



Макроекономіка

Олександр КРУГЛЕНЯ,
Андрій БЛІНОВ

**ЗАСТОСУВАННЯ
ПОЛІТИКИ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ
В СУЧАСНОМУ СВІТІ**

Резюме

Представлено теоретичне обґрунтування гіпотези про те, що між потоком інвестицій, з одного боку, та імпорнтними обмеженнями – з іншого, існує пряма залежність: якщо впроваджується квота, встановлюється чи збільшується митний збір, в економіку країни починають здійснюватися капіталовкладення. Основними інвесторами у даному випадку виступають міжнародні компанії, які розглядають країну, що застосовує інструментарій політики протекціонізму, як перспективний ринок, за який варто поборотися, у перерозподілі якого варто взяти участь.

Теоретичне обґрунтування гіпотези підкріплене пропозиціями з оптимізації діяльності уряду в галузі ведення політики протекціонізму, а також емпіричними даними з історії діяльності міжнародних компаній, у тому числі на території Республіки Білорусь.

Сформульовані теоретичні основи превентивного удару, що передуює впровадженню імпорнтних обмежень.

Сфера застосування гіпотези – державне управління економікою.

© Олександр Кругленя, Андрій Блінов, 2007.

Кругленя Олександр, ТОВ «Марс Україна», Територіальний сейлз-супервайзер, Україна.
Блінов Андрій, академік РАЕН, докт. екон. наук, професор кафедри менеджменту Всеросійського заочного фінансово-економічного інституту, Москва, Росія.

Ключові слова

Імпортні обмеження, інвестиції, протекціонізм, імпортна квота, митний збір, процес прийняття рішення.

Класифікація за JEL: F13, E22.

Вступ

Проблема залучення прямих інвестицій обговорюється у нашому суспільстві доволі гостро. Основна тенденція при цьому полягає в розвитку теорії фритредерства, противниками якої частково є автори. У нинішній економіці надалі є місце для інструментів політики протекціонізму, основна умова їх реалізації в епоху глобалізації – точковий характер, ясне усвідомлення мети.

Гіпотеза

Автори даної праці висунули гіпотезу про те, що між потоком інвестицій, з одного боку, та величиною митних імпорتنих зборів і квот – з другого, існує прямий взаємозв'язок.

$$PI = f(\dots; VMZ; BIK; \dots),$$

де PI – потік капіталовкладень в економіку впровадженої квоти і мита країни,

VMZ – величина митного збору,

BIK – величина імпоротної квоти.

З формули бачимо, що, крім вказаних чинників, на потік інвестицій в економіку країни впливає багато інших чинників. На даний момент сформовано великий інструментарій, покликаний підвищити інвестиційну активність ділового середовища. При цьому не можна сказати, що три-чотири інструменти дадуть змогу відновити економіку. Кожна ситуація потребує конкретного опрацювання, а серед великої кількості інвестиційних впливів необхідно виділити типові випадки з огляду на те, який стимул слугував поштовхом і до інструментів якої політики його можна віднести.

Новизна результатів

Висунута гіпотеза раніше не досліджувалась. Пропозиції з оптимізації діяльності уряду в галузі ведення політики протекціонізму також принципово нові. Інвестиційні процеси на тютюновому ринку Білорусі з метою аналізу політики протекціонізму раніше не досліджувались.

Для обґрунтування висунутої теорії використано теорії надприбутку, політики протекціонізму, а також теорію про процес прийняття управлінського рішення.

Цілі дослідження

1. Сформулювати гіпотезу залежності потоку інвестицій від величини митного збору та імпортової квоти, показати, що гіпотеза робоча (у тому числі в умовах Республіки Білорусь).

2. Дати теоретичне обґрунтування теорії.

3. Сформулювати теоретичні основи превентивного удару, який передувє впровадженню імпортних обмежень.

4. Представити результати емпіричного дослідження передбаченої залежності.

Теоретичне дослідження

А. Про що говорить надприбуток?

