инвестиций является следствием предварительных изменений в законодательстве. Они могут и должны быть отменены с помощью политических мер.

Определение ключевых этапов в постепенной трансформации налоговых режимов и правил для финансовых рынков, способствующих деятельности фондов частных прямых инвестиций, является важнейшим элементом ответной стратегии профсоюзов. Понимание этой эволюции может помочь нам бороться с этими изменениями и добиваться их отмены, а также получить общественную поддержку, четко разъяснив роль фондов частных прямых инвестиций в разрушении благосостояния общества.

В 1980 г. в США бум фондов частных прямых инвестиций снизился наполовину благодаря изменениям процентов и тому, что фондовые рынки не благоприятствовали этому виду деятельности. Некоторые фонды обанкротились, остальные сократили сферу и объемы своей деятельности. Сегодня они мстят за это, мстят по всему миру.



ДЕЙСТВИЯ ПРОФСОЮЗОВ - МОБИЛИЗАЦИЯ И ВМЕШАТЕЛЬСТВО ДЛЯ РЕ-РЕГУЛИРОВАНИЯ

В точности как фонды частных прямых инвестиций используют различные виды "креативного финансирования" для подрыва интересов общества, а также прав и гарантий занятости миллионов трудящихся, профсоюзы должны разработать стратегии **креативного оргнайзинга** для восстановления общественных интересов.

Мощь и богатство фондов частных прямых инвестиций базируется на выгодном для них сочетании изменений правил, управляющих финансовыми рынками, инвестициями пенсионных фондов и налогообложении. Другими словами — **де-регулировании**.

Рост числа сделок, совершаемых фондами частных прямых инвестиций, был основан на особых изменениях специфических законов и норм, введенных в действие в результате стратегических лоббирующих кампаний и политической активности сектора частных прямых инвестиций. Эти изменения призваны увеличить размеры доступного фондам капитала и сократить или ликвидировать налоги на деятельность корпораций по привлечению крупных заемных средств и продаже бизнеса. Эти изменения в законах отличаются в разных странах деталями, однако в целом, они следуют одной схеме.

Профсоюзы должны провести политическую мобилизацию для создания законодательной среды, которая поддерживала бы инвестиции в производство, основанные на:

- долгосрочных интересах трудящихся
- долгосрочных гарантиях занятости
- создании достойных рабочих мест
- всесторонней защите прав профсоюзов

джанк-облигации

облигация — это обеспечение долга, которым эмитент гарантирует держателю возврат долга и обязуется выплатить первоначальную занятую сумму, и, позже, процент. Джанк-облигации располагаются ниже так называемого "инвестиционного уровня". Облигации инвестиционного уровня считаются бумагами минимального или низкого риска. Джанк-облигации, вследствие высокого спекулятивного показателя, являются высокодоходными, но и высокорискованными бумагами. Джанк-облигации используются для привлечения средств в фонды частных прямых инвестиций.

кредитное плечо

использование кредита для приобретения активов, строительства и увеличения доходов.

выкуп с использованием кредитного плеча

приобретение компании с использованием заемных средств (бондов или облигаций) или долгов для финансирования покупки. Часто гарантийным обеспечением займа служат активы приобретаемой компании. Заемные средства могут достигать 90% — 95% от общей капитализации целевой компании. Заемные средства отражаются на балансе компании и погашаются за счет ее наличных средств. Цель выкупа с использованием кредитного плеча — позволить фирме совершить более крупные покупки без необходимости использования значительных капиталов.

частные акции

акции компаний, не участвующих в открытых торгах. В частности, частные акции имеют отношение к способу получения средств, т.е. на частных (закрытых) рынках, в отличие от открытых рынков.

фонды частных прямых инвестиций

средства, инвестируемые фирмами частных прямых инвестиций. Как правило, эти фонды создаются либо как товарищество на вере, либо как товарищество с ограниченной ответственностью, управляемое фирмой частных прямых инвестиций в качестве генерального партнера. Все решения об инвестициях принимаются генеральным партнером, который также управляет инвестициями фонда, обычно называемыми **портфолио**. Большинство фондов частных прямых инвестиций предлагаются только институциональным инвесторам и лицам со значительным капиталом. Закон часто этого требует, так как деятельность фондов частных прямых инвестиций обычно регулируется слабее, чем деятельность обычных открытых инвестиционных фондов.

раскрытие потенциала увеличения стоимости

кодовое название для перенаправления потока наличных компании в фонд, совершивший покупку. Стратегии раскрытия потенциала увеличения стоимости могут включать продажу (и, иногда, последующую аренду) имущества компании, продажу физических активов кроме недвижимости, опустошение запаса наличных и использование активов в качестве обеспечения новых займов. Эти меры позволяют увеличить поток наличных и тогда говорят, что раскрыт потенциал увеличения стоимости компании.

венчурный капитал

вид частного инвестиционного капитала, обычно предоставляемого профессиональными, имеющими институциональную поддержку сторонними инвесторами нового растущего бизнеса.





