

**Макроэкономика**

Александр КРУГЛЕНЯ,
Андрей БЛИНОВ

**ПРИМЕНЕНИЕ
ПОЛИТИКИ ПРОТЕКЦИОНИЗМА
В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ**

Резюме

Дано теоретическое обоснование гипотезы о том, что между потоком инвестиций, с одной стороны, и импортными ограничениями, с другой стороны, существует прямая зависимость: если вводится квота, устанавливается или увеличивается таможенная пошлина, в экономику страны начинают осуществляться капиталовложения. Основными инвесторами в данном случае выступают международные компании, которые рассматривают страну, применяющую инструментарий политики протекционизма, как перспективный рынок, за который стоит побороться, в перераспределении которого стоит поучаствовать.

Теоритическое обоснование гипотезы подкреплено предложениями по оптимизации деятельности правительства в области проведения политики протекционизма, а также эмпирическими данными из истории деятельности международных компаний, в том числе на территории Республики Беларусь.

Сформулированы теоретические основы превентивного удара, предшествующего введению импортных ограничений.

© Александр Кругленя, Андрей Блинов, 2007.

Кругленя Александр, ООО «Марс Украина», Территориальный сейлз-супервайзер, Украина.
Блинов Андрей, академик РАЕН, докт. экон. наук, профессор кафедры менеджмента Всероссийского заочного финансово-экономического института, Москва, Россия.

Сфера применения гипотезы – государственное управление экономикой.

Ключевые слова

Импортные ограничения, инвестиции, протекционизм, импортная квота, таможенная пошлина, процесс принятия решения.

Классификация по JEL: F13, E22.

Введение

Проблема привлечения прямых инвестиций обсуждается в нашем обществе довольно остро. Основная тенденция при этом заключается в развитии теории фритредерства, противниками которой частично являются авторы. В сегодняшней экономике по-прежнему есть место для инструментов политики протекционизма, основное условие их реализации в эпоху глобализации – точечный характер, ясное осознание цели.

Гипотеза

Авторами настоящей работы была выдвинута гипотеза о том, что между потоком инвестиций, с одной стороны, и величиной таможенных импортных пошлин и квот, с другой стороны, существует прямая взаимосвязь.

$$ПИ = f(\dots; ВТП; ВИК; \dots),$$

где *ПИ* – поток капиталовложений в экономику вводящей квоты и пошлины страны,

ВТП – величина таможенной пошлины,

ВИК – величина импортной квоты.

Из формулы видно, что, кроме указанных факторов, на поток инвестиций в экономику страны влияет множество других факторов. На данный момент сформирован обширный инструментарий, призванный повысить инвестиционную активность деловой среды. При этом нельзя сказать, что три-четыре инструмента позволят восстановить экономику. Каждая ситуация требует конкретной проработки, а среди всего множества инвестиционных вливаний необходимо выделять типичные случаи по принципу: Ка-

кой стимул послужил толчком? К инструментам какой политики его можно отнести?

Новизна результатов

Выдвинутая гипотеза ранее не исследовалась. Предложения по оптимизации деятельности правительства в области проведения политики протекционизма также принципиально новы. Инвестиционные процессы на табачном рынке Беларуси с целью анализа политики протекционизма ранее не исследовались.

Для обоснования выдвинутой теории используются теории сверхприбыли, политики протекционизма, а также теория о процессе принятия управленческого решения.

Цели исследования

1. Сформировать гипотезу зависимости потока инвестиций от величины таможенной пошлины и импортной квоты, показать, что гипотеза рабочая (в том числе в условиях Республики Беларусь).
2. Дать теоретическое обоснование теории.
3. Сформулировать теоретические основы превентивного удара, предшествующего введению импортных ограничений.
4. Предоставить результаты эмпирического исследования предполагаемой зависимости.

Теоретическое исследование

А. О чём говорит сверхприбыль?

При выдвижении гипотезы авторы отталкивались от постулата, что **основной фактор, обуславливающий деятельность инвесторов, – это размер получаемой прибыли** как в абсолютных, так и в относительных показателях, что прописывается в миссии многих международных компаний. Например, миссия табачной компании Japan Tobacco International (JTI)

гласит: «Создать мощную международную табачную компанию, приносящую доходы нашим акционерам и одновременно борющуюся за лидерство в своей отрасли». Главное требование, которое предъявляется к менеджерам высшего звена, – прибыльность того или иного рынка на фазе его перераспределения, завоевание нового рынка.