При висуненні гіпотези автори відштовхувались від постулату, що **основний чинник, який зумовлює діяльність інвесторів, – це розмір одержаного прибутку**, як в абсолютних, так і у відносних показниках, що прописується у місії багатьох міжнародних компаній. Наприклад, місія тютюнової компанії Japan Tobacco International (JTI) говорить: «Створити потужну міжнародну тютюнову компанію, яка приносить доходи нашим акціонерам і одночасно бореться за лідерство у своїй галузі». Головна вимога, яка висувається до менеджерів вищої ланки, – прибутковість того чи іншого ринку на фазі його перерозподілу, завоювання нового ринку.

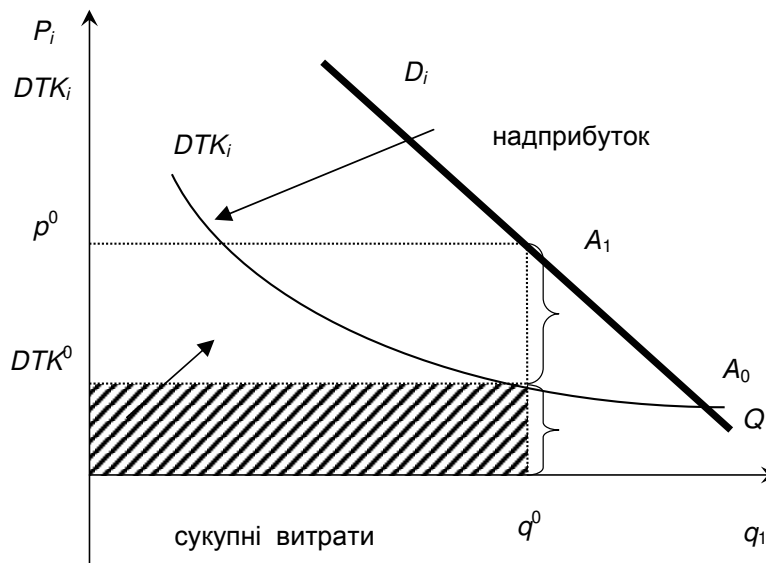
Пропонується розгляд трьох базових ситуацій, що відрізняються один від одного формами прямих інвестицій:

- 1) інвестиції у суспільство збуту;
- 2) інвестиції у виробничі фонди за мотивами збуту;
- 3) інвестиції у виробничі філії за мотивом витрат.

Аналіз ґрунтується на теоретичній моделі надприбутку, представлений у вигляді графіка (рис. 1) з координатними осями $P(q)$ – ціна і Q – обсяг виробництва.

Рисунок 1.

Схематичне зображення надприбутку



На даному графіку $D(q)$ і $DTK(q)$ – криві попиту та питомих витрат відповідно. У результаті сумування питомих витрат, пов'язаних із виробництвом продукції в обсязі q_t , одержуємо загальні витрати DTK_t .

У точці перетину прямих попиту та питомих витрат (точка A_0) підприємство одержує нормальний прибуток, а у зоні, укладеній між прямою DTK та штриховою лінією і розміщеною зліва від точки A_0 , – надприбуток.

Обсяги сукупного надприбутку, одержані компанією при здійсненні прямих інвестицій у суспільство збуту, виробничі фонди за мотивами збуту та витрат, відрізняються, щонайменше, за якістю свого змісту (величиною питомого прибутку).

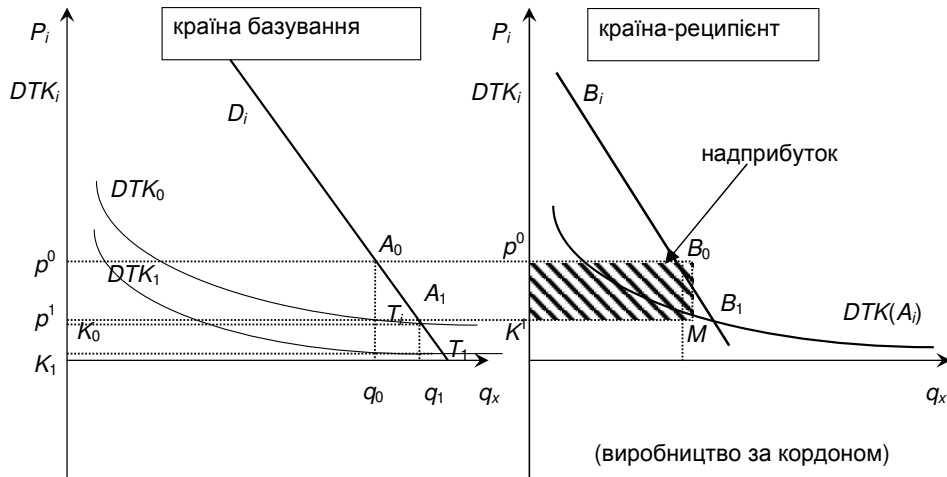
У ситуації, при якій здійснюють прямі інвестиції у філію зі збуту, експорт продукції у короткотерміновому періоді збільшується. Кінцевим наслідком відкриття суспільства зі збуту є збільшення обсягу надприбутку.