ФОНДЫ ЧАСТНЫХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

1. "ПРИВАТИЗАЦИЯ"

Фонды частных прямых инвестиций приобретают компании (или части компаний), выкупая контрольный пакет акций или скупая все акции компании, выставленные на свободную продажу на фондовом рынке. Часто покупка контрольного пакета является первым шагом к получению полного контроля над компанией. Когда фонд частных прямых инвестиций скупает все акции целевой компании, он становится ее единственным акционером, и компания снимается с открытых торгов. Это называется **"приватизацией"** (не путать с переходом государственной компании в частные руки. Здесь, фактически, происходит превращение **открытого** акционерного общества в **закрытое**).

ЧТО ТАКОЕ ФОНД ЧАСТНЫХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ?

Частные (закрытые) инвестиции — это некоторые денежные средства, направляемые на прямые инвестиции в приватизированные (закрытые) компании. Фонд частных прямых инвестиций — это некий управляющий фондом или управляющая компания, активно распоряжающиеся этими деньгами. Инвесторы в фонды частных прямых инвестиций ожидают существенно большей возвратности своих инвестиций, чем на фондовых биржах. Когда фонд частных прямых инвестиций выкупает компанию, выставленную на фондовой бирже, компания становится "закрытой", то есть ее акции больше не выставляются на открытые торги. Деньги в фонды прямых инвестиций поступают от корпоративных, частных и государственных пенсионных фондов, коммерческих банков, инвестиционных банков, страховых компаний, богатых частных лиц.

Если покупка уже произошла, профсоюзы могут стремиться

- активно и напрямую противостоять инвестиционному фонду как работодателю в ходе коллективных переговоров, и
- в ходе переговорного процесса препятствовать финансовым инициативам, определяющим новую политику администрации, обсуждать их влияние на занятость и условия труда. Переговорные возможности профсоюза должны использоваться для предотвращения разграбления средств корпорации, например, препятствуя накоплению дополнительных долгов через рекапитализацию для выплаты дивидендов, и т.д.

Проведение эффективных переговоров с новыми финансовыми владельцами требует уровня координации и способности быстро реагировать на опасность, превышающую уровень, обычный для большинства профсоюзов. Необходимо срочно усилить работу профсоюзов в этих областях, в первую очередь, в сфере исследований и органайзинга как на национальном, так и на международном уровне.



на бирже), например о том, что соглашения с профсоюзами должны быть заключены до проведения реструктуризации, перемещения рабочей силы, перевода или диверсификации производства как до, так и после смены собственника.

Переговоры с фондом частных инвестиций в компании Linde

Когда немецкая корпорация Linde выставила в 2006 г. свое подразделение вилочных погрузчиков Kion на продажу, профсоюз сумел добиться рассмотрения перспективных бизнес-планов покупателей как условия сделки. Фонд частных прямых инвестиций KKR выиграла право на покупку, согласившись поддерживать инвестиции и занятость до 2011 года. Случай Kion показывает, что потенциальные владельцы со стороны фондов частных прямых инвестиций могут быть напрямую вовлечены в переговорный процесс, и там, где профсоюзы обладают достаточными переговорными и мобилизационными ресурсами, в повестку переговоров может включаться вопрос финансирования корпорации.

Переговорные стратегии могут сочетаться с акционерными стратегиями и законодательными стратегиями в более широком смысле:

- Профсоюзные акционерные стратегии, использующие инвестиции профсоюза в пенсионный фонд компании или союз с другими акционерами, или и то, и другое, были успешно использованы в некоторых случаях для предотвращения покупки компании фондом частных прямых инвестиций.
- Приобретению компании фондом можно также воспрепятствовать на законодательной основе, если удастся показать, что они нарушают закон о конкуренции, угрожают схемам пенсионных фондов или не предоставляют услуги обществу, как того требует закон.

Покупка фондом частных прямых инвестиций компаний в основном финансируется за счет заемных средств или кредитного "плеча". Сделки по приобретению этими фондами компаний в 80-х годах назывались "поглощением с помощью плеча", только в середине 90-х годов появилось название "частных прямых инвестиций". Это произошло после серии шумных банкротств и уголовных дел в США. Однако изменилось только название: кредиты по-прежнему остаются ключевым инструментом их агрессивной политики.

Как правило, в корпорации на 80% акций приходится 20% заемных средств, по которым корпорация выплачивает проценты. В случае фондов частных прямых инвестиций это соотношение обратное: от 80 до 90% стоимости покупки приходится на заемные средства. Как правило, фонд предоставляет лишь от 10 до 20% средств наличными, в то время как остальные средства приходятся на кредиты. Активы приобретаемой компании закладываются в качестве обеспечения кредита и как только компания переходит в собственность фонда, именно эта компания (а не фонд частных инвестиций) должна взять этот кредит себе на баланс и выплачивать по нему проценты.

Пример – Danish Telecom:

В 2005 г. датский оператор в области телекоммуникаций TDC был приобретен группой из пяти крупнейших фондов частных прямых инвестиций – Permira, Apax, Blackstone Group, KKR и Providence Equity – за 12 миллиардов евро. Более 80% стоимости покупки составили средства, взятые в кредит. В результате, коэффициент отношения долгов компании к ее активам подскочил от 18% до более чем 90%. Средства, эквивалентные более чем половине активов компании, были немедленно розданы в виде акций новым владельцам и топ-менеджерам компании. Для того чтобы расплатиться с долгами, были потрачены средства, отложенные компанией на долгосрочное развитие. Владельцы планируют продать компанию в течение 5 лет после покупки.