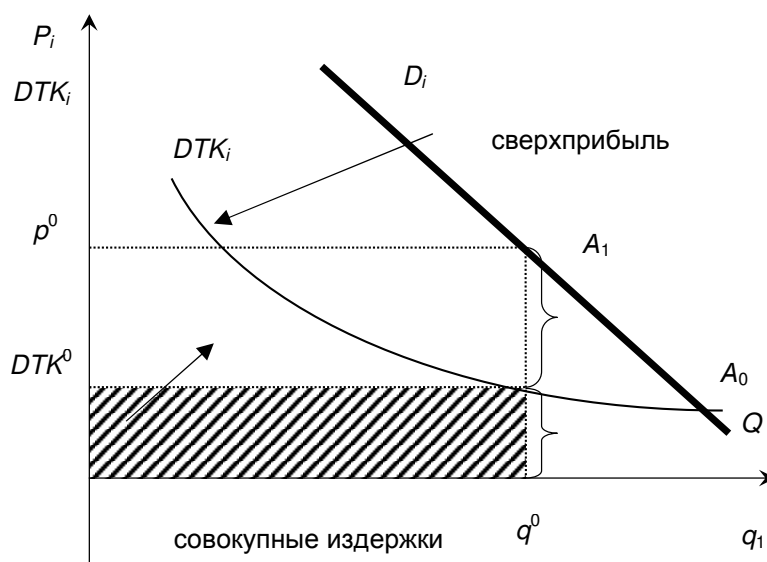
Предлагается рассмотрение трех базовых ситуаций, отличающихся друг от друга формами прямых инвестиций:

- 1) инвестиции в сбытовое общество;
- 2) инвестиции в производственные фонды по мотивам сбыта;
- 3) инвестиции в производственные филиалы по мотиву издержек.

Анализ основывается на теоретической модели сверхприбыли, представленной в виде графика (рис. 1) с координатными осями $P(q)$ – цена и Q – объем производства.

Рисунок 1.

Схематическое изображение сверхприбыли



На данном графике $D(q)$ и $DTK(q)$ – кривые спроса и удельных издержек соответственно. В результате суммирования удельных издержек, связанных с производством продукции объемом q_i , получаются общие издержки DTK_j .

В точке пересечения прямой спроса и удельных издержек (точка A_0) предприятие получает нормальную прибыль, а в зоне, заключенной между прямой DTK и штриховой линией и расположенной левее точки A_0 , – сверхприбыль.

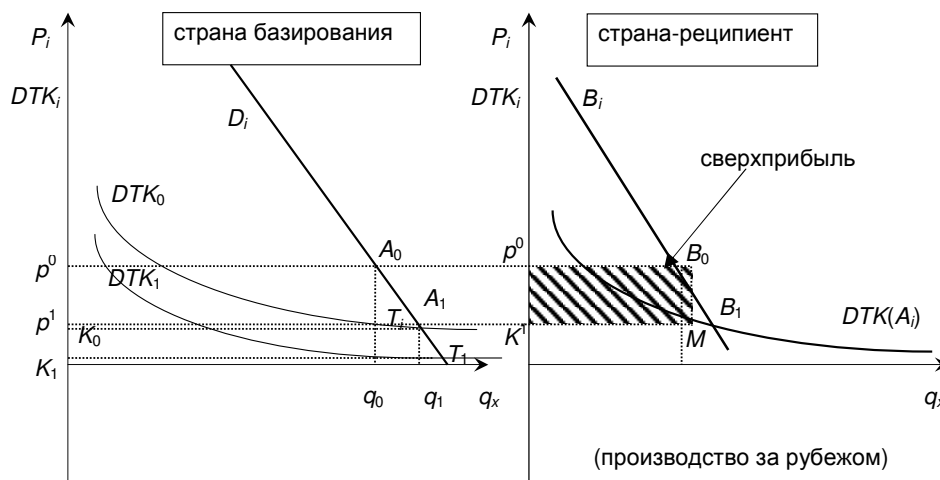
Объемы совокупной сверхприбыли, получаемые компанией при осуществлении прямых инвестиций в сбытовые общества, производственные фонды по мотивам сбыта и издержек, отличаются, по крайней мере, по качеству своего содержания (величине удельной прибыли).

В ситуации, при которой осуществляются прямые инвестиции в филиал по сбыту, экспорт продукции в краткосрочном периоде увеличивается. Конечным следствием открытия общества по сбыту является увеличение объема сверхприбыли.

