

Инвестиции требуют жертв

30 Март 2005, Автор: Анна Антонова

Экс-вице-премьер Польши по экономике Гжегож В. Колодко, сумевший довести объем иностранных инвестиций в Польшу до \$10 млрд. в год, знает, как увеличить их и в Украину.

В прошлом году польские компании смогли привлечь более \$6 млрд. прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Для сравнения: объем ПИИ в Украину за все годы независимости составил \$8,4 млрд. При этом поляки недовольны: ведь еще семь лет назад, когда министром финансов (и вице-премьером по вопросам экономики) был Гжегож В. Колодко, Польша ежегодно привлекала по \$10 млрд. прямых иностранных инвестиций.

Профессор **Гжегож В. Колодко** — один из лучших экономистов Польши. Дважды он принимал предложения возглавить министерство финансов и стать вице-премьером по вопросам экономики. И еще дважды от таких предложений отказывался. Благодаря его теоретическим разработкам и их практическому воплощению в правительственной политике Польша стала лидером в Центрально-Восточной Европе по росту экономики (7% под конец первого министерского срока г-на Колодко) и по привлечению зарубежных инвестиций (на данный момент около \$70 млрд.). В своих теоретических работах Колодко всегда на шаг опережал своих коллег-современников: писал об экономических циклах в плановой экономике в 1970-х, об инфляции и антиинфляционных мерах в начале 1980-х и об институциональных реформах в 1990-х, когда большинство экономистов еще не считали эти вопросы важными. Будучи членом экономического совета при правительстве Польши, Колодко получил титул главного критика шоковой терапии (которую предпочитал называть шоком без терапии). Позже, уже в ранге министра, Колодко сам стал объектом критики за нерыночность его методов управления, политику государственной интервенции, противостояние с Национальным банком Польши и программу сокращения бюджетных расходов. Тем не менее цифры говорят сами за себя: время работы Колодко в правительстве совпадает с периодами роста польской экономики.

О том, как Польша смогла преодолеть макроэкономический кризис, как стала лидером в привлечении прямых иностранных инвестиций и как этим опытом можно воспользоваться Украине, финансист (и доктор экономических наук) Гжегож В. Колодко рассказал в эксклюзивном интервью «&».

«&»: Что вы делали эдакого, чтобы в 1994-1997 гг. вывести Польшу из экономического кризиса?

Г. В. К.: Моя программа реформ «Стратегия для Польши» состояла из трех главных компонентов: институционализация экономики, макроэкономическая стабилизация и микроэкономическая реструктуризация. Основное внимание уделялось установлению новых правил игры для бизнеса, построению экономических институтов. Были приняты законы, которые создали нормативно-правовую базу под эти правила. Также всячески пропагандировались идеи развития деловой культуры и этики. Начатые мною реформы — это увеличение государственной интервенции (вмешательства) в экономику, развитие торговли, промышленная реструктуризация, привлечение инвестиций путем снижения налогов и налоговых преференций. Еще это — улучшение качества корпоративного управления как государственного, так и частного сектора. Также мы ввели фиксированный обменный валютный курс.



В результате удалось снизить инфляцию с 38% в 1993 г. до 13% в 1997 г. ВВП за этот период вырос на 28%, а безработица сократилась на треть. Экономическая стабилизация стала стимулом для населения и компаний увеличивать сбережения. То есть стал формироваться отечественный капитал. Фискальная позиция улучшилась, и дефицит госбюджета в 1997 г. снизился до 2% ВВП. Распределение дохода стало более справедливым, что вместе с улучшением стандартов жизни привело к росту социального согласия. Поляки поняли, что им стоит поддержать переход к рыночной экономике, потому что она начала работать в их пользу. И всего этого удалось достичь без серьезных «шоков», но зато с серьезной «терапией».

«&»: Сейчас правительство Украины пытается ускоренно провести реформы. Каковы риски быстрых изменений?

Г. В. К.: Политика должна быть комплексной, предусматривать постепенные изменения. Не существует укороченного пути к рыночной экономике, все требует времени. Кроме того, такая политика требует сознательного руководства, последовательного и настойчивого в реализации изменений, понимающего не только выгоды, но и цену экономических реформ. Нам удалось избежать идиотизма под названием «цель оправдывает средства», в стиле «пусть инфляция растет, но зато мы сохраняем свободные цены и обменный курс». Такая политика не работает — и не работала во время «шока без терапии».