2. "РАСКРЫТИЕ ПОТЕНЦИАЛА УВЕЛИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ"

Фирмы, занимающиеся прямыми частными инвестициями, заявляют о своей уникальной способности **"раскрывать потенциал увеличения стоимости"** компании и передавать ее инвесторам фонда. Превращение



компании в закрытое акционерное общество означает ее защиту от давления, оказываемого на открытые акционерные общества и препятствующего полному отъему потенциальной прибыли. На практике это означает, что из компании выкачиваются огромные объемы наличности за счет обременения ее максимальным количеством долгов и выплатой непомерных дивидендов.

Основной целью "приватизации" компании является захват и выкачивание наличности за закрытыми дверями, в отсутствие прозрачности, требований отчетности и общественного контроля.

Кроме обременения целевой компании долгами, фонды частных прямых инвестиций требуют с компаний значительные суммы за "консультации" по проведению сделки. Типичным примером является приобретение в 2004 г. корпорации Celanese фондом Blackstone Group. Blackstone Group выставила компании Celanese счет на 45 миллионов долларов США за "консультационные услуги" по ее же покупке!

Менеджеры фондов прямых инвестиций получают годовой доход в размере 1-2% плюс дополнительный процент от каждой финансовой операции, которая, как правило, заключается в обременении долгами приобретаемой компании. Процент за приобретение компании, за управление и за "финансовые консультации" в сумме составляют около 5% от размеров фонда, которым они распоряжаются. С учетом того, что эти фонды ворочают миллиардами долларов, эти проценты легко превращаются в сотни миллионов. То есть только проценты по сделке могут

ДЕЙСТВИЯ ПРОФСОЮЗОВ — ЗАДАЧИ ОРГАНИЗАЦИИ

Фонды частных прямых инвестиций очевидно вызывают фундаментальные изменения в среде проведения оргнаизинга и коллективных переговоров. Как профсоюзы должны реагировать на это?

Сейчас практически любые государственные компании могут быть приобретены фондами частных прямых инвестиций, то есть профсоюзы действуют в обстановке постоянной "предпродажной подготовки". Защитные переговорные тактики, предшествующие продаже компании, могут иметь следующие цели:

- усиление коллективных договоров на уровне компании и сектора для уменьшения различий в коллективных договорах и консолидации переговорных усилий. Различия в коллективных договорах и позициях профсоюзных организаций внутри компании, а также ослабление национальных и отраслевых соглашений приводят к антипрофсоюзным конфликтам, таким как конфликт в Gate Gourmet, где новые финансовые владельцы сознательно атаковали самое сильное соглашение и самый сильный профсоюз, чтобы изолировать их и ухудшить условия в компании в целом;
- обсуждение на переговорах преемственности положений договора или пунктов о смене собственности, гарантирующих сохранение гарантий занятости и признание профсоюза в случае покупки компании;
- гарантии соблюдения этих пунктов как обязательного с точки зрения закона условия продажи компании, обсуждаемые при контактах руководства с потенциальными покупателями из числа фондов частных прямых инвестиций;
- обсуждение более общих разделов, призванных стать "ядовитой пилюлей" для снижения привлекательности компаний для инвестиционных фондов (аналогично правам акционеров при продаже компаний)



Кроме того, фонды частных прямых инвестиций могут рассматривать сборы, рекапитализацию для выплаты дивидендов и проценты на прибыль фонда как **"доходы с капитала"**, а не просто доходы. В большинстве стран налоги на доход выше, чем налоги на "доход с капитала". Это дает фондам прямых инвестиций гигантские налоговые преимущества, которыми они активно пользуются. По одной из недавних оценок, расположенная в США Blackstone Group сэкономила на налогах 310 миллионов долларов, оформив полученные ей в 2006 году 1,55 миллиардов долларов "процентов с прибыли фонда" как доход с капитала (налог — 15%), а не просто доход (налог — 35%).

Фонды также извлекают максимальную налоговую выгоду из оффшорных налоговых льгот. В то время как *фирмы*, занимающиеся частными прямыми инвестициями, располагаются в крупных финансовых центрах, *фонды*, которыми они управляют, регистрируются в оффшорных зонах с льготным налогообложением. Используя все возможные налоговые лазейки, инвестиционные фирмы не только получают астрономические прибыли, но и подрывают государственные доходы. Например, 5 из 10 крупнейших компаний Великобритании, которыми владеют фонды частных прямых инвестиций, в 2005/2006 гг. не заплатили ни фунта налогов на прибыль корпорации. Несмотря на то, что суммарные продажи 10 компаний составили более 12 миллиардов фунтов стерлингов, а операционная прибыль превысила 400 млн. фунтов, они получили налоговые льготы на сумму 11 млн. фунтов стерлингов! Крупнейший в Великобритании производитель печенья, компания United Biscuits, принадлежащая Blackstone Group и PAI Partners, имела в 2006 г. операционную прибыль 202 млн. фунтов стерлингов при выручке 1,2 млрд. фунтов стерлингов. Тем не менее, компания получила налоговые льготы на сумму более 22 млн. фунтов стерлингов.