Інвестиції у виробничі фонди за мотивами збуту характеризуються наступним графіком надприбутку (рис. 2).

Організуючи виробництво за кордоном, підприємство i прагне одержати надприбуток (заштрихована частина у правій частині графіка) та зробити її трансферт у країну базування. Завдяки можливості змішаної калькуляції (трансферт прибутку) крива питомих витрат зміщується нижче (DTK_1), що дає змогу інвестованому підприємству знизити ціну на продукцію, яка випускається, припустимо, на внутрішньому ринку країни базування з p_0 до p_1 , тоді як обсяг випуску продукції збільшується внаслідок підвищення купівельної спроможності населення з q_0 до q_1 . Загальний сукупний надприбуток дорівнює сумі площ фігур $P_0B_0MK_1$ і $P_1A_1T_1K_1$.

Рисунок 2.

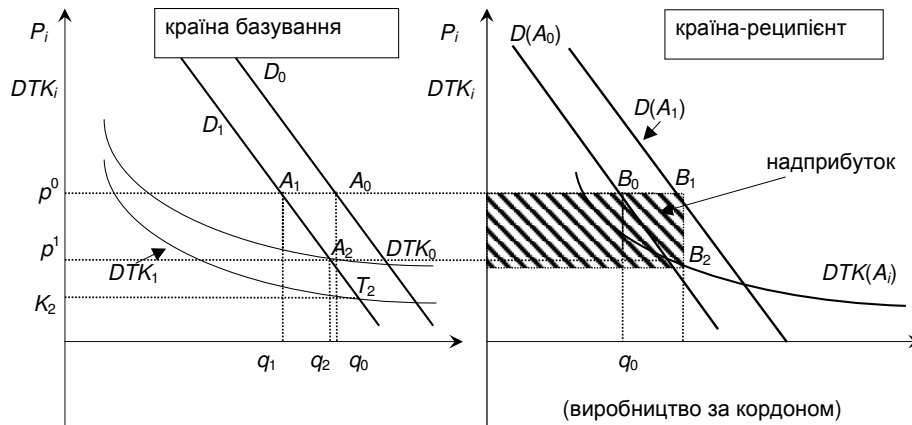
Надприбуток компанії, яка здійснює інвестиції у виробничі фонди за мотивом збуту



Ситуація, коли інвестиції у виробничі фонди здійснюються за мотивом витрат (рис. 3), майже аналогічна попередній.

Рисунок 3.

**Надприбуток компанії, яка здійснює інвестиції
у виробничі фонди за мотивом витрат**



Внаслідок трансферу надприбутку від дочірнього підприємства головної компанії знижуються питомі витрати і ціна на продукцію компанії. Відмінністю даної ситуації від попередньої є зниження в кінцевому результаті обсягів внутрішнього виробництва, оскільки при інвестиціях за мотивом витрат ідеться також про часткове переміщення виробництва. Зовнішні інвестиції замінюють внутрішнє виробництво.

У довготерміновому періоді при виробництві за мотивом витрат збільшуються поставки напівфабрикатів та запасних частин. Крім цього, внаслідок зростання іміджу та здобуття слави попит може збільшуватися, причому можуть зростати поставки у «треті» країни (всі країни, куди може здійснюватися збут продукції компанії i , за винятком країни-реципієнта країни та базування). В результаті одержуємо нову криву $DTK(A_i)$.

