



Економіка Європейського Союзу

Світлана САВИЦЬКА

**ТРАНСФОРМАЦІЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ПОЛЬЩІ**

Резюме

Розглянуто особливості ринкової трансформації Польщі. Виділено етапи перехідного періоду. Виявлено закономірності, методи та способи реалізації польського досвіду, а також позитивні та негативні наслідки обраної стратегії.

Ключові слова

Бальцерович, «шокова терапія», лібералізація, стабілізація, приватизація.

Класифікація за JEL: O16, O52.

Початок 90-х років ознаменувався кардинальними змінами у світовому просторі. Криза, що назрівала, в більшості соціалістичних країн знайшла своє втілення в руйнуванні світової економічної системи соціалізму, породивши тим самим процес кардинальних реформ. Оскільки країни Східної

© Світлана Савицька, 2008.

Савицька Світлана, аспірантка кафедри політичної економії обліково-економічного факультету КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Україна.

Європи побоювалися можливості повернення радянського керівництва, вони обрали нову систему зовнішньополітичних пріоритетів, а головне своє завдання вбачали в інтеграції до європейського економічного співтовариства. Починається активний перехід країн Східної Європи до ринкової економіки. Як стало ясно пізніше, швидкий запуск реформ свідчив про правильне використання політичного капіталу, а затримка – про те, що можливості були втрачені. Програми реформ складалися зі стабілізаційних заходів, інституційних змін та структурної політики, зокрема приватизації. Монетарні та фіскальні обмеження мали зупинити інфляцію, поновити фінансову рівновагу, забезпечити передумови створення стабільної макроекономічної ситуації. А розширення зовнішніх зв'язків – сприяти оптимальному рівню цін і розумній конкуренції на внутрішньому ринку. Крім того, передбачалося перенесення ресурсів зі збиткових підприємств у більш прибуткові сфери діяльності, керовані приватним підприємництвом. При цьому рівень добробуту мав зростати, а витрати – залишатись обмеженими. Всі ці заходи відповідали загальному пріоритету – створенню сприятливого клімату для закордонних інвестицій. Очікувалось, що прямі іноземні інвестиції швидко придуть у країни з перехідною економікою з їх низькою вартістю робочої сили і неосвоєними ринками. Сподіваючись, що інвестиції збільшать зайнятість, експорт, податковий дохід та переплив знань, більшість урядів запровадили різноманітні програми їх стимулювання. Відносно низька заробітна плата, корпоративні податкові ставки, доступ до субсидій ЄС та сприятливий клімат для інвестицій міг зробити ці країни привабливими для всіх.

І хоча спочатку всі країни мали схожі умови, Польща досягла набагато більшого успіху, порівняно з іншими. Завдяки радикальним суспільно-економічним трансформаціям, сьогодні вона може пишатися економікою з переважною часткою приватного сектора та інституційною інфраструктурою, що швидко розвивається. Чим же відрізнявся польський досвід? Головним макроекономічним завданням уряду було забезпечення інфляційної стабільності за допомогою лібералізації цін і обмеження зростання номінальної заробітної плати. Аби прискорити перехід, був використаний метод, що згодом став відомий як «шокова терапія». На той час економічна ситуація в Польщі була катастрофічною: виробництво падало, інфляція зростала, відчувалася масова нестача товарів, валютні резерви були відчайдушно малими. Водночас відчувалось, що люди готові схвалити радикальні зміни. Тому єдиною запорукою успіху мав стати швидкий і широкий рух до ринку. Як стверджує автор реформ Лешек Бальцерович: «Я наполягав на рішучому введенні пакету стабілізації та лібералізації економіки, початку більш довготривалих і глибоких змін державних інституцій і економік. Така радикальна стратегія давала шанс на успіх, хоч і була ризикованою. Проте стратегія поступових змін була, на моє переконання, заздалегідь приречена на поразку» [1]. Такий план себе виправдовував. По-перше, тому що радянський економічно-політичний устрій неможливо реформувати по частинах і поступово. По-друге, в Польщі, як і в інших державах колишнього радянського блоку, спостерігався високий рівень інфляції, з яким потрібно було боротися швидко та енергійно. По-третє, після прориву, який приніс людям

свободу, настав короткий період, коли провести радикальні реформи було легше, ніж зазвичай. Таким чином, на користь стрімкого і широкого курсу реформ говорили й економічні, і політичні, і психологічні аргументи.