Минимизация налогов или уход от них является ключевым элементом покупок с использованием кредитного плеча — при этом вложение недостающих средств предоставляется другим компаниям и обществу в целом. Каковы перспективы государственного финансирования здравоохранения, образования и пенсий, если только в 2006 году компании, приобретенные фондами частных прямых инвестиций, затративших на покупку 725 млрд. долларов, не заплатили практически никаких налогов? Фонды частных инвестиций претендуют на государственные доходы в то время, когда правительства заявляют о нехватке средств на основные социальные нужды.

превратить ее в исключительно выгодную для фонда, даже если купленная компания больше не приносит прибыль!

Когда приобретенная компания продана, руководство фонда частных инвестиций получает процент от прибыли, равный примерно 20% и известный как **"доля выручки"**.

Это один из ключевых моментов того, чем деятельность фондов частных инвестиций коренным образом отличается от большинства операций по слияниям и приобретениям корпораций. В то время как обычно покупка совершается за счет покупателя, **в случае сделки с участием фонда частных инвестиций, приобретаемая компания сама платит за собственную покупку за счет кредитов и выплаты процентов.**

Во многих случаях активы в виде недвижимости отделяются от производственных активов и закладываются для высвобождения наличных, направляемых на финансирование покупки. Это является обычной практикой при покупке фондами частных инвестиций ресторанных и гостиничных сетей, а также при покупке компаний розничной торговли: супермаркетов и универмагов. Недвижимость продается, затем берется в аренду, что позволяет получить наличные для выплаты управляющим фондом, но одновременно ложится бременем на бизнес, что увеличивает операционные расходы в долгосрочной перспективе. Закладывание и перезакладывание собственности для финансирования сделки увеличивает и без того неустойчиво высокий уровень долгов.

Однако на этом долги не прекращают расти. Как только компания приобретает фондом частных инвестиций, новые владельцы быстро набирают **дополнительные** кредиты для выплаты крупных дивидендов с помощью механизма, называемого **"рекапитализацией для выплаты дивидендов"**. Это означает, что компания занимает деньги и выплачивает их фонду частных инвестиций в качестве дивидендов. И здесь мы снова видим ключевое отличие от общепринятых норм корпоративных расчетов. В то время как в норме дивиденды должны отражать положительный баланс компании, фонды частных прямых инвестиций используют для выплаты дивидендов и бонусов заемные средства. Доля таких "дивидендов, выплаченных за счет рекапитализации" приближается сейчас к одной трети от общего объема доходов новых владельцев общемирового сектора фондов частных инвестиций.



Примеры: «Обналичивание» через рекапитализацию для выплаты дивидендов

В сентябре 2004 г. три фонда частных прямых инвестиций — KKR, Carlyle Group и Providence Equity — вложили всего лишь 550 миллионов долларов США в покупку спутникового оператора PanAmSat Corporation. Общая сумма сделки составила 4.1 миллиарда долларов. Остаток суммы был выплачен за счет "кредитного плеча". Всего лишь месяц спустя после совершения сделки, PanAmSat Corporation взяла дополнительный кредит и KKR, Carlyle Group и Providence Equity выплатили себе 250 миллионов долларов дивидендов.

В 2001 г. европейский фонд частных прямых инвестиций, Permira, вложил 450 миллионов евро в приобретение немецкой химической компании Cognis. Сумма покупки составила 2.5 миллиарда евро. За год до этой сделки, Cognis получила чистую прибыль в размере 109 миллионов евро. После приобретения компании фондом Permira и рекапитализации для выплаты дивидендов, Cognis была обременена выплатами таких процентов, что, несмотря на рост продаж, зафиксировала в 2006 г. убытки в размере 136 миллионов евро — в то же время, Permira и Goldman Sachs, как сообщалось, уже выкачали из компании 850 миллионов евро. В мае 2007 года долг был рефинансирован, были выпущены новые ценные бумаги на сумму около 1.65 миллиардов евро.

Рекапитализация для выплаты дивидендов — это самый прямой путь для получения фондом частных прямых инвестиций наличных в течение срока своего временного владения компанией, даже до ее продажи. Это позволяет владельцам фонда быстро выкачивать из компании наличные, просто обременяя ее баланс все большими долгами. Как показывают два вышеприведенных примера, рекапитализация для выплаты дивидендов увеличивает уровень долга, который теперь превышает традиционное соотношение собственных и заемных средств как 20% к 80%, характерное для традиционных покупок с использованием заемных средств. Так как уровень долга растет, требования к работникам возрастают, и только банкротство кладет этому конец.

Краткосрочная неустойчивая система рекапитализации для выплаты дивидендов прекрасно иллюстрирует логику покупок, совершаемых фондами частных прямых инвестиций. Фонды покупают компанию как финансовый актив с возможностью генерации в короткие сроки потока наличных для новых владельцев. Огромные проценты на вложенные средства получают за счет агрессивной реструктуризации, направленной на сокращение затрат, а также за счет финансового преобразования, базирующегося на ги-

За закрытыми дверями

Постепенное, в течение многих десятилетий, введение требований отчетности и открытости, обязательные для открытых акционерных компаний были важным средством для установления определенных пределов власти корпораций и защиты интересов общества. Когда компания уходит с открытых торгов после приобретения фондом частных прямых инвестиций, эти ограничения мгновенно исчезают. Больше нет собраний акционеров, так как акционер только один — фонд. Нет никаких требований к открытости, что означает, что регулярная информация о деятельности компании и ее финансовом здоровье больше не предоставляется ни работникам, ни более широкой общественности, которую затрагивает деятельность данной компании.