К примеру, новой украинской власти надо понимать, что приватизация должна проходить в нужное время, она не может быть слишком медленной или слишком быстрой. Ведь быстро — значит дешево. Мой подход был основан не на разрушении государственного сектора, а на постепенной приватизации, постепенной либерализации и микроэкономической реструктуризации госпредприятий. Прежде всего, мы отказались от системы дискриминационного налогообложения. Нашей целью была коммерциализация государственного сектора. Многие предприятия стали акционерными компаниями, что существенно повысило качество их управления. Благодаря поддержанию конкурентоспособного курса валюты мы достигли роста экспорта и инвестиций. Это привело к росту производства и экспорта на западные рынки. Высокий уровень конкуренции на них был вызовом для польских предприятий, но в долгосрочной перспективе произвел позитивный эффект, потому что предприятия реструктурировались и повысили свою эффективность за счет снижения затрат. Еще один риск ускоренных реформ в том, что, когда экономика растет быстро — вместе с ней (и даже быстрее) растут ожидания людей. И если они не реализуются, нарастает недовольство, напряжение в обществе. Важно понимать, что люди не сравнивают сегодняшнюю ситуацию с тем, что было несколько лет назад. Они сравнивают ее со своими ожиданиями, с другими странами, имеющими более высокий уровень жизни.



Гжегож В. Колодко: "Чтобы успешно привлекать иностранные инвестиции, нужно сначала научиться наращивать инвестиции отечественные".

«&»: Как же Вы справлялись с проблемой высоких ожиданий?

Г. В. К.: Политик постоянно участвует в непрекращающейся политической борьбе, и его каждую минуту в чем-то обвиняют. Что бы люди ни говорили о тебе, к ним надо прислушиваться и пытаться убедить их в своей позиции. Нужно объяснять им, что от чего зависит, вести публичный диалог.

«&»: Ваш второй срок в правительстве был успешнее первого. За счет каких принципиальных новшеств удалось за год поднять уровень экономического роста более чем в 6 раз?

Г. В. К.: В 2002-2003 гг. я прежде всего продолжал реформы, предусматривающие реализацию фискального и финансового пакетов, которые мы подписали с ЕС. Моей задачей было обеспечить долгосрочный рост, для чего я ввел ряд традиционных и нетрадиционных мер. Мы продолжили приватизацию и институционализацию, т. е. это было скорее продолжением моей предыдущей политики, а не чем-то новым.

На микроэкономическом уровне ситуация изменилась, потому что 98% предприятий, с которыми мне приходилось работать, были частными. И многие из них были на грани банкротства из-за жесткой монетарной политики. Если бы ситуация ухудшилась и они действительно стали банкротами, это стоило бы экономике тысяч рабочих мест. Вспомнив, как позитивно повлияло на Польшу списание большей части ее внешнего долга, я решил применить аналогичный механизм и в микроэкономике, предложив списать существенную часть безнадежного долга упомянутых предприятий. Но при следующих условиях. Во-первых, они должны были заплатить определенную номинальную плату за это в госбюджет, после чего им списывались в разных случаях 30 или 50% их просроченного долга. Во-вторых, предприятия должны были предоставить реалистичный бизнес-план выхода на прибыльность и убедить нас, что не попадут в долговую ловушку снова. В результате началась масштабная политическая кампания против такой политики. Все говорили: «Это возвращение к плановой экономике». Но в долгосрочной перспективе оказалось, что я был прав, и подобный шаг стал «отдушиной» для частных предпринимателей. Одна польская негосударственная организация подсчитала, что нам тогда удалось спасти около 210 тыс. рабочих мест. После введения этих мер произошла мгновенная перемена, результатом которой стали улучшение экономических ожиданий населения и бизнеса, большая уверенность бизнеса и инвесторов. А это заложило основу для долгосрочного развития экономики.

«&»: В период Вашего вице-премьерства Польша стала региональным лидером по привлечению иностранных инвестиций. В чем секрет успеха?

Г. В. К.: Чтобы успешно привлекать иностранные инвестиции, нужно сначала научиться наращивать инвестиции отечественные. Моя формула успеха такова: реструктуризация + эффективная финансовая политика + нормальный политический климат = рост сбережений. Далее необходимы сильные институты, которые трансформируют эти сбережения в капитал. Иначе существует серьезная опасность утечки капитала (данная проблема актуальна и для Украины).

