

пологий и предлагаемая продолжительность жизненного цикла, вероятность утечки секретной не патентуемой и непатентоспособной информации и т.д.

Второй блок связан с изучением рынка (емкость, степень конкуренции, положение продавца и покупателя информации на этом рынке, структура потребления взаимозаменяемых товаров, величина уровня цен и возможное изменение и т.п.).

Третий блок — анализ покупателя научно-технических знаний. При этом исследуется размер и динамика объема продаж, доля на рынке, положение по отношению к конкурентам, объем прибыли, финансовое положение, структура предприятия, опыт в рекламе и организации сбыта и т.д.).

Четвертый блок связан с исследованием положения продавца научных знаний, которое осуществляется примерно по той же схеме, что и анализ покупателя. Особый упор делается на изучение научно-технического потенциала и причин продажи знаний.

Подобный анализ позволит сторонам договориться о цене, которая чаще всего устанавливается в виде периодических отчислений от объема прибыли, получаемой при использовании данных знаний за определенный период времени. Эта практика помогла бы белорусским предприятиям использовать западные технологии при перестройке производства, расплачиваясь за это будущей прибылью.

В.М. Олинович, ассистент

Белорусский государственный экономический университет

Приватизация через реструктурирование

Одна из фундаментальных проблем постсоциалистической трансформации связана с мощнейшим структурным шоком, возникающим при ничем не смягченном запуске рыночного механизма. Естественное и рациональное стремление предотвратить развал производства, максимально использовать в новых условиях созданный в обществе экономический потенциал может быть реализовано лишь при условии проведения целенаправленной промышленной политики. Инструменты такой политики многообразны.

Очевидным стало то, что Белоруссии весьма сложно будет осуществить внутреннюю трансформацию и достичь гармоничного включения в мировое рыночное хозяйство. В ходе трансформации возникает острая необходимость в структурной адаптации экономики к мирохозяйственным реалиям, к международному разделению труда. Ключом тут, очевидно, выступает развертывание конкурентных отношений между предприятиями и фирмами. Однако здесь исключительно важны фактические их размеры и региональное распределение. В нашей промышленности преобладают предприятия со значительным числом работников.

В странах Западной Европы решающую в отношении рыночных начал экономики играют средние и мелкие фирмы. Нехватка последних в Белоруссии должна быть восполнена в ходе массированного создания новых предприятий. Это позволило бы преодолеть господство предприятий монополистов, которые будут, естественно, бороться с новоявленными конкурентами.

Считалось общепринятым, что приватизация приведет к автоматической трансформации неэффективных государственных конгломератов в жизнеспособные предприятия, способных выжить и процветать в рыноч-

пой экономике, конкурируя как на внутреннем рынке, так и по возрастающей в международном масштабе. Тяжесть организационных операционного реструктурирования должна быть лечь целиком на плечи новых собственников, то есть на постприватизационный период, тогда как нежизнеспособные предприятия должны были быть подвергнуты процедуре банкротства и ликвидированы. Но эйфория тех дней вскоре уступила место реализму в отношении роли новых частных собственников в процессе реструктурирования. Иностранные инвесторы, как правило, избегают рискованного реструктурирования компаний с устаревшими физическими активами, с низким качеством рабочей силы, с избытком занятых, с угрожающими затратами на "расчистку" и неясными правами собственности.

С другой стороны, местные предприниматели, как правило, не имеют достаточного количества ресурсов и необходимого опыта для успешного выполнения операционных, финансовых и организационных изменений, для создания конкурентоспособных или, по крайней мере, державшихся на плаву компаний.

Все вышеуказанное справедливо и в отношении институциональных инвесторов, например, коммерческих банков, которые, в целом, не хотят, и не в состоянии брать на себя ведущую роль и направлять своих клиентов в трудные времена.

Особенно трудно будет приватизировать крупные убыточные предприятия, несмотря на все усилия правительства.

Роль государства, как собственника предприятий, должна ограничиваться организацией институциональных, регулятивных и политических условий для их реструктурирования и приватизации. Ответственность за реструктурирование и приватизацию, таким образом, децентрализуется. Основная задача квазисобственных или частных институтов, облеченных полномочиями выполнять работу от имени государства, заключается в наблюдении за процессом, принятии стратегических решений, назначении управляющих и найме консультантов, которые будут работать на уровне предприятий.

Суть таких интегрированных программ заключается для защиты интересов государства до того, как предприятие будет приватизировано, так и для того, чтобы предоставить достаточную автономию "агентам" действовать по сути, как собственника частного сектора, движимого скорее рыночными силами, чем административно навязанными правилами.

Чрезвычайно важно, чтобы корпоративные лидеры на наблюдательном и управленческом уровне выбирались бы на основе конкурсного тендерного процесса в соответствии со своими профессиональными квалификациями и своими планами реструктурирования и приватизации.

Для успешного реструктурирования также требуются соответствующие мотивации и стимулы для применения часто болезненных методов. Таким образом, необходимо использовать различные стимулирующие механизмы, связанные с вопросами собственности, которые могут ускорить процесс реструктурирования. Эти механизмы, связанные с вопросами собственности, могут быть применены для мотивации реструктурирования перед проведением приватизации или для обеспечения стимулов для появления активных собственников на уровне компании.

Общемировая направленность в сторону приватизации основывается на предпосылке о том, что частная собственность является наилучшим мотивационным стимулом для прибыльной деятельности. Поэтому для того, чтобы компании работали прибыльнее и эффективнее, необходимо обеспечить собственнические стимулы для управляющих и, по возможности, для других работников компании.