У першому і другому випадках інвестування необхідно враховувати ефект мультиплікатора, оскільки внаслідок виробничої діяльності компанії i у країні-реципієнті відбувається (щонайменше, має відбуватися) економічне зростання та зростання доходів населення. Це означає, що зростає попит не лише на продукцію, яку виробляють виробничі цехи в країні-реципієнті, а й на продукцію, яку виробляє головне підприємство.

Всередині країни базування головне підприємство скорочує випуск продукції з q_0 до q_1 , потім, внаслідок скорочення питомих витрат підприємства, цей обсяг може коштом зменшення ціни знову збільшитися, але вже до нижчого рівня, ніж попередній, припустимо, рівня q_2 .

Сукупний прибуток в аналізованій ситуації буде складатися з трансферту прибутку дочірнього підприємства і прибутку, одержаного всередині країни базування (площа фігури $P_1A_2T_2K_2$).

Таким чином, у трьох наведених випадках проглядається тенденція, пов'язана з прагненням підприємств, які здійснюють прямі інвестиції, при максимізації обсягів надприбутків використовувати ефект масштабу. Підприємство обирає форму прямого інвестування залежно від ситуації, яка склалася в країні-реципієнті. Якщо країна-реципієнт встановлює імпорتنі обмеження для продукції, яку виробляє інвестор, він розглядає інші варіанти використання ефекту масштабу. Наприклад, замість організації суспільства збуту він може організувати виробництво своєї продукції у країні-реципієнті, таким чином імпорتنі обмеження чи заборони втрачають значення для нього і дають можливість країні-реципієнту одержати додаткові ефекти від іноземних інвестицій.

Б. Аналіз гіпотези зсередини

Аналіз різних форм інвестування вимагає доопрацювання, виходячи з теорії прийняття управлінського рішення.

Відповідно до місії компанії, менеджери зобов'язані працювати над проблемою максимізації прибутку, що вимагають від них акціонери. Виходячи з цього, вони регулюють діяльність організації, забезпечуючи її відповідність до планів, цілей і нормативних показників.

Якщо уряд вирішує маніпулювати (саме на маніпуляції має будуватися сучасна політика протекціонізму) поведінкою осіб, які приймають рішення про інвестування, наприклад, за допомогою митних зборів та імпортних квот, він має внести «обурення» до їх діяльності. Основна складність опрацювання політики протекціонізму на цьому етапі: психічна діяльність особи, яка приймає рішення, недоступна безпосередньому спостереженню. Найпоширенішим методом дослідження цієї діяльності є метод непрямих спостережень, чи метод «чорного ящика». Відповідно до цього методу, дослідник намагається евристично описати причинно-наслідкові зв'язки між впливами, що здійснюють на індивіда, і його вчинками.

Визначимо **особу, яка приймає рішення (ОПР)** (вона ж – «чорний ящик»), як індивіда, групу, команду чи організацію, що є виконавцем процесу прийняття рішення.

У випадку вивчення діяльності міжнародних компаній, під особою, яка приймає рішення, можна умовно розуміти не одного конкретного індивіда, а

декілька топ-менеджерів компанії, що представляють її на ринку країни, яка впроваджує імпорتنі обмеження, і декілька менеджерів з вищого офісу, відповідальних за розвиток ринку даної країни. Це уточнення пов'язане з тим, що в діяльності міжнародних компаній великої популярності набув такий метод прийняття управлінського рішення, як «мозковий штурм», що має об'єктивні передумови, оскільки вищі менеджери представництва не уповноважені самостійно приймати рішення про інвестування. Цю функцію покладено на офісних менеджерів регіонального офісу (припустимо, офісу у Європі), які не бачать усіх тонкощів діяльності у тій чи іншій країні. Оптимальний вихід з даної ситуації – «мозковий штурм».

На вході у «чорний ящик» – багато фактів, чинників, можливих описів фізичних (живих і неживих) та ідеальних об'єктів внутрішнього і зовнішнього світу ОПР. Такі описи формують «генератор описів», яким може бути як мозок людини (процес сприйняття), так і спеціальне програмне середовище (Хант, Марін, Стоун, 1970).