Инвестиции в производственные фонды по мотивам сбыта характеризуются следующим графиком сверхприбыли (рис. 2).

Рисунок 2.

Сверхприбыль компании, осуществляющей инвестиции в производственные фонды по мотиву сбыта

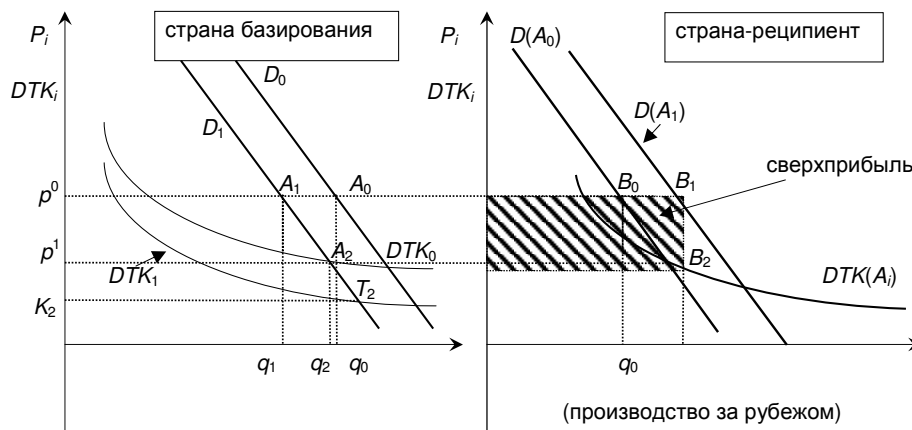


Организуя производство за рубежом, предприятие i стремится получить сверхприбыль (заштрихованная область в правой области графика) и произвести ее трансферт в страну базирования. Благодаря возможности смешанной калькуляции (трансферта прибыли) кривая удельных издержек смещается ниже (DTK_1), что позволяет инвестирующему предприятию снизить цену на выпускаемую продукцию, допустим, на внутреннем рынке страны базирования с p_0 до p_1 , тогда как объем выпуска продукции увеличивается вследствие повышения покупательской способности населения с q_0 до q_1 . Итоговая совокупная сверхприбыль равна сумме площадей фигур $P_0B_0MK_1$ и $P_1A_1T_1K_1$.

Ситуация, когда инвестиции в производственные фонды осуществляются по мотиву издержек (рис. 3), почти аналогична предыдущей.

Рисунок 3.

Сверхприбыль компании, осуществляющей инвестиции в производственные фонды по мотиву издержек



Вследствие трансферта сверхприбыли от дочернего предприятия головной компании снижаются удельные издержки и цена на продукцию компании. Отличием данной ситуации от предыдущей является снижение в конечном результате объемов внутреннего производства, так как при инвестициях по мотиву издержек речь идет также о частичном перемещении производства. Внешние инвестиции заменяют внутреннее производство.

В долгосрочном периоде при производстве по мотиву издержек увеличиваются поставки полуфабрикатов и запасных частей. Кроме того, вследствие растущего имиджа и приобретения известности спрос может увеличиваться, в том числе могут расти поставки в «третьи» страны (все страны, в которые осуществляться сбыт продукции компании i , за исключением страны-реципиента страны и базирования). В итоге получаем новую кривую $DTK(A_i)$.

В первом и втором случаях инвестирования необходимо учитывать эффект мультипликатора, так как вследствие производственной деятельности компании i в стране-реципиенте происходит (по крайней мере, должен происходить) экономический рост и рост доходов населения. Это означает, что растет спрос не только на продукцию, производимую производственными цехами в стране-реципиенте, но и на продукцию, которая производится головным предприятием.

Внутри страны базирования головное предприятие сокращает выпуск продукции с q_0 до q_1 , затем вследствие сокращения удельных издержек предприятия этот объем может за счет уменьшения цены вновь увеличиться, но уже до уровня ниже прежнего, допустим, уровня q_2 .

Совокупная прибыль в анализируемой ситуации будет складываться из трансферта прибыли дочернего предприятия и прибыли, полученной внутри страны базирования (площадь фигуры $P_1A_2T_2K_2$).

