



Экономика Европейского Союза

Светлана САВИЦКАЯ

**ТРАНСФОРМАЦИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПОЛЬШИ**

Резюме

Рассмотрены особенности рыночной трансформации Польши. Выделены этапы переходного периода. Выявлены закономерности, методы и способы реализации польского опыта, а также положительные и отрицательные последствия избранной стратегии.

Ключевые слова

Бальцерович, «шоковая терапия», либерализация, стабилизация, приватизация.

Классификация по JEL: O16, O52.

© Светлана Савицкая, 2008.

Савицкая Светлана, аспирантка кафедры политической экономии учетно-экономического факультета КНЭУ имени Вадима Гетьмана, Украина.

Начало 90-х годов ознаменовалось кардинальными изменениями в мировом пространстве. Назревающий кризис в большинстве социалистических стран нашел свое воплощение в разрушении мировой экономической системы социализма, порождая этим процесс кардинальных реформ. Поскольку страны Восточной Европы побаивались возможности возвращения советского руководства, они выбрали новую систему внешнеполитических приоритетов, а главную свою задачу усматривали в интеграции в Европейское экономическое сообщество. Начинается активный переход стран Восточной Европы к рыночной экономике. Как стало ясно позже, быстрый запуск реформ свидетельствовал о правильном использовании политического капитала, а задержка говорила о том, что возможности были утрачены. Программы реформ состояли из стабилизационных мер, институциональных изменений и структурной политики, в частности приватизации. Монетарные и фискальные ограничения должны были остановить инфляцию, обновить финансовое равновесие, обеспечить предпосылки создания стабильной макроэкономической ситуации. А расширение внешних связей – способствовать оптимальному уровню цен и разумной конкуренции на внутреннем рынке. Кроме того, предусматривалось перенесение ресурсов с убыточных предприятий в более прибыльные сферы деятельности, руководимые частным предпринимательством. При этом уровень благосостояния должен расти, а затраты оставаться ограниченными. Все эти меры соответствовали общему приоритету – созданию благоприятного климата для зарубежных инвестиций. Ожидалось, что прямые иностранные инвестиции быстро придут в страны с переходной экономикой с их низкой стоимостью рабочей силы и неосвоенными рынками. Ожидая, что инвестиции увеличат занятость, экспорт, налоговый доход и перелив знаний, большинство правительств ввели разнообразные программы их стимулирования. Относительно низкая заработная плата, корпоративные налоговые ставки, доступ к субсидиям ЕС и благоприятный климат для инвестиций могли сделать эти страны привлекательными для всех.

И хотя вначале все страны находились в подобных условиях, Польша достигла намного большего успеха, по сравнению с другими. Благодаря радикальным общественно-экономическим трансформациям, сегодня она может гордиться экономикой с преобладающей долей частного сектора и быстро развивающейся институциональной инфраструктурой. Чем же отличается польский опыт? Главной макроэкономической задачей правительства было обеспечение инфляционной стабильности с помощью либерализации цен и ограничения роста номинальной заработной платы. Чтобы ускорить переход, был использован метод, который со временем стал известен как «шоковая терапия». На то время экономическая ситуация в Польше была катастрофической: производство уменьшалось, инфляция росла, ощущалась массовая нехватка товаров, валютные резервы были

чрезвычайно малы. Одновременно ощущалась готовность людей одобрить радикальные изменения. Поэтому единственным залогом успеха должно было стать быстрое и широкое движение к рынку. Как утверждает автор реформ, Лешек Бальцеревич: «Я настаивал на решительном внедрении пакета стабилизации и либерализации экономики, начале более продолжительных и глубоких изменений государственных институтов и экономик. Такая радикальная стратегия давала шанс на успех, хотя и была рискованной. Стратегия же постепенных изменений была, по моему убеждению, заранее обречена на поражение» [1]. Такой план себя оправдывал. Во-первых, потому что советский экономико-политический строй невозможно реформировать по частям и постепенно. Во-вторых, в Польше, как и в других государствах бывшего советского блока, наблюдался высокий уровень инфляции, с которым необходимо было бороться быстро и энергично. В-третьих, после прорыва, который принес людям свободу, наступил короткий период, когда провести радикальные реформы легче, чем обычно. Таким образом, в пользу стремительного и широкого курса реформ говорили и экономические, и политические, и психологические аргументы.