В процессе привлечения ПИИ также важно понимать инвестиционные мотивы зарубежных инвесторов, основные из которых — объемный потребительский рынок. (Одна из главных причин успеха Польши в привлечении ПИИ заключается в том, что она является самым большим рынком в Центрально-Восточной Европе — и нам его удалось удержать упомянутыми макроэкономическими реформами). А также максимальная эффективность затрат: низкие налоги, низкая стоимость материалов, труда и т. д., что тоже было присуще Польше.

Привлечение внешнего капитала (или капитала из других частей глобального рынка, как я больше люблю это называть) должно быть нацелено на прямые иностранные инвестиции (ПИИ), потому что они приносят новые технологии, более эффективные управленческие практики, рабочие места и доходы в госбюджет за счет выплачиваемых налогов. Ключевые условия для привлечения ПИИ — политическая и финансовая стабильность, предсказуемые изменения в инфляции и валютном курсе. Инициативы правительства, его постоянный диалог с инвесторами также важны, но если ситуация в целом нестабильная, страна не сможет привлечь ПИИ. А если они и придут, то только в отрасли, где можно получить быструю прибыль. Кроме этого необходимо продолжать приватизационные программы, ведь для ПИИ приватизация — хороший стимул. Они помогут позаботиться о госпредприятиях, потому что обычно ускоряют их реструктуризацию и развитие. Конечно, это может дорого обойтись в социальном плане: многие

люди могут потерять работу в результате реструктуризации, но в долгосрочной перспективе эффективность экономики повысится.

Самыми важными ПИИ я считаю инвестиции greenfield (инвестиции в образование новых предприятий) — это создание новых рабочих мест, повышение спроса на профессиональные навыки и высокую производительность труда. Для этого инвесторы организуют программы обучения и переобучения, что позитивно сказывается на развитии человеческого капитала.

«&»: С какими проблемами столкнулась Польша, привлекая ПИИ? И как они решались?

Г. В. К.: Многие инвесторы оказались не слишком честными. Они «творчески» подходили к вопросам бухгалтерии, притворяясь неприбыльными и добиваясь освобождения от налогов. Но стоит открыть Financial Times — и сразу видишь, какие они на самом деле «неприбыльные». Чтобы избежать этого, нужна очень жесткая политика по отношению к подобным махинациям. Также, для привлечения прямых иностранных инвестиций иногда приходится идти на жертвы. В том числе и среди «мирного населения». Знаете, сколько рабочих мест сократилось в банковском секторе Польши после прихода в польские банки иностранных инвесторов? Двадцать тысяч! При этом 95% уволенных — люди с высшим образованием в сфере банковского дела, финансов, менеджмента... Таков капитализм. Рыночная экономика — это не всегда хорошие новости.

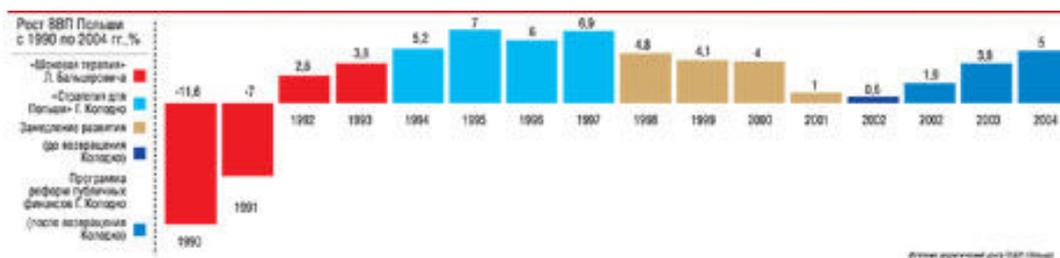
Люди сравнивают сегодняшнюю ситуацию не с тем, что было несколько лет назад, а с тем, чего они ожидают

Пришлось поработать и над имиджем Польши как потребителя инвестиций. Для этого было создано Польское агентство информации и зарубежных инвестиций. В сфере его обязанностей — создание привлекательного имиджа польской экономики (PR) и предоставление информации по запросу потенциальных инвесторов.

«&»: Украина сегодня декларирует курс на активное привлечение ПИИ в условиях ужесточенной региональной конкуренции за них. Какими вызовами это ей грозит?