Таким образом, в трех рассматриваемых случаях просматривается тенденция, связанная со стремлением предприятий, осуществляющих прямые инвестиции, при максимизации объемов сверхприбыли использовать эффект масштаба. Предприятие выбирает форму прямого инвестирования в зависимости от ситуации, сложившейся в стране-реципиенте. Если страна-реципиент устанавливает импортные ограничения для продукции, которую производит инвестор, он рассматривает другие варианты использования эффекта масштаба. Например, вместо организации сбытового общества он может организовать производство своей продукции в стране-реципиенте, тем самым импортные ограничения или запреты теряют значение для него и дают возможность стране-реципиенту получить дополнительные эффекты от иностранных инвестиций.

Б. Анализ гипотезы изнутри

Анализ разных форм инвестирования требует доработки, исходя из теории принятия управленческого решения.

Согласно миссии компании, менеджеры обязаны работать над проблемой максимизации прибыли, что требуют от них акционеры. Исходя из

этого, они регулируют деятельность организации, обеспечивая ее соответствие планам, целям и нормативным показателям приводится.

Если правительство решает манипулировать (именно на манипуляции должна строиться современная политика протекционизма) поведением лиц, принимающих решение об инвестировании, например, с помощью таможенных пошлин и импортных квот, оно должно внести «возмущение» в их деятельность. Основная сложность разработки политики протекционизма на этом этапе: психическая деятельность лица, принимающего решение, недоступна непосредственному наблюдению. Самым распространенным методом исследования этой деятельности является метод косвенных наблюдений, или метод «черного ящика». В соответствии с этим методом, исследователь пытается эвристически описать причинно-следственные связи между оказываемыми на индивид воздействиями и его поступками.

Определим **лицо, принимающее решения (ЛПР)** (оно же – «черный ящик»), как индивид, группу, команду или организацию, являющуюся исполнителем процесса принятия решения.

В случае изучения деятельности международных компаний, под лицом, принимающим решение, можно условно понимать не одного конкретного индивида, а несколько топ-менеджеров компании, представляющих ее на рынке страны, вводящей импортные ограничения, и несколько менеджеров из вышестоящего офиса, ответственных за развитие рынка данной страны. Это уточнение связано с тем, что в деятельности международных компаний большое распространение получил такой метод принятия управленческого решения, как «мозговой штурм», что имеет объективные предпосылки, так как высшие менеджеры представительства не уполномочены самостоятельно принимать решение об инвестировании. Эта функция лежит на офисных менеджерах регионального офиса (допустим, офиса в Европе), которые не видят всех тонкостей деятельности в той или иной стране. Оптимальный выход из данной ситуации – «мозговой штурм».

На входе в «черный ящик» находится множество фактов, факторов, возможных описаний физических (одушевленных и неодушевленных) и идеальных объектов внутреннего и внешнего мира ЛПР. Такие описания формируются «генератором описаний», которым может являться как мозг человека (процесс созерцания), так и специальная программная среда (Хант, Марин, Стоун, 1970).

Роль превентивного удара в политике протекционизма

Главная задача правительства, которое привержено хотя бы отчасти политике протекционизма, – сделать так, чтобы сведения о введении импортных ограничений поступили в систему знаний ЛППР, под которым понимается множество фактов и множество правил, еще до введения этих самых ограничений. Теоретически составляющая политики протекционизма – превентивный удар – будет разрабатываться авторами более подробно позднее. Как вариант, данной цели можно достичь путем внесения отдельного пункта в выступление члена правительства о том, что, возможно, планируется введение таможенных пошлин или квот по отношению к той или иной продукции. Также это можно осуществить путем письменного заявления или публикации в прессе. Возможно извещение представителей высшего менеджмента компании о предполагаемых действиях правительства через неформальные каналы (очень удобно, когда есть достаточное количество конкурентов при ограниченном количестве объектов инвестирования).

Превентивный удар, по мнению авторов настоящей работы, – необходимая составляющая политики протекционизма. Она не заменяет и не отменяет использование инструментов политики, в то же время – это возможность компании участвовать в перераспределении рынка, в формировании нового рынка, которая дается позитивно настроенным протекционистским правительством.

Таким образом, лицу, принимающему решение, сознательно и целенаправленно посылается два основных «возмущения»: превентивный удар и введение (или повышение) таможенного тарифа или импортной квоты. Отсутствие второго «возмущения» может свести на нет усилия правительства по отношению к их политике, планируемой к проведению в будущем, так как их слова и решения не будут восприниматься достаточно серьезно.

Согласно теории принятия управленческого решения, должно формироваться множество правил $R = \{R_j\}$, которое может быть описано в виде системы логических следствий.