Фонды частных прямых инвестиций сопротивляются призывам к открытости своей деятельности, отвечая, что инвесторы имеют полный доступ к нужной им информации. Как и при обсуждении влияния деятельности фондов на занятость, этот ответ уводит в сторону от основной проблемы.

Инвестиции в частные акции по определению ограничены, доступны только крупным институциональным инвесторам и чрезвычайно богатым индивидуумам. Информация об открытых акционерных компаниях, наоборот, доступна всем, даже не акционерам. Структура частных прямых инвестиций предоставляет полную свободу управляющим фондами в навязывании приобретаемым компаниям управляющей команды. Единственное требование к управляющему фондом — обеспечить высокую возвратность инвестиций, направляя потоки наличных компании в фонд.

Атака на государственный бюджет

Быстрому распространению фондов частных прямых инвестиций способствовала чрезвычайно благоприятная налоговая обстановка. В то время как все виды бизнеса получают выгоду от вычитания из налогооблагаемой базы процентов по займам, инвестиционные фонды получают гораздо большие прибыли из-за своего исключительного расчета на заемные средства при "раскрытии потенциала прибыли". Фактически, вся схема покупок с привлечением заемных средств работает из-за пробелов в налогообложении и отсутствия значительных ограничений на соотношение между объемами долгов и акций компаний.





- гигантские объемы сделок фондов прямых инвестиций, финансируемых за счет заемных средств, подпитывают распространение высокорискованных низкосортных облигаций корпораций до степени, угрожающей жизнеспособности финансовой системы в целом. Крупный дефолт или крах одного из фондов могут вызвать финансовый кризис, который уничтожит огромное количество рабочих мест и пенсионных фондов трудящихся, как государственных, так и частных.
- на рабочих местах и в обществе узаконивается краткосрочность. Крупные долги, минимальные или полностью отсутствующие налоговые выплаты и концентрация исключительно на краткосрочных финансовых выигрышах разрушает общество в целом.

ФОНДЫ ПРОТИВ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Хотя фонды частных прямых инвестиций стремятся смягчить свой имидж пожирающей активы "саранчи", указывая на важность венчурного капитала для начала нового бизнеса, факт состоит в том, что фонды венчурного капитала и фонды частных прямых инвестиций существуют в различных мирах. Более 70% средств фондов частных прямых инвестиций тратятся на приобретение уже существующих компаний. Фактически, это означает уход инвестиций из истинных фондов венчурного капитала, занимающихся долгосрочным развитием новых видов бизнеса.

Венчурный или стартовый капитал стремится вкладывать средства в создание рабочих мест, так как они дают средства для новых предприятий, в то время как фонды частных прямых инвестиций связаны с уничтожением рабочих мест и разрушением гарантий занятости для того, чтобы выжать максимум наличности из приобретаемой ими компании. За последние 5 лет фонды венчурного капитала неуклонно сжимались по сравнению с фондами, выделяемыми для покупки компаний. В Великобритании, где наблюдался самый быстрый рост фондов частных прямых инвестиций за пределами Северной Америки, венчурный капитал сократился до уровня 7% от частных прямых инвестиций. Однако фонды частных прямых инвестиций продолжают организовывать политическое лоббирование своих интересов через так называемые "ассоциации венчурного капитала".

гантских долгах. Миллиарды долларов, участвующих в таких сделках, не должны смешиваться с инвестициями в производство: их цель — выкачать наличные из компании, а не инвестировать в производство, обслуживание или работников. Как мы увидим ниже, важнейшим элементом финансовой стратегии фондов является их способность избегать налогообложения этих гигантских потоков наличных для себя и для инвесторов.

"Фонды частных прямых инвестиций используют новые хитрые трюки, чтобы заглотив активы компаний, закусывая обильными дивидендами и оставляя, в то же время компанию в парализованном и истощенном состоянии".

Business Week, 30 октября 2006 г.

3. "ВЫХОД"

Инвестиционная фирма приобретает компанию не только для того, чтобы использовать ее краткосрочную способность к генерированию наличности. Покупая компанию, фонд частных прямых инвестиций уже начинает строить планы по ее продаже, или "выходу". Плановый период этой операции, от покупки до продажи, обычно составляет 3-5 лет, а очень часто и еще меньше.



Это еще одно ключевое отличие сделок, совершаемых фондами частных прямых инвестиций и традиционными слияниями и приобретениями компаний. Компания Almedia Capital, в своем "словаре" по частным прямым инвестициям, определяет его следующим образом:

"Выход — профессионалы в области частных прямых инвестиций начинают думать об уходе с того момента, как они в первый раз видят бизнес-план. Выход — это средство, с помощью которого фонд реализует свои инвестиции в компанию, сначала путем открытой эмиссии акций, торгов, продажи другому ФЧПИ или выкупа собственных акций. Если финансовый директор не видит явных путей выхода при обсуждении вопроса о потенциальной инвестиции, он не будет этим заниматься".