Существует четыре аспекта перехода к рынку: стабилизация, либерализация (преимущественно цен и торговли), изменение структуры институтов и приватизация. «Шоковая терапия» предусматривала все среди них. Фактически, шоковую терапию можно определить как немедленную стабилизацию (по необходимости), быстрые шаги к либерализации цен и торговли (избегая полного банкротства предприятий) и постоянного движения к реформированию институций. Лешек Бальцеревич обозначает такую схему как «двухэтапный переход» – вначале к «маркетизации», а на втором этапе – к экономике, где доминирует частная собственность [1]. Либерализация включала ликвидацию законодательных барьеров в экономике, отмену государственного регулирования цен и распределения ресурсов, использование твердой валюты и границ ее конвертируемости. Стабилизация ориентировалась на бюджетно-денежные ограничения, регулирование валютного курса и заработной платы. Причем стабильность можно определить здесь как достижения такого состояния экономической системы, что может поддерживаться продолжительное время с помощью свойственных ей регулирующих средств. Такое определение позволяет понимать экономическую стабилизацию не как состояние, а как стратегический процесс, заключающийся в приближении к экономической стабильности. Институциональная политика охватывала приватизацию, изменение законодательства, налоговой и банковской систем. При этом начальные условия (либерализация, финансовая стабилизация, приватизация) для возникновения рынка создаются государством в кратчайший срок, а далее государство уже не имеет права непосредственно вмешиваться в хозяйственную деятельность. Дальше экономическая жизнь протекает на базе рыночной саморегуляции, а вмешательство государства регламентируется законами.

Реформирование в Польше проходило поэтапно. Первый этап охватывал период с 1990 по 1991 годы. В это время государство продает акции

пяти великих компаний и четырех мелких. Особых успехов Польша достигла в сфере малой приватизации. Создавались новые частные предприятия, обычно в форме обществ или компаний с ограниченной ответственностью, принадлежащие, в большинстве своем, польским гражданам. Это были, как правило, небольшие, но эффективные предприятия, такие как фабрики, мастерские, торговые компании и фирмы по сфере услуг. К концу 1990 г. в руках частников находилось приблизительно 40% предприятий розничной торговли, около 60% предприятий общественного питания и 50% коммерческих банков [3].

Во время второго этапа (1991–1992 гг.) было приватизировано путем акционирования 13 предприятий. Часть предприятий должна быть ликвидирована. Широко применялась аренда предприятий трудовыми коллективами, а также их продажа отечественным и зарубежным фирмам. Среди промышленных предприятий преобладали мелкие с числом занятых до 5 людей. Деятельность малых предприятий была связана с дерево- и металлообработкой, пищевой и швейной промышленностью. В частном секторе была занята почти половина работающих. Зоной наибольшей экспансии в 1991 г. стала торговля. Так, в розничной торговле удельный вес частных магазинов составлял 75% [10].

Преодолев первые два этапа переходного периода, Польша подошла к третьему периоду, характеризующемуся активизацией инвестиционной деятельности. Чтобы улучшить инвестиционный климат, Польша принимает в 1991 г. Закон об иностранных инвестициях. Закон определил типы предприятий, в которые можно инвестировать, условия репатриации прибыли и заработков иностранных специалистов, налоговые льготы для иностранных инвесторов и обеспечил правовую защиту иностранных инвестиций в Польше. Он устранил ограничения, существовавшие ранее на вывоз прибыли, и отменил ограничения размеров инвестиционных вложений и большинство ранее существующих требований согласованности с разными инстанциями. В 1998 г. был принят Акт об иностранной валюте, регулирующий операции заграничных инвесторов с иностранной валютой. А в 1999 г. принят Закон об экономической деятельности, уточняющий, какой вид экономической деятельности иностранного инвестора требует правительственного разрешения [14]. Эти нормативные акты значительно облегчили привлечение заграничных инвестиций и практически привели польское законодательство к стандартам Европейского Союза. Кроме того, Польша установила, что в определенных сферах деятельности лишь польские предприятия могут осуществлять деятельность. Было определено, что доля заграничной собственности не должна превышать в авиаперевозках 49%, в национальном и радиовещании – 33% [14]. Интересным является тот факт, что иностранная филия может пользоваться теми же льготами, что и местная компания, если в продукции предприятия более 50% добавочной стоимости будет создано в Польше [14]. Этот факт иногда вынуждает ТНК увеличивать объем производства на территории Польши.

С улучшением нормативной базы значительно активизировалась инвестиционная деятельность. Причем частные предприятия увеличили инвестиции быстрее, чем государственные. Приток иностранных инвестиций в производственную сферу и использование западных технологий значительно способствовали структурной перестройке польской промышленности. Хотя западные фирмы, такие как IKEA и Rossmann, вышли на рынок уже в 1990 г., лишь в 1994 г. большие конгломераты стали инвестировать существенный капитал в польскую экономику. Из 5,3 млрд дол. в 1995 г. 3,2 млрд дол. направлено в промышленность, из них 1 млрд дол. – в машиностроение [13]. Это послужило основой для развития кооперации с западными странами. Ряд предприятий Польши перешли на сборку изделий с узлом и комплектующих, поставляющихся западными фирмами. В 1997 г. экономический рост Польши составлял 6,7%, промышленный рост – 11,2%, выпуск товаров инвестиционного назначения превышал 15%. Общий объем прямых иностранных инвестиций достиг 20,6 млрд дол. до конца 1997 г., по сравнению с 17 млрд дол. в Венгрии и 8,2 млрд дол. в Чехии [9]. Впереди всех идут американские инвесторы, вложившие только до конца 1997 г. почти 4 млрд дол. Огромное вложение капитала (505 млн дол.) было сделано польско-американским фондом, за которым идут Pepsi-Cola, International Paper и Philip Morris. Наиболее привлекательной для инвестирования оказалась автомобильная промышленность. В Польше производятся автомобили таких ведущих европейских марок, как Ford, Toyota и General Motors.