Існують чотири аспекти переходу до ринку: стабілізація, лібералізація (переважно цін та торгівлі), зміна структури інституцій та приватизація. «Шокова терапія» передбачала всі ці аспекти. Фактично, шокову терапію можна визначити як негайну стабілізацію (за необхідності), швидкі кроки до лібералізації цін та торгівлі (уникаючи цілковитого банкрутства підприємств) та постійного руху до реформування інституцій. Лешек Бальцерович означає таку схему як «двоетапний перехід» – спочатку до «маркетизації», а на другому етапі – до економіки, де домінує приватна власність [1]. Лібералізація включала ліквідацію законодавчих бар'єрів в економіці, скасування державного регулювання цін і розподілу ресурсів, використання твердої валюти та меж її конвертованості. Стабілізація орієнтувалася на бюджетно-грошові обмеження, регулювання валютного курсу та заробітної плати. Причому стабільність можна визначити тут як досягнення такого стану економічної системи, що може підтримуватися тривалий час за допомогою притаманних їй регулювальних засобів. Таке визначення дає змогу розуміти економічну стабілізацію не як стан, а як стратегічний процес, що полягає в наближенні до економічної стабільності. Інституційна політика охоплювала приватизацію, зміну законодавства, податкової та банківської систем. При цьому початкові умови (лібералізація, фінансова стабілізація, приватизація) для виникнення ринку створюються державою в найкоротший термін, а далі держава вже не має права прямо втручатися в господарську діяльність. Надалі економічне життя відбувається на базі ринкової саморегуляції, а втручання держави регламентується законами.

Реформування в Польщі проходило поетапно. Перший етап охоплював період з 1990 до 1991 рр. У цей час держава продає акції п'яти великих компаній та чотирьох дрібних. Особливих успіхів Польща досягла у сфері малої приватизації. Створювалися нові приватні підприємства, зазвичай у формі товариств або компаній з обмеженою відповідальністю, що належали, переважно, польським громадянам. Це були, як правило, невеликі, але ефективні підприємства, такі як фабрики, майстерні, торгові компанії і фірми зі сфери послуг. До кінця 1990 р. в руках приватників було приблизно 40% підприємств роздрібною торгівлі, близько 60% підприємств громадського харчування і 50% комерційних банків [3].

Під час другого етапу (1991–1992 рр.) було приватизовано шляхом акціонування 13 підприємств. Частина підприємств мала бути ліквідована. Широко застосовувалася оренда підприємств трудовими колективами, а також їх продаж вітчизняним і зарубіжним фірмам. Серед промислових підприємств переважали дрібні з числом зайнятих до 5 чоловік. Діяльність малих підприємств була пов'язана з дерево- і металообробкою, харчовою і швейною промисловістю. У приватному секторі було зайнято майже половину працівників. Зоною найбільшої експансії в 1991 р. стала торгівля. Так, у роздрібній торгівлі питома вага приватних магазинів становила 75% [10].

Подолавши перші два етапи перехідного періоду, Польща підійшла до третього, який характеризувався активізацією інвестиційної діяльності. Щоб поліпшити інвестиційний клімат, Польща приймає у 1991 р. Закон про іноземні інвестиції. Закон визначив типи підприємств, у які можна інвестувати, умови репатріації прибутку і заробітків іноземних фахівців, податкові пільги для іноземних інвесторів та забезпечив правовий захист іноземних інвестицій у Польщі. Він усунув обмеження, які існували раніше на вивіз прибутку, і скасував обмеження розмірів інвестиційних вкладень та більшість колишніх вимог узгодження з різними інстанціями. У 1998 р. прийнятий Акт про іноземну валюту, що регулює операції закордонних інвесторів з іноземною валютою. А в 1999 р. прийнято Закон про економічну діяльність, що уточнює, який вид економічної діяльності іноземного інвестору вимагає урядового дозволу [14]. Ці нормативні акти значно полегшили залучення закордонних інвестицій і практично привели польське законодавство до стандартів Європейського Союзу. Крім того, Польща встановила, що у певних сферах діяльності лише польські підприємства можуть здійснювати діяльність. Було визначено, що частка закордонної власності не повинна перевищувати в авіаперевезеннях 49%, у національному та радіомовленні – 33% [14]. Цікавим є той факт, що іноземна філія може користуватися тими ж пільгами, що й місцева компанія, якщо в продукції підприємства більше від 50% доданої вартості буде створено в Польщі [14]. Цей факт іноді змушує ТНК збільшувати обсяг виробництва на території Польщі.