После того, как компания выведена с открытых торгов и с помощью кредита, рекапитализации и выплаты дивидендов и вознаграждений "раскрыт потенциал увеличения ее стоимости", фонды частных прямых инвестиций уходят, снова выставив компанию на открытые торги через IPO или ее "флиппинга" (быстрой продажи) другому фонду ЧПИ — ("вторичная покупка"). Следующий фонд находит новые пути генерации потока наличных за счет новых долгов и обдирания активов (их продажи и опустошения запасов наличных). В целом в мире 40% компаний, принадлежащих ФЧПИ, продаются во второй, в третий и более раз, попав в финансовую карусель. Когда компания переходит от фонда к фонду, сокращается все больше рабочих мест и размеры взваленных на компанию кредитов все возрастают.

ВЫПЛАТЫ

В 2003 г. крупнейшая в Великобритании сеть супермаркетов Debenhams была приобретена фондами частных прямых инвестиций CVC, Texas Pacific Group и Merrill Lynch Private Equity, с использованием 1,4 млрд. фунтов стерлингов заемных средств и всего лишь 600 млн. фунтов стерлингов собственных средств фондов. Финансирование покупки было произведено путем закладывания принадлежащих Debenhams зданий, а также взятия ссуды под залог активов компании. За счет рекапитализации для выплаты дивидендов, долг компании увеличился до 1,9 млрд. фунтов стерлингов для финансирования выплаты дивидендов в размере 1,2 млрд. фунтов стерлингов трем инвестиционным фондам. Они "вывели" инвестиции, выставив акции Debenhams на бирже всего 30 месяцев спустя после покупки. За это время, только за счет 1,2 млрд. фунтов стерлингов дивидендов, фонды удвоили свои вложенные деньги, оставив Debenhams с тяжелыми долговыми обязательствами.

ПОДРЫВ ИНТЕРЕСОВ ОБЩЕСТВА

Столкнувшись с ростом критических настроений и отношением как к "саранче" и "грабителю активов", фонды частных прямых инвестиций и их лобби заявляют, что уход компаний с биржи делает их более конкурентоспособными и способными к росту. Они могут указать компании, которые, после того как перешли в собственность фондов, наняли новых сотрудников, увеличивали продажи или успешно продавали свои акции на открытых торгах. Эти аргументы игнорируют основы деятельности этих фондов. Набор "историй со счастливым концом" о сделках с участием фондов частных прямых инвестиций построен на описании компаний в тот краткий период, когда они призваны обеспечить максимальную прибыль инвесторам и управляющим фондов. А реальность такова:



- фонды частных прямых инвестиций как модель ведения бизнеса, основанная на использовании больших объемов заемных средств для извлечения в короткие сроки максимальной прибыли из компаний, коренным образом меняют ситуацию на рабочих местах.
- использование гигантских объемов заемных средств ставит под сомнение устойчивость компаний, о которых говорится в этих "историях".
- рост занятости, там, где он действительно имеет место, достигается исключительно за счет ухудшения гарантий занятости, условий труда, уровня зарплаты и долгосрочного будущего предприятия.



Борьба на рабочих местах переросла в политическую борьбу на национальном уровне, когда профсоюз Service Tourism Rengo вступил в организованные федерацией японских профсоюзов Rengo дебаты о необходимости регулирования деятельности фондов частных прямых инвестиций, введя для них ответственность в качестве работодателя. В 2005 году парламентское расследование, начатое по требованию профсоюза, пришло к выводу, что основные акционеры (включая фонды частных прямых инвестиций) не могут уклоняться от ответственности как работодатели, заявляя, что они всего лишь акционеры. Однако это важное решение не вышло за стены парламентского комитета. Основной задачей профсоюзов в Японии и всех других странах остается придание этому решению юридического статуса, признающего эти фонды работодателями и обязывающего их подчиняться законам и положениям, касающимся прав профсоюзов и коллективных переговоров.

"Итак, кто же работодатель?"

В один из дней инвестиционный фонд приходит и приобретает большую часть акций компании. В соответствии с законом о профсоюзах, инвестиционный фонд является акционером, а не работодателем. Работодателем является компания, и партнером профсоюза по переговорам также является компания. Однако в реальности компания контролируется инвестиционным фондом и, следовательно, имеет ограниченную власть. Другими словами, компания больше не имеет полномочий работодателя. В ходе произошедшего у нас производственного конфликта, мы сочли бессмысленным вести переговоры с компанией в этих обстоятельствах".