Привлечение иностранных инвестиций имеет и свою отрицательную сторону. Сегодня многие предприятия Польши целиком или частично зависят от снабжения материалов и комплектующих из-за границы, что существенно увеличивает долю импорта в структуре внешней торговли. Кроме того, в последнее время изменилась структура промышленного производства. Приватизированные польские предприятия почти не выпускают сложную наукоемкую продукцию, хотя именно этим славилась социалистическая Польша. Кроме того, нельзя забывать, что Польша имеет устаревшую тяжелую промышленность. Угольные шахты, металлургические комбинаты, отставшая транспортная и энергетическая инфраструктура – все это очутилось за пределами рыночной экономики. Крупнейшие устаревшие польские предприятия очутились в руках государства. Причем эту проблему Польша пытается решить, объединяя предприятия одной отрасли в холдинг или концерн. Однако структура выпускаемой продукции остается та же, но лишь усложняется проблема управления.

К положительным результатам в экономике Польши необходимо отнести стабилизацию финансовых показателей.

Во второй половине 1990-х годов в польской промышленности происходит быстрый рост производства. Структурной перестройке польской промышленности способствовало использование западных технологий, приток иностранных инвестиций в производственную сферу. Это послужило

ло основой для развития кооперации с западными странами. Ряд предприятий Польши перешли на сборку изделий с узлов и комплектующих, которые поставляются западными фирмами. В 1997 г. экономический рост Польши составлял 6,7%, промышленный рост – 11,2, выпуск товаров инвестиционного назначения превышал 15%. Прямые иностранные инвестиции возросли на 10% [8]. Следствием высоких темпов экономического роста был государственный долг. Внутренняя задолженность превысила 60% ВВП.

Таким образом, хотя Польша выбрала направление движения правильно, ошибки были неминуемы. Начальные прогнозы относительно производства были очень оптимистичны, девальвация нередко была достаточно значительной, а валютная политика очень жесткой, перспективы возвращения прежней собственности вызвали неуверенность и пугали инвесторов, схемы приватизации были очень сложными, возможности отдельных государственных предприятий были недостаточно оценены, торговые связи между бывшими коммунистическими странами были сорваны очень быстро, не было уделено надлежащего внимания сокращению внешнего долга. Однако смелость первого реформаторского польского правительства была вознаграждена. И какими бы не были проблемы и недостатки переходного периода, Польша по праву может гордиться своими достижениями. Можно сказать, что политика радикальных изменений выполнила свою основную задачу – создала предпосылки для широкого развития рыночных отношений. Основными ее целями были обеспечение относительной сбалансированности и стабилизации экономического состояния. Со всей уверенностью можно констатировать, что эти две цели были достигнуты. Польша, ступив одной из первых стран на путь системных превращений, стала и первой среди тех, кто начал собирать плоды рыночной трансформации. Сегодня она может предложить иностранному инвестору относительно безопасный и либеральный инвестиционный климат. Чтобы поддерживать эту сильную позицию, Польша должна не только приложить усилия для сохранения имиджа привлекательной экономики за границей, но и улучшить нормативную базу, сделав ее более прозрачной, сократить бюрократические процедуры и продолжить улучшение транспортной инфраструктуры.

Литература

1. Бальцерович Л. Итоги реформ в странах Восточной Европы // Российская Бизнес-газета. – 2005. – № 502.
2. Бальцерович Л. Навстречу ограниченному государству / Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007.
3. Готлиб М. Бухгалтерский учет в условиях рыночной экономики Польши. – www.polska.ru.
4. Казакевич Г. Підводне каміння реформ – Польща вступає в ЄС найгіршою з десяти країн-кандидатів // Дзеркало тижня. – 2004. – № 1.
5. Матыцин С., Синицина И., Чудакова Н. Экономическая политика переходного периода в Польше // Вопросы экономики. – 1992. – № 3.
6. Мягких О. Проблеми та перспективи діяльності ТНК у країнах з перехідною економікою // Міжнародна економіка. Зб. наукових праць. Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. – 2000. – № 26. – С. 120–131.
7. Опришко В. Ф. Підручник. – Видання друге, перероблене і доповнене. – К.: КНЕУ, 2003. – 311 с.
8. Плотников А. В. Проблемы развития постсоциалистических стран. – К.: Укринформсервис, 1996. – 24 с.
9. Рекитар Я., Караваев В. Иностранные инвестиции в переходной экономике России // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 2.
10. Чудакова Н., Синицина И. Матыцин С. Экономическая политика переходного периода в Польше // Вопросы экономики. – 1992. – № 3.
11. Can you make money in Poland // Foreign Direct Investment magazine, 2001.
12. Eurostat 2004 – www.epp.eurostat.ec.europa.eu
13. Hugh E. More on FDI in Poland// Poland economy watch, 2007.
14. Poland, Country Commercial Guide, U.S. Department of State, Washington, 2001.
15. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. UNCTAD. – New York and Geneva, 2007.

Статья поступила в редакцию 31 октября 2008 г.