

**ПЕТРА РИЧ,**  
менеджер фирмы Price Waterhouse (Австрия),  
доктор экономических наук

**М.И. БАЛАШЕВИЧ,**  
кандидат экономических наук, доцент

(Белорусский государственный  
экономический университет)

## **НЕМЕЦКИЙ ОПЫТ ПРИВАТИЗАЦИИ**

В связи с принятием Закона о разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь и предстоящим его осуществлением считаем целесообразным познакомить с опытом приватизации в восточных землях Германии, в бывшей ГДР.

Еще при существовании ГДР правительство страны под руководством Модрова создало Берлинский фонд по управлению государственным имуществом, задачей которой была его приватизация. В начале этой кампании всюду в стране, особенно с помощью профсоюзов, пропагандировался лозунг "Лучше санировать, чем приватизировать". Многие считали, что такой путь является более гуманным, более социальным и в экономическом отношении более эффективным. Однако вскоре стало ясно, что санирование предприятий без их приватизации — сложный и дорогой путь и превосходит финансовые и менеджерские возможности фонда. Кроме того, руководители фонда все более убеждались, что частные инвесторы saniруют лучше, чем государство, поэтому его стратегия была быстро переориентирована на приватизацию предприятий. И уже к концу 1991 г. было продано примерно 5000 предприятий, что сохранило 1 млн рабочих мест. Доходы от продажи составили 16 млрд марок. Инвесторы гарантировали капиталовложения в купленные предприятия в размере 105 млрд марок. Работа Берлинского фонда была более успешной по сравнению с Венгрией, Чехословакией и Польшей, хотя широко привлечь иностранный капитал в Восточную Германию фонду и не удалось. За 1991 г. только 223 предприятия были проданы иностранцам. В зарубежной печати появились даже публикации о том, что фонд продает имущество только западногерманским инвесторам, поэтому с начала 1992 г. он начал менять свою стратегию, широко пропагандируя возможности приобретения международным капиталом имущества в бывшей ГДР. С одной стороны, ставилась задача привлечь иностранный капитал хотя бы и для долевого участия, а с другой — подержать или даже превзойти набранный темп приватизации. В настоящее время фондом

анонсируются в течение года в ведущих экономических газетах в двадцати странах мира около 30—40 предприятий примерно 40 отраслей.

Для подготовки этих предприятий к приватизации в части оценки стоимости имущества, аудита, изыскания инвесторов фонд привлекает известные авторитетные мировые фирмы. Одна из них — аудиторская фирма Price Waterhouse, менеджером которой является один из авторов доклада. Эта фирма с самого начала начала сотрудничать с Берлинским фондом, располагая ноу-хау и международным опытом работы в странах Восточной Европы. Для инвесторов сотрудничество с фирмой очень удобно, так как условия покупки, функционирования предприятий в Восточной Германии, как и в других странах Восточной Европы, резко отличаются от того, что имеется на Западе.

Так, данные прошлого развития предприятий как базис для принятия решения о их судьбе оказались совершенно непригодными, так как в новых условиях хозяйствования они не содержали необходимой информации. Например, были неясны перспективы становления рынка, неизвестны потенциальные поставщики и потребители продукции и т.д. В Восточной Германии, кроме того, не была решена проблема возвращения собственности бывшим довоенным ее владельцам. При оценке стоимости предприятий необходимо было закладывать затраты, связанные с компенсацией ущерба окружающей среде, размер которых определить очень сложно.

Облегчить усилия иностранных инвесторов по приобретению имущества за рубежом и призваны опытные мировые фирмы. Так, Price Waterhouse с помощью своей сети в 20 странах мира может по поручению Берлинского фонда бесплатно дать первичную информацию об анонсируемых предприятиях всем желающим. Эта услуга интенсифицирует и работу фонда. Заинтересованным вкладчикам фирмы могут представлять информацию и на следующих этапах переговоров о покупке, но уже за плату.

Фонд начинает работать с инвесторами после предоставления ими в течение пяти-шести недель предложений, помимо цены, о будущем покупаемого предприятия. Речь идет о плане возможной хозяйственной деятельности, числе сохраненных рабочих мест, размере капиталовложений и т.п. В основе решения фонда о том, кому продать предприятие, план его будущего развития имеет больший вес, чем предлагаемая цена. Фонд при выборе инвестора исходит также из того, насколько осуществимы его планы, имеют ли они хозяйственный смысл, достаточны ли возможности инвестора для их осуществления. Продажа пяти предприятий по приведенной технологии подтвердила ее эффективность.

Нельзя признать, что приведенный опыт универсален. Фонду удалось продать лишь четверть предприятий, подлежащих приватизации. В первую очередь были проданы наиболее жизнеспособные предприятия.

БДЭУ. Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

БГЭУ. Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.°.

BSEU. Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by>      [elib@bseu.by](mailto:elib@bseu.by)