<ЕСЛИ <отреагировать на превентивный удар>

<ТО <преимущества компании на данном рынке = сверхприбыль>

<ТО <продвижение менеджеров по служебной лестнице>

<ТО <вознаграждение менеджеров>

- <ТО <расширение штата компании на данном рынке>
- <ТО <...>
- <ТО <...>
- <ЕСЛИ <не отреагировать на превентивный удар>
- <ТО <поиск иных способов деятельности на рынке>
- <ТО> <...>
- <ТО> <изменение портфеля выпускаемой продукции>
- <ТО> <...>
- <ТО <...>
- <ЕСЛИ <отреагировать на введение импортных квот, введение или повышение таможенного тарифа>
- <ТО <участие в распределении прибыли, получаемой на данном рынке всеми агентами>
- <ТО <продвижение менеджеров по служебной лестнице>
- <ТО <вознаграждение менеджеров>
- <ТО <расширение штата компании на данном рынке>
- <ТО <...>
- <ТО <...>
- <ЕСЛИ <не отреагировать на введение импортных квот, введение или повышение таможенного тарифа>
- <ТО <потерять рынок полностью или в большей мере, соответственно прибыль>
- <ТО <снижение заработной платы менеджеров>
- <ТО <неудовлетворение потребности высших менеджеров в самореализации, общении>
- <ТО <увольнение средних и высших менеджеров>
- <ТО <...>
- <ТО <...>
- <ТО <...>

В нашем случае представлены четыре правила:

R_1 – отреагировать на превентивный удар,

R_2 – не отреагировать на превентивный удар;

R_3 – отреагировать на введение импортных квот, введение или повышение таможенного тарифа;

R_4 – не отреагировать на введение импортных квот, введение или повышение таможенного тарифа.

Имеем множество правил $R = \{R_4\}$, которое, с позиции правительства, применяющего протекционистские инструменты, должно быть дополнено и расширено.

Вернемся к модели «черного ящика». Нижеизложенные факты, факторы стоят на выходе из ящика. Правительство должно максимально заботиться о том, чтобы проводимая им политика протекционизма способствовала достижению преследуемых целей в максимальной степени. При этом правительство не должно выступать в старой ипостаси «полицейского». Времена меняются, оно должно действовать более либерально и продуманно, учитывать при составлении плана переговоров с теми же представителями международных компаний, интересы которых затрагивают принимаемые меры, их потребности, и презентовать те выгоды, которые будут у них в арсенале в случае положительной реакции на превентивный удар и дальнейшие действия правительства.

Авторы предлагают включить в план переговоров, содержащий этапы проведения политики, следующие составляющие, представленные в табл. 1–4.

Таблица 1.

**Часть плана переговоров:
 потребности компании – проводимая политика**

Потребности компании	Соответствие проводимой политики потребностям компании
Лидерство на рынке	При своевременной положительной реакции соответствует
...	...
...	...
...	...
Диверсификация рисков	В будущем квоты будут отменены, т. е. в долгосрочной перспективе соответствует

Таблица 2.

**Часть плана переговоров:
потребности государства – проводимая политика**

Потребность государства	Соответствие предлагаемых инструментов потребностям компании и/или государства
Организация производства <i>N</i> -товара, принадлежащего к тому или иному ценовому диапазону	Имеются необходимые технологические и трудовые ресурсы, необходимые компании для организации подобного производства
...	...
...	...
Поступление дополнительных налогов от организации производства	...
Организация дополнительных рабочих мест	...

Таблица 3.

**Часть плана переговоров:
слабые стороны политики (для компании)**

Предполагаемые слабые стороны политики (для компании)	Методы преодоления
Финансовые затраты	...
...	...
...	...
...	...
Отсутствие высококвалифицированного персонала	...

Таблица 4.

**Часть плана переговоров:
слабые стороны политики (для государства)**

Предполагаемые слабые стороны политики (для государства)	Методы преодоления
Потери для бюджета	...
...	...
...	...
...	...
Отрицательное воздействие теневого рынка	...

Данные составляющие плана переговоров проведения политики протекционизма можно видоизменять. Главное преимущество, которое они несут в себе, – возможность четко видеть, какие цели ставит перед собой правительство и ЛПР компании, интересы которой затрагивает проводимая политика, а также как достичь поставленных целей.

Презентация предложения правительства должна быть дополнена, исходя из форм инвестирования (в сбытовое общество, которое уже должно быть, в компании в данном государстве, в производственные фонды по мотиву сбыта или в производственные фонды по мотиву издержек) преимуществами различных вариантов реакции на вводимые меры. Необходимо продавать, а не заставлять инвестировать насильственно.