Роль превентивного удару в політиці протекціонізму

Головне завдання уряду, яке підтримує хоча б частково політику протекціонізму, – зробити так, щоб відомості про впровадження імпорتنих обмежень надійшли до системи знань ОПР, під яким розуміють чимало фактів та багато правил, ще до впровадження цих обмежень. Теоретично складова політики протекціонізму – превентивний удар – детальніше буде опрацьована авторами пізніше. Як варіант, цієї мети можна досягнути шляхом внесення окремого пункту до виступу члена уряду про те, що, можливо, планується впровадження митних зборів чи квот стосовно тієї чи іншої продукції. Також це можна здійснити шляхом письмової заяви чи публікацій у пресі. Можливе повідомлення представників вищого менеджменту компанії про передбачувані дії уряду через неформальні канали (дуже зручно, коли є достатня кількість конкурентів при обмеженій кількості об'єктів інвестування).

Превентивний удар, на думку авторів даної праці, – необхідна складова політики протекціонізму. Вона не замінює і не скасовує використання інструментів політики, водночас це можливість для компанії брати участь у перерозподілі ринку, у формуванні нового ринку, що дає позитивно налаштований протекціоністський уряд.

Таким чином, особі, яка приймає рішення, свідомо і цілеспрямовано надсилають два основних «обурення»: превентивний удар та впровадження (чи підвищення) митного тарифу або імпоротної квоти. Відсутність другого «обурення» може звести нанівець зусилля уряду стосовно їх політики, запланованої для ведення в майбутньому, оскільки їхні слова та рішення не будуть сприйматися достатньо серйозно.

Відповідно до теорії прийняття управлінського рішення, має формуватися чимало правил $R = \{R\}$, які можуть бути описані у вигляді системи логічних наслідків.

<Якщо <відреагувати на превентивний удар

<ТО <переваги компанії на даному ринку = надприбуток>

<ТО <просування менеджерів по службовій драбині

<ТО <винагорода менеджерів>

<ТО <розширення штату компанії на даному ринку>

<ТО <...>

<ТО <...>

<Якщо <не відреагувати на превентивний удар>

<ТО <пошук інших способів діяльності на ринку>

<ТО> <...>

<ТО> <зміна портфеля продукції, що випускається>

<ТО> <...>

<ТО <...>

<Якщо <відреагувати на впровадження імпорتنих квот, впровадження чи підвищення митного тарифу>

<ТО <участь у розподілі прибутку, одержаного на даному ринку усіма агентами>

<ТО <просування менеджерів по службовій драбині>

<ТО <винагорода менеджерів>

<ТО <розширення штату компанії на даному ринку>

<ТО <...>

<ТО <...>

<Якщо <не відреагувати на впровадження імпорتنих квот, впровадження чи підвищення митного тарифу>

<ТО <втратити ринок повністю чи щонайбільше, відповідно прибутком>

<ТО <зниження заробітної плати менеджерів>

<ТО <незадоволення потреб вищих менеджерів у самореалізації, спілкуванні>

<ТО <звільнення середніх та вищих менеджерів>

<ТО <...>

<ТО <...>

<ТО <...>

У нашому випадку представлені чотири правила:

R_1 – відреагувати на превентивний удар,

R_2 – не відреагувати на превентивний удар;

R_3 – відреагувати на впровадження імпорتنих квот, впровадження чи підвищення митного тарифу;

R_4 – не відреагувати на впровадження імпорتنих квот, впровадження чи підвищення митного тарифу.

Маємо багато правил $R = \{R_4\}$, які, з позиції уряду, що застосовує протекціоністські інструменти, мають бути доповнені та розширені.

Повернемося до моделі «чорного ящика». Нижчевикладені факти, чинники стоять на виході з ящика. Уряд має максимально піклуватися про те, щоб ведена ним політика протекціонізму сприяла досягненню поставлених цілей у максимальній мірі. При цьому уряд не повинен виступати у старій іпостасі «поліцейського». Часи змінюються, вони мають діяти більш ліберально та продумано, враховувати при складанні плану переговорів із тими ж представниками міжнародних компаній, інтереси яких стосуються застосовуваних заходів, їх потреб, та презентувати ті вигоди, які будуть у їхньому арсеналі у випадку позитивної реакції на превентивний удар і подальші дії уряду.

Автори пропонують включити до плану переговорів, що містить етапи ведення політики, наступні складові, представлені у табл. 1–4.