Тацуя Мацумото, президент профсоюза Tokyu Tourist

ВЛИЯНИЕ НА ПРОФСОЮЗЫ

Постоянная реструктуризация, исчезающий работодатель

Профсоюзы всегда боролись с попытками руководства компаний минимизировать затраты и максимизировать прибыли. Постоянная реструктуризация — не новое явление. Новым стало кардинальное изменение приоритетов руководства компаний после их покупки инвестиционными фондами. После того, как фонд частных прямых инвестиций получает контроль над деятельностью компании, приоритетом для руководства становится не деятельность предприятия — производство товаров или оказание услуг — и даже не расширение производства. Вместо этого, единственной заботой руководства корпорации становится извлечение максимальных объемов наличных из компании в кратчайшие сроки, *вне зависимости от долгосрочного влияния этого процесса на производительность и*



прибыльность. Активы, включая землю и здания, используются для получения ссуд и увеличения долгового бремени. Отдельные рабочие места могут быть реструктурированы, закрыты или проданы вне зависимости от уровня производительности. Закрытия, увольнения и активное использование аутсорсинга часто оставляет от компании лишь оболочку. Покупка в 1988 г. фондом частных прямых инвестиций компании Nabisco, ставшая частью последовавшего за этим приобретением фондом KKR корпорации RJR Nabisco, оставила от компании только название бренда Nabisco, лишив его производительных сил — рабочих мест членов профсоюза, создавших успех компании.



Так как наличные преобразуются в дивиденды, вознаграждения и выплаты процентов по кредитам, неизбежным становится падение реальных инвестиций. В компаниях, приобретенных фондами частных прямых инвестиций, новые владельцы прекращают вкладывать деньги в новое оборудование, обучение, исследования и развитие производства, так как деньги из компании выкачиваются. Такое снижение реальных инвестиций подрывает гарантии занятости и ставит под сомнение долгосрочную жизнеспособность фабрики, отеля и т.д. Продажи и обороты могут расти, однако груз накопленных долгов и необходимость выплаты вознаграждений делают баланс отрицательным.

Инвестиции в сокращения: пример Eircom

Ирландский провайдер в области телекоммуникационных услуг, компания Eircom, нуждался в долгосрочных стратегических инвестициях. Компания была приватизирована правительством в 1998 г. и приобретена консорциумом частных прямых инвестиций Valentia в 2001 г. Eircom расплатилась за ссуду выпуском облигаций, что увеличило размер ее долгов от 25% до 70% активов компании. Капиталовложения Eircom снизились с 700 млн. евро в 2001 г., до 300 млн. евро в 2002 и 200 млн. евро в 2003 и 2004 гг. *Радикально сокращая инвестиции, Eircom выплатила Valentia дивиденды на сумму 400 млн. евро.*

Фонды частных прямых инвестиций рассматривают приобретаемые компании просто как **"набор активов"**, а не как поставщика услуг, производителя товаров или как поставщика рабочих мест. Руководство занято манипуляциями с этим набором активов за счет финансовых преобразований для получения на короткое время максимального потока наличных — именно это вынуждает руководство принимать решения о реструктуризации. В этом уравнении работники рассматриваются как расходы, так как активы разделены, проданы, заложены и перепроданы.

БОРЬБА В TOKYU TOURIST CORPORATION

Активное влияние на права профсоюзов и коллективные переговоры также иллюстрирует покупка корпорации Tokyu Tourist Corporation фондом частных прямых инвестиций Active Investment Partners в марте 2004 года в Японии. Профсоюз Tokyu Tourist, входящий в членскую организацию IUF, Service Tourism Rengo, узнал о покупке за день до завершения сделки. Профсоюз немедленно стал добиваться гарантий того, что существующий коллективный договор и льготы для членов профсоюза будут сохранены. Однако то, что руководство компании представляло как простую смену доли собственности, фактически стало причиной коренных изменений в условиях органайзинга и ведения переговоров для 1600 работников Tokyu Tourist Corporation.

С самого начала Active Investment Partners отказался признавать профсоюз и начал серию атак на него, включая создание в декабре 2004 года контролируемой компанией Ассоциации работников. Исключив из коллективного договора основные положения, касающиеся социальных льгот, Active Investment Partners стал давить на работников, вынуждая их выйти из членов профсоюза Tokyu Tourist Trade Union и вступить в Ассоциацию работников. За этим последовала серия атак на зарплаты и льготы.

По словам президента профсоюза Тацуя Мацумото,

"Active Investment Partners собирал информацию не только о финансовом положении компании, но и о профсоюзе, и, возможно, решил, что профсоюз является "преградой" для реструктуризации компании".

Пока Active Investment Partners занимался уничтожением "преграды", устанавливая несправедливые трудовые практики, профсоюз продолжал борьбу за признание и поддерживал солидарность среди своих членов на рабочих местах.



В начале декабря 2005 г., после 8-недельной забастовки, на переговорах был достигнут компромисс между профсоюзом и местным руководством компании, однако Texas Pacific Group вмешалась в процесс, и штаб-квартира Gate Gourmet аннулировала соглашение в одностороннем порядке. Когда профсоюз NGG обратился к Texas Pacific Group с предложением принять непосредственное участие в переговорах, руководство фонда отказалось принять на себя ответственность за производственные отношения в Gate Gourmet.

Конфликт был урегулирован только в апреле 2006 г. после тяжелой 6-месячной забастовки. Единство и решимость членов профсоюза заставили компанию отказаться от 10-процентного сокращения штатов.

Побег

2 марта 2007 г. информационное агентство Reuters опубликовало следующее сообщение:

"На следующий день после того, как Texas Pacific Group присоединилась к призыву других инвестиционных фондов увеличить прозрачность своей деятельности, тайная продажа фондом компании Gate Gourmet обнаруживает, как много еще предстоит сделать в этом направлении. Texas Pacific Group, купившая эту кейтеринговую компанию в конце 2002 у Swissair, без лишнего шума сокращала свою долю в этом бизнесе в течение года, и в четверг избавилась от последних акций, продав их Merrill Lynch."