Правительствам можно продавать выгоды и возможности международным компаниям, реализуемые в рамках сведущих стратегий.

1. Стратегия использования интеграционных процессов. Допустим, есть малое государство X (та же Беларусь), которое преобразуется в составную часть большой страны Y (например, СНГ-12), которая, в свою очередь, получает возможность влиять на мировую цену товаров. Именно с позиции возможности оказывать влияние на формирование мировой цены в международной экономике выделяют малые и большие страны. Так, страна считается малой, если изменение спроса не приводит к изменению мировых цен. Если же введение ею импортного тарифа или квоты может оказать воздействие на уровень мировых цен данный товар, импортирующая страна является экономически значимой, т. е. большой. Использование импортных ограничений в данном случае связано с тем, что некоторые соглашения о региональной интеграции превращаются в системы с одним центром и исходящими из него «лучами». Это происходит, например, если участники таможенного союза подписывают отдельные соглашения о свободной торговле со страной X и страной Y , но при этом не заключается торговое соглашение, которое связывало бы напрямую страну X со страной Y . В этом случае таможенный союз является центром, а страны X и Y – исходящими из него «лучами». Такие торговые схемы нарушают структуру ПИИ, потому что появляется дополнительный стимул к размещению ПИИ в центре, откуда можно получить беспопшлинный доступ ко всем трем рынкам, невозможный ни на одном из «лучей», поскольку беспопшлинная торговля между «лучами» не предусмотрена.

2. Стратегия диверсификации рисков. В идеальном случае организация производства должна привести в будущем в рамках определенного интеграционного блока к ликвидации квот, что позволяет компаниям диверсифицировать риски. Например, на данный момент в России арестованы счета фабрики JTI в Петро. При отсутствии квот в отношениях между Россией и Беларусью компания могла бы временно ввозить сигареты из Беларуси, что позволило бы не потерять в России долю рынка и своего покупателя.

При анализе возможной ответной реакции ЛПР необходимо учитывать все возможные «возмущения», действующие на него, к которым, в том числе, должны быть причислены мотивы инвестирования. Это факторы, стоящие на так называемом входе в «черный ящик».

Множество фактов $K = \{K_j\}$ в явном виде может быть представлено в виде системы информационных термов, «записываемых» в следующем формате: $K_j = \langle f_j | K C n_j | K l m_j \rangle$, где $K C n_j$, $K l m_j$ – соответственно, суждения об истинности (т.е. факт имеет место) и важности для ЛПР высказывания f_j . Эти суждения могут в общем случае могут быть выражены значениями весовых коэффициентов. Множество фактов, принадлежащее ЛПР, является неструктурированным объектом, в котором не заданы какие-либо отношения между его элементами (фактами).

Использование весовых коэффициентов истинности и важности находится в полном согласии с фрейдовскими факторами значимости и уверенности относительно ожиданий, что в современной когнитивной психологии получило название ожиданий «самоэффективности» и ожиданий результата (Bandler, 1982).

В качестве входных параметров могут выступать стимулы инвестирования, объективные параметры деятельности компании, параметры, характеризующие деятельность конкурентов и место компании на определенном рынке, предполагаемые действия правительства.

Что касается мотивов инвестирования, то на основе данных анкетирования германских фирм-инвесторов можно заключить, что преобладающим является мотив сбыта, в случае которого компания обеспокоена завоеванием новых рынков сбыта, перераспределением их в свою пользу. Рынок Беларуси молод, на этом факте можно играть со многими производителями, тем более, если учитывать то, что пусть и замедленными темпами, но осуществляется интеграция России и Беларуси, СНГ в целом.

Таким образом, можно резюмировать, что политика протекционизма должна проводиться с определенными допущениями:

- 1) конкретность политики, направленность на достижение конкретного результата;**
- 2) избирательность, которая заключается в направленности на конкретные товарные группы;**
- 3) проработанность и спланированность всех этапов реализации политики.**

Относительно избирательности политики протекционизма необходимо заметить, что таможенные тарифы в СНГ слабо дифференцированы. ТН ВЭД СНГ, например, включает около 10,8 тысячи товарных позиций, а таможенный тариф Беларуси – всего порядка 1,4 тысячи. При таком незначительном количестве товарных позиций таможенного тарифа нельзя го-

ворить о точечном характере тарифа. Этим можно объяснить и большие значения средних тарифов Беларуси по сравнению с Европейским Союзом или США. Следует заметить, что мы не большие приверженцы политики протекционизма, чем страны Запада, мы просто действуем грубо обработанным инструментом, подобно неандертальцу. Беларусь и другие страны СНГ не смогут говорить о своем присутствии в ВТО и эффективности членства в нем до тех пор, пока не откажутся от имиджа этого самого неандертальца.