Дані, які становлять план переговорів ведення політики протекціонізму, можна видозмінювати. Головна перевага, яку вони містять, – це можливість чітко бачити, які цілі ставить перед собою уряд і ОПР компанії, інтересів якої стосується політика, що ведеться, а також як досягти поставлених цілей.

Таблиця 1.

**Частина плану переговорів:
потреби компанії – політика, яка ведеться**

Потреби компанії	Відповідність політики, яка ведеться, до потреб компанії
Лідерство на ринку	При своєчасній позитивній реакції відповідає
...	...
...	...
...	...
Диверсифікація ризиків	У майбутньому квоти будуть скасовані, тобто у довгостроковій перспективі відповідає

Таблиця 2.

**Частина плану переговорів:
потреби держави – політика, яка ведеться**

Потреба держави	Відповідність пропонувананих інструментів до потреб компанії та/чи держави
Організація виробництва N-товару, що належить до того чи іншого цінового діапазону	Є необхідні технологічні та трудові ресурси, необхідні компанії для організації такого виробництва
...	...
...	...
Надходження додаткових податків від організації виробництва	...
Організація додаткових робочих місць	...

Таблиця 3.

**Частина плану переговорів:
слабкі сторони політики (для компанії)**

Пропоновані слабкі сторони політики (для компанії)	Методи подолання
Фінансові витрати	...
...	...
...	...
...	...
Відсутність висококваліфікованого персоналу	...

Таблиця 4.

**Частина плану переговорів:
слабкі сторони політики (для держави)**

Пропоновані слабкі сторони політики (для держави)	Методи подолання
Втрати для бюджету	...
...	...
...	...
...	...
Від'ємний вплив тіньового ринку	...

Презентація пропозиції уряду має бути доповнена, виходячи з форм інвестування (у суспільство збуту, яке вже має бути, у компанії даної держави, у виробничі фонди за мотивом збуту чи у виробничі фонди за мотивом витрат) перевагами різних варіантів реакції на впроваджені міри. Необхідно продавати, а не примушувати інвестувати насильно.

Урядам можна продавати вигоди і можливості міжнародним компаніям, що реалізуються у рамках відомих стратегій.

1. Стратегія використання інтеграційних процесів. Припустимо, є мала держава *X* (ця ж Білорусь), яка перетворюється на складову частину великої країни *Y* (наприклад, СНД-12), що, у свою чергу, одержує можливість вплинути на світову ціну товарів. Саме з позиції можливості впливати на формування світової ціни в міжнародній економіці виділяють малі та великі країни. Так, країну вважають малою, якщо зміна попиту не веде до зміни світових цін. Якщо ж впровадження нею імпортного тарифу чи квоти може спричинити вплив на рівень світових цін на даний товар, країна, яка імпортує, є економічно значущою, тобто великою. Використання імпортних обмежень у даному випадку пов'язане з тим, що деякі угоди про регіональну інтеграцію перетворюються на системи з одним центром та «променями», які з нього виходять. Це відбувається, наприклад, якщо учасники митного союзу підписують окремі угоди про вільну торгівлю з країною *X* та країною *Y*, але при цьому не укладається торгова угода, що пов'язувала б напряму країну *X* з країною *Y*. У цьому випадку митний союз є центром, а країни *X* та *Y* – «променями», що з нього виходять. Такі торгові схеми порушують структуру ПІІ, тому що з'являється додатковий стимул до розміщення ПІІ у центрі, звідки можна одержати безмитний доступ до всіх трьох ринків, неможливий на жодному з «променів», оскільки безмитна торгівля між «променями» не передбачена.

2. Стратегія диверсифікації ризиків. В ідеальному випадку організація виробництва повинна привести у майбутньому в рамках певного інтеграційного блоку до ліквідації квот, що дає змогу компаніям диверсифікувати ри-

зики. Наприклад, на даний момент у Росії арештовані рахунки фабрики JTІ в Петро. За відсутності квот у стосунках між Росією та Білоруссю компанія могла б одночасно ввозити сигарети з Білорусі, що дало б змогу не втратити в Росії частку ринку та свого покупця.