З поліпшенням нормативної бази значно активізувалася інвестиційна діяльність. Причому приватні підприємства збільшили інвестиції швидше, ніж державні. Приплив іноземних інвестицій у виробничу сферу та використання західних технологій значно сприяли структурній перебудові польської промисловості. Хоча західні фірми, такі як ІКЕА та Rossmann, вийшли на ринок вже в 1990 р., лише в 1994 р. великі конгломерати почали інвестувати суттєвий капітал в польську економіку. З 5,3 млрд дол. у 1995 р. 3,2 млрд дол. спрямовано в промисловість, з них 1 млрд дол. – у машинобудування [13]. Це послужило основою розвитку кооперації із західними країнами. Декілька підприємств Польщі перейшли на збирання виробів з вузлів та комплектуючих, які поставляють західні фірми. У 1997 р. економічне зростання Польщі становило 6,7%, промислове зростання – 11,2%, випуск товарів інвестиційного призначення перевищив 15%. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій досяг 20,6 млрд дол. до кінця 1997 р., порівняно з 17 млрд дол. в Угорщині і 8,2 млрд дол. в Чехії [9]. Попереду всіх ідуть американські інвестори, які вклали лише до кінця 1997 р. майже 4 млрд дол. Найбільше вкладення капіталу (505 млн дол.) було зроблене польсько-американським фондом, за яким ідуть Pepsi-Cola, International Paper і Philip Morris. Найпривабливішою для інвестування виявилася автомобільна промисловість. У Польщі виготовляють автомобілі таких провідних європейських марок, як Ford, Toyota та General Motors.

Залучення іноземних інвестицій має і свою негативну сторону. Сьогодні чимало підприємств Польщі цілком або частково залежать від постачання матеріалів і комплектуючих з-за кордону, що суттєво збільшує частку імпорту в

структурі зовнішньої торгівлі. Крім того, останнім часом змінилася структура промислового виробництва. Приватизовані польські підприємства майже не випускають складної наукомісткої продукції, хоча саме цим славилася соціалістична Польща. Крім того, не можна забувати, що Польща має застарілу важку промисловість. Вугільні шахти, металургійні комбінати, відстала транспортна й енергетична інфраструктура – все це опинилося поза ринковою економікою. Найбільші застарілі польські підприємства залишилися в руках держави. Причому цю проблему Польща намагається вирішити, об'єднуючи підприємства одної галузі в холдинг або концерн. Проте структура виготовленої продукції залишається такою ж самою, а лише ускладнюється проблема управління.

До позитивних результатів в економіці Польщі потрібно віднести стабілізацію фінансових показників.

У другій половині 1990-х років у польській промисловості відбувається швидке зростання виробництва. Структурній перебудові польської промисловості сприяло використання західних технологій, приплив іноземних інвестицій у виробничу сферу. Це послужило основою розвитку кооперації із західними країнами. Низка підприємств Польщі перейшла на збирання виробів з вузлів та комплектуючих, які поставляють західні фірми. У 1997 р. економічне зростання Польщі становило 6,7%, промислове зростання – 11,2, випуск товарів інвестиційного призначення перевищив 15%. Прямі іноземні інвестиції зросли на 10% [8]. Наслідком високих темпів економічного зростання був державний борг. Внутрішня заборгованість перевищила 60% ВВП.

Таким чином, хоча Польща обрала напрямок руху правильно, помилки були неминучі. Початкові прогнози стосовно виробництва були занадто оптимістичними, девальвація нерідко була доволі значною, а валютна політика надто жорсткою, перспективи повернення колишньої власності викликали непевність і відлякували інвесторів, схеми приватизації були надто складними, можливості окремих державних підприємств було недооцінено, торгові зв'язки між колишніми комуністичними країнами було обірвано надто швидко, не було приділено належної уваги скороченню зовнішнього боргу. Однак сміливість першого реформаторського польського уряду була винагороджена. І які б не були проблеми та недоліки перехідного періоду, Польща з повним правом може пишатися своїми досягненнями. Можна сказати, що політика радикальних змін виконала своє основне завдання – створила передумови для широкого розвитку ринкових відносин. Основними її цілями були забезпечення відносної збалансованості та стабілізації економічного стану. З усією впевненістю можна констатувати, що ці дві мети було досягнуто. Польща, ставши однією з перших країн на шлях системних перетворень, стала і першою з тих, хто почав збирати плоди ринкової трансформації. Сьогодні вона може запропонувати іноземному інвесторові відносно безпечний і ліберальний інвестиційний клімат. Щоб підтримувати цю сильну позицію, Польща має не лише докласти зусиль для зберігання іміджу привабливої економіки за кордоном, а й поліпшити нормативну базу, зробити її прозорішою, скоротити бюрократичні процедури та продовжити поліпшення транспортної інфраструктури.

Література

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.

Стаття надійшла до редакції 31 жовтня 2008 р.