Тестирование гипотезы

Первое эмпирическое подтверждение гипотезы было найдено автором в истории западной экономики. «Именно из-за ограничений на ввоз импортных автомобилей концерн Volkswagen еще в 1953 г. открыл первый сборочный завод в Бразилии, а позднее, особенно в 1990-ые гг., заметно расширил свое производство в этой стране. Аналогичную политику концерн проводит и в КНР».

Примером организации производства в другой стране по причине торгового протекционизма может служить даже белорусский МАЗ, который «проводит активную работу по сборке автомобилей к Западу от Буга, так как после вступления Польши в ЕС пошлины на них возрастут».

В 2005 г. правительство Беларуси политикой протекционизма создало свой пример, подтверждающий то, что гипотеза прямой зависимости потока прямых инвестиций от размера таможенной пошлины и квоты имеет место быть.

Квоты были применены на рынке табачных изделий.

Превентивный удар, по мнению автора, на неформальном уровне был произведен. Основанием для такого утверждения служат два факта. Во-первых, руководитель представительства JTI Беларусь Геннадий Брунников был в прошлом первым помощником главы Национального Банка РБ. Во-вторых, JTI раньше своих конкурентов начала вести переговоры по организации в Беларуси производства своих марок сигарет.

Общее представление о динамике этого рынка табачных изделий в Республике Беларусь можно получить из данных, приведенных в табл. 5.

Основные игроки до 2005 г. – международные компании Philip Morris International (PMI, торговые марки Parliament, Marlboro, L&M), British American Tobacco (BAT, торговые марки Vogue, Kent, Pall Mall), Japan Tobacco International (JTI, торговые марки Camel, Winston, Monte Carlo), Gallaher Group, Imperial Tobacco.

Цель политики квотирования импорта сигаретных изделий – оптимизация деятельности табачных компаний на внутреннем рынке, организация производства сигарет средней ценовой категории (Winston, Pall Mall, L&M и др.) на территории страны. Решением правительства квота на импорт сигарет, сигар и сигарилл на начало 2005 г. была уменьшена более чем вдвое по сравнению с 2004 г. – с 3,6 миллиарда до 1,5 миллиарда штук. Изначально белорусский рынок табачных изделий на 2005 г. был определен в объеме 18,5 млрд штук сигарет, что на 500 тыс. меньше, чем в 2004 г. Большая часть рынка отдана гродненской табачной фабрике «Неман» – 12 млрд штук, доля СП «Табак-Инвест» – 5 млрд штук.

Таблица 5.

Распределение импорта табачных изделий по странам

Наименование товара, страны происхождения	2002		2003		2004	
	количество	стоимость, тыс. дол. США	количество	стоимость, тыс. дол. США	количество	стоимость, тыс. дол. США
Табачные изделия, млн шт.	6025,7	86024	6699,5	107967	5308,7	94259
Страны СНГ	5189,1	71211	5722,7	90730	4401,1	76658
Россия	4953,9	68971	5637,5	89781	4125,9	72765
Украина	234,0	2187	74,1	636	275,2	3893
Страны вне СНГ	836,6	14813	976,8	17237	907,6	17601
Германия	239,9	3995	589,8	9700	672,4	11946
Корея	97,3	1051	82,5	867	20,0	210
Нидерланды	28,7	1071	29,6	1306	25,1	1207
Польша	41,4	563	32,7	592	53,3	1388
Великобритания	48,9	1002	83,5	1751	19,4	495
Соединенные Штаты Америки	48,1	1071	57,8	1216	9,8	293
Чешская Республика	255,9	4414	31,3	572	43,4	777
Швейцария	36,5	1001	16,2	420	13,6	411

Проводимая политика правительства Республики Беларусь частично помогла достичь намеченной цели. Производство сигарет Winston уже организовано по лицензионному договору на СП «Табак-Инвест». Беларусь становится четвертой страной в СНГ, которая производит данную марку сигарет, и первой страной, в которой организовано лицензионное производство. Что касается конкурентов, вполне вероятно, что компания PMI организует в будущем собственную фабрику на территории страны (временная ее пассивность в РБ объясняется тем, что основные потоки инвестиций направлены в более приоритетные страны Азии). ВАТ уже сотрудничает с гродненской табачной фабрикой в области производства сигарет нижней ценовой категории. В дальнейшем планируется расширение инвестиционного сотрудничества белорусских табачных фабрик и международных табачных компаний.