При аналізі можливої відповідної реакції ОПР необхідно враховувати усі можливі «обурення», що діють на нього, до яких, втім, повинні бути додані мотиви інвестування. Це фактори, які стоять на так названому вході у «чорний ящик».

Чимало фактів $K = \{K_i\}$ в наявному вигляді можуть бути представлені у вигляді системи інформаційних термів, «записуваних» у такому форматі: $K_i = \langle f_i | K C n_i | K l m_i \rangle$, де $K C n_i$, $K l m_i$ – відповідно, судження про істинність (тобто факт має місце) і важливість для ОПР висловлювання f_i . Ці судження можуть в загальному випадку бути виражені значеннями вагових коефіцієнтів. Чимало фактів, що належать ОПР, є неструктурованим об'єктом, у якому не подані будь-які відношення між його елементами (фактами).

Використання вагових коефіцієнтів істинності та важливості перебуває у цілковитій згоді з фрейдівськими чинниками значущості та впевненості стосовно очікувань, що в сучасній когнітивній психології отримало назву очікувань «самоефективності» та очікувань результату (Bandler, 1982).

Як вхідні параметри можуть виступати стимули інвестування, об'єктивні параметри діяльності компанії, параметри, що характеризують діяльність конкурентів та місце компанії на визначеному ринку, передбачувані дії уряду.

Щодо мотивів інвестування, то на основі даних анкетування німецьких фірм-інвесторів можна зробити висновок, що переважаючим є мотив збуту, у випадку якого компанія занепокоєна завоюванням нових ринків збуту, перерозподілом їх на свою користь. Ринок Білорусі молодий, цим фактом можна грати з багатьма виробниками, тим більше, якщо враховувати, нехай і уповільненими темпами, але здійснюється інтеграція Росії і Білорусі, СНД загалом.

Таким чином, можна резюмувати, що політика протекціонізму повинна проводитися з певними рипущеннями:

1) конкретність політики, спрямованість на досягнення конкретного результату;

2) вибірковість, яка полягає у спрямованості на конкретні товарні групи;

3) опрацювання та планування всіх етапів реалізації політики.

Відносно вибірковості політики протекціонізму необхідно зазначити, що митні тарифи в СНД слабо диференційовані. ТН ВЕД СНД, наприклад, включає близько 10,8 тисячі товарних позицій, а митний тариф Білорусі – лише понад 1,4 тисячі. При такій незначній кількості товарних позицій мит-

ного тарифу не можна говорити про точковий характер тарифу. Цим можна пояснити і більші значення середніх тарифів Білорусі, порівняно з Європейським Союзом чи США. Варто відзначити, що ми не більші прихильники політики протекціонізму, ніж країни Заходу, ми просто діємо грубо обробленим інструментом, подібно до неандертальця. Білорусь та інші країни СНД не зможуть говорити про свою присутність у ВТО й ефективність членства в ньому до того часу, поки вони не відмовляться від іміджу цього ж таки неандертальця.

Тестування гіпотези

Перше емпіричне підтвердження гіпотези було знайдено автором в історії західної економіки. «Саме через обмеження на ввіз імпортованих автомобілів концерн Volkswagen ще у 1953 р. відкрив перший завод зі зборки у Бразилії, а пізніше, особливо у 1990-і рр., помітно розширив своє виробництво у цій країні. Аналогічну політику концерн веде й у КНР».

Прикладом організації виробництва в іншій країні з причини торгового протекціонізму може служити навіть білоруський МАЗ, який «веде активну роботу зі зборки автомобілів із Заходу від Бугу, оскільки після вступу Польщі до ЄС мито на них зростає».

У 2005 р. уряд Білорусі політикою протекціонізму створив свій приклад, який підтверджує те, що гіпотеза прямої залежності потоку прямих інвестицій від розміру митного збору і квоти повинна існувати.

Квоти були застосовані до ринку тютюнових виробів.

Превентивний удар, на думку автора, на неформальному рівні був вчинений. Підставою для такого ствердження слугують два факти. По-перше, керівник представництва JTІ Білорусь Геннадій Брусніков був у минулому першим помічником глави Національного Банку РБ. По-друге, JTІ раніше від своїх конкурентів почала вести переговори з організації у Білорусі виробництва своїх марок сигарет.

Загальні уявлення про динаміку цього ринку тютюнових виробів у Республіці Білорусь можна одержати з даних, наведених у табл. 5.

Основні гравці до 2005 р. – міжнародні компанії Philip Morris International (PMI, торгові марки Parliament, Marlboro, L&M), British American Tobacco (BAT, торгові марки Vogue, Kent, Pall Mall), Japan Tobacco International (JTI, торгові марки Camel, Winston, Monte Carlo), Gallaher Group, Imperial Tobacco.

Таблиця 5.

Розподіл імпорту тютюнових виробів за країнами

Найменування товару, країни походження	2002		2003		2004	
	кількість	вартість, тис. дол. США	кількість	вартість, тис. дол. США	кількість	вартість, тис. дол. США
Тютюнові вироби, млн шт.	6025,7	86024	6699,5	107967	5308,7	94259
Країни СНД	5189,1	71211	5722,7	90730	4401,1	76658
Росія	4953,9	68971	5637,5	89781	4125,9	72765
Україна	234,0	2187	74,1	636	275,2	3893
Країни поза СНД	836,6	14813	976,8	17237	907,6	17601
Німеччина	239,9	3995	589,8	9700	672,4	11946
Корея	97,3	1051	82,5	867	20,0	210
Нідерланди	28,7	1071	29,6	1306	25,1	1207
Польща	41,4	563	32,7	592	53,3	1388
Великобританія	48,9	1002	83,5	1751	19,4	495
Сполучені Штати Америки	48,1	1071	57,8	1216	9,8	293
Чеська Республіка	255,9	4414	31,3	572	43,4	777
Швейцарія	36,5	1001	16,2	420	13,6	411

Ціль політики квотування імпорту тютюнових виробів – оптимізація діяльності тютюнових компаній на внутрішньому ринку, організація виробництва сигарет середньої цінової категорії (Winston, Pall Mall, L&M и др.) на території країни. Рішенням уряду квота на імпорт сигарет, сигар і сигарил на початку 2005 р. була зменшена більш ніж удвічі, порівняно з 2004 р. – з 3,6 мільярда до 1,5 мільярду штук. Початково білоруський ринок тютюнових виробів на 2005 р. був визначений в обсязі 18,5 млрд штук сигарет, що на 500 тис. менше, ніж у 2004 р. Більша частина ринку передана гродненській тютюновій фабриці «Неман» – 12 млрд штук, частка СП «Табак-Інвест» – 5 млрд штук.

Політика, яку веде уряд Республіки Білорусь, частково допомагала досягати поставленої мети. Виробництво сигарет Winston вже організоване за ліцензійною угодою на СП «Табак-Інвест». Білорусь стає четвертою країною в СНД, що виробляє дану марку сигарет, і першою країною, в якій ор-

ганізоване ліцензійне виробництво. Щодо конкурентів, цілком імовірно, що компанія PMI організовує в майбутньому власну фабрику на території країни (тимчасова її пасивність у РБ пояснюється тим, що основні потоки інвестицій спрямовані у більш пріоритетні країни Азії). ВАТ вже співпрацює з гродненською тютюновою фабрикою в галузі виробництва сигарет нижньої цінової категорії. Надалі планується розширення інвестиційної співпраці білоруських тютюнових фабрик та міжнародних тютюнових компаній.

Звичайно, в політиці квотування є мінуси.

По-перше, контрабанда, від якої не надходять податки та акцизи. На думку білоруського парламентарія Василя Хрола, з цієї причини бюджет щороку недоотримує близько \$30 млн. У 2005 р. у республіку нелегально ввезено понад 3 млрд штук сигарет, що більше від офіційної квоти.

За словами менеджера з корпоративних відносин ВАТ Ольги Климанович, чинна на 2005 р. структура імпорту підтверджує, що імпорт сигарет у 2–3 рази економічно вигідніший для держави, оскільки організовується ШКІДЛИВЕ виробництво.

Плюси впровадження квот на імпорт тютюну:

По-перше, це потік інвестицій.

По-друге, білоруські акцизи приносять великі доходи за рахунок невідповідності для суб'єктів господарювання роботи з білоруськими сигаретами за «сірими» схемам, плюс за рахунок збільшення обсягів реалізації. Частка сукупних акцизів (у т