Г. В. К.: Борьба за иностранного инвестора сейчас ведется в основном на «налоговых фронтах». Важно понимать, что для зарубежных инвесторов, по большому счету, не имеет значения, куда инвестировать. Конечно, если Toyota хочет производить машины для продажи на региональном рынке Центрально-Восточной Европы, она не построит для этого завод в Латинской Америке. Но если выбирать между странами региона, то нет большой разницы, где его разместить. Поэтому надо быть более привлекательными, чем другие, предлагать инвесторам лучшие условия. Здесь велик соблазн улучшения своего налогового имиджа за счет внутренних налогоплательщиков. Так, совсем недавно в польском парламенте с недобором всего лишь в 3 голоса не прошел закон о финансовых инструментах поддержки ПИИ. Законопроект предлагал сместить налоговые акценты с иностранного инвестора на непосредственно польских потребителей и производителей. И хорошо, что не прошел — я не вижу причин, по которым поляки должны платить за прибыль больших транснациональных корпораций. Иногда государство за инвестора финансирует определенный процент ПИИ (например, через предоставление инвесторам бесплатной земли, оплату затрат на обучение персонала, инфраструктуру, коммунальные услуги за счет бюджетных средств), что не всегда выгодно. Но это конкуренция.

Думаю, страны Центрально-Восточной Европы должны координировать свои усилия в привлечении ПИИ. Не просто жестко конкурировать, а договориться: мы не пойдем дальше определенных условий. Безусловно, это требует политической воли.



«&»: Может ли рост ПИИ предотвратить утечку из страны лучших кадров?

Г. В. К.: Есть два типа эмигрантов. Первый — это бедные, отчаявшиеся люди, которые уезжают, чтобы выжить. Второй — профессионалы. Если уезжают беднейшие, неквалифицированные люди, кто-то может цинично сказать, что это хорошо, потому что мы избавляемся от нашей

безработицы, экспортируем ее в западные страны. Но если уезжают профессионалы — инженеры, финансисты, экономисты, профессора — страна теряет лучшую часть ее человеческого капитала. Недавно на открытии большого бетховенского фестиваля в Варшаве я говорил с одним из ведущих польских дирижеров. Он сказал мне, что советует лучшим из своих студентов уезжать из страны как можно скорее, потому что зарплата в филармоническом оркестре мизерная... Было очень неприятно это слышать.

Инвестиции иногда требуют жертв. В том числе и среди "мирного населения"



ПИИ создают больше возможностей для профессионалов, особенно в бизнесе. Некоторые из них должны время от времени уезжать за границу, чтобы учиться, приобретать новые навыки. Потом они возвращаются и применяют их на родине. Однако если мы хотим удержать лучших из нас здесь, то должны предоставить им перспективу. ПИИ для этого — лучший способ. Я очень горжусь тем, что во время реализации «Стратегии для Польши» в 1994-1997 гг. больше людей приезжали в страну, чем уезжали от нас. Не потому, что мы стали богаче Швеции или Германии, а потому, что разрыв сокращался, мы догоняли их, и многие люди в то время видели перспективы для профессиональной карьеры именно в Польше.

Когда я был министром финансов, то уделял много внимания инвестициям в человеческий капитал. Но результаты этих усилий проявляются только в долгосрочной перспективе. Из-за того, что их невозможно увидеть в течение одного политического цикла, правительства, как правило, менее склонны тратить на это большие средства. Инвестиции в образование вернутся в виде роста экономики, но минимум через 9 лет. Соответственно, если сейчас Украина начнет вкладывать в развитие человеческого капитала, это проявится только в 2014 г. Тем не менее я уверен, Президент Ющенко осознает, что об этих инвестициях надо позаботиться уже сегодня. Ведь Украина в течение последнего десятилетия потеряла чуть ли не целое поколение образованных людей. (Прежде всего из-за падения продолжительности жизни и за счет трудовой иммиграции.) Это гуманитарная катастрофа. Однако есть надежда, что потеряла не всех и не навсегда. К примеру, в начале 1990-х многие молодые люди уехали из Польши в США строить «интернет-экономику». Но когда лопнул «пузырь» NASDAQ, часть из них потеряли работу. А в Польше в это время наметился стабильный экономический рост, и они вернулись — со всеми приобретенными навыками, знаниями, ноу-хау.