Работники Gate Gourmet узнали об этом только из прессы!

К моменту покупки TPG компании Gate Gourmet, в этой компании работало более 25 000 человек на 140 предприятиях в 29 странах. Сегодня в компании 97 предприятий и 20 000 работников.

"Фонды частных прямых инвестиций ... обычно прекращают инвестирование спустя 2-3 года после покупки. Здесь не существует сложной сети акционеров, о которых надо беспокоиться, также не надо беспокоиться и об отношениях с работниками. Работники рассматриваются просто как статья расходов".

Business Review Weekly (BRW), август 2006 г.

Что это значит для профсоюзов и коллективных переговоров?

В большинстве стран мира коллективные переговоры традиционно основываются на предположении, что работодатель осуществляет инвестиции, эти инвестиции способствуют повышению производительности труда и что работники, через коллективные усилия своих профсоюзов, могут трансформировать этот выигрыш в улучшение условий жизни и труда. *В связи с тем, что целью выкупа с использованием кредитного плеча является получение в кратчайшие сроки наличных путем залезания в долги, фонды частных прямых инвестиций разрушают традиционную связь между производительностью, прибылью и зарплатой, связь, за установление которой профсоюзы боролись более ста лет.*

Когда рабочее место рассматривается просто как "набор активов", рабочие сталкиваются с:

- постоянной реструктуризацией для получения наличных
- падением уровня производственных инвестиций
- ставшей нормой "краткосрочностью"
- ростом аутсорсинга и неустойчивой занятости для сокращения затрат
- продажами и закрытием предприятий независимо от их производительности и прибыльности
- ухудшением условий труда
- снижением гарантий занятости
- скрытыми работодателями



НЕВИДИМЫЕ РАБОТОДАТЕЛИ?

Еще одним важным различием между покупкой компании фондом частных прямых инвестиций и ее приобретением корпорацией является тот факт, что в национальном законодательстве большинства стран **приобретение компании инвестиционным фондом не считается сменой собственника, затрагивающей производственные отношения**. Законодательство Евросоюза также не признает фонд работодателем и не налагает на него соответствующие обязанности. Директива ЕС о приобретенных правах, целью которой является обеспечение сохранения условий занятости в случае покупки предприятия, не распространяется на случаи передачи собственности на акции.

Это имеет далеко идущие последствия для профсоюзов, так как отсутствие законодательного признания смены собственника, позволяет инвестиционным фондам избегать ответственности **как работодателей** в ходе коллективных переговоров. Если профсоюзу удастся вынудить их пойти на переговоры (как в приведенном ниже примере), фонды заявляют, что они всего лишь участвуют в "рефинансировании компании и просто являются одним из акционеров".

BLACKSTONE GROUP: А РАБОТОДАТЕЛЬ КТО?

Один из крупнейших в мире фондов частных прямых инвестиций, Blackstone Group, владеет компаниями, общее количество работников которых составляет по всему миру 380 тысяч человек. Однако, несмотря на то, что Blackstone Group активно вмешивается в процесс принятия решений администрацией на рабочих местах, агрессивно внедряет планы реструктуризации, включающие сокращения зарплат и увольнения, он не считается работодателем. Согласно собственным данным компании, у нее всего лишь 750 работников!

Фонды частных прямых инвестиций категорически отказываются называться работодателями, предпочитая называть себя чисто финансовым термином "**класс активов**" или проводником инвестиций. Действующее законодательство поддерживает это мошенничество. Когда дело касается рабочих мест и отношений с работниками, работодатель просто исчезает.

БОРЬБА В GATE GOURMET

В 2002 г. компания Gate Gourmet, кейтеринговое подразделение авиакомпании SwissAir, в результате сделки с использованием крупного кредита, была приобретена инвестиционным фондом Texas Pacific Group (известным сейчас как TPG). Для проведения реструктуризации с целью повышения прибыльности своих инвестиций, Texas Pacific Group объявила об осуществлении глобальной программы сокращения затрат.

В Великобритании штат работников планировалось сократить на треть. В Германии целью было сокращение зарплат на 25% в Дюссельдорфе и на 20% в других подразделениях.

Фонд начал конфликт с профсоюзами Gate Gourmet. Начало конфликту было положено в аэропорту Хитроу в Великобритании, когда компания тайно уволила сотни контрактных работников в разгар коллективных переговоров. Борьба с профсоюзами продолжилась в Германии, в аэропорту Дюссельдорфа. С явным намерением установить жесткие рамки для коллективных переговоров компания потребовала подписания соглашения на уровне предприятия о графиках работы, отпусках и надбавках за работу в неудобное время. 7 октября 2005 года профсоюз пищиков NGG начал забастовку.

"Оперативное руководство" фонда частных прямых инвестиций

"Хотя мы не собираемся участвовать в повседневной деятельности компаний из нашего портфеля, наш ценный опыт, тщательная промышленная экспертиза и общемировая сеть партнеров делают нас жизненно важным источником, из которого руководство компаний может черпать советы по стратегическому, финансовому и оперативному управлению".

Веб-сайт Texas Pacific Group