Естественно, что в политике квотирования есть минусы.

Во-первых, контрабанда, от которой не поступают налоги и акцизы. По мнению белорусского парламентария Василя Хрота, по этой причине бюджет ежегодно недополучает около \$30 млн. В 2005 г. в республику нелегально ввезено более 3 млрд штук сигарет, что больше официальной квоты.

По словам менеджера по корпоративным отношениям ВАТ Ольги Климанович, существующая на 2005 г. структура импорта подтверждает, что импорт сигарет в 2–3 раза экономически более выгоден для государства, так как организуется ВРЕДНОЕ производство.

Плюсы введения квот на импорт табака:

Во-первых, это поток инвестиций.

Во-вторых, белорусские акцизы приносят больше дохода за счет невыгодности для субъектов хозяйствования работы с белорусскими сигаретами по «серым» схемам, плюс за счет увеличения объема реализации. Доля совокупных акцизов (включая акцизы на табачную продукцию) в консолидированном бюджете Беларуси равнялась в 1998 г. 11,1%, в 2000 – 8,0%, в 2003 – 6,9%, в 2004 – 5,1%. Доля акцизов в республиканском бюджете составляла в 1998 г. 14,6%, в 2000 – 11,1%, в 2003 – 11,0%, в 2004 – 6,5%.

В-третьих, создаются дополнительные рабочие места.

Следует отметить, что те компании, которые отреагировали на «возмущения» – превентивный удар и введение квот – своевременно, в 2006 г. отмечают достижение больших результатов, так как рынок был перераспределен в их пользу. В данном случае действительно сработал предлагаемый выше алгоритм:

<ЕСЛИ <отреагировать на превентивный удар>

<ТО <преимущества компании на данном рынке = сверхприбыль>

<ТО <продвижение менеджеров по служебной лестнице>

<ТО <вознаграждение менеджеров>

<ТО <расширение штата компании на данном рынке>

<ТО <...>

<ТО <...>

В идеальном случае организация табачного производства должна привести в будущем к ликвидации квот на табак, по крайней мере, в рамках СНГ, что позволяет табачным компаниям диверсифицировать риски. Например, на данный момент в России арестованы счета фабрики JTI в Петро. При отсутствии квот в отношениях между Россией и Беларусью компания могла бы временно ввозить сигареты из Беларуси, что позволило бы не потерять в России долю рынка и своего покупателя.

Выводы и перспективы последующих исследований гипотезы

Основной вывод авторов: гипотеза о зависимости потока прямых инвестиций от таможенных пошлин и квот подтверждается даже в современных условиях, в условиях глобализации. Для применения вышеизложенных предложений необходимо дифференцировать товарные номенклатуры, которые используются в таможенной политике. Это позволит сделать инструментарий точечным и эффективным.

Цель, которая будет поставлена авторами в будущем, – установить коэффициент f зависимости $ПИ = f(\dots; ВТП; ВИК; \dots)$, различный в разных отраслях промышленности.

Литература

1. Knödler, Hermann. Inländische Beschäftigungseffekte deutscher Direktinvestitionen – Stuttgart: Schaeffer-Poeschel, 1999. – 305 s.
2. Газета «Советская Белоруссия» / http://www.export.by.rus/rus/euro/news2.php?n_id=323

3. Давыденко Е. Опыт межгосударственной экономической интеграции для содружества независимых государств // <http://beljournal.by.ru/1999/3/11.html>
4. Кузнецов А. Германский капитал за рубежом // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2003. – №10. – С. 32–41.
5. Пахомов А. Договоренности Уругвайского раунда и эволюция ВТО // *Вопросы экономики*. – 2000. – № 8. – С. 146–158.
6. Щебарова Н. Государственное регулирование: соотношение свободы торговли и протекционизма // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2003. – № 3. – С. 42–48.
7. Щебарова Н. Государственное регулирование: соотношение свободы торговли и протекционизма // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2003. – № 3. – С.42–48.

Статья поступила в редакцию 27 февраля 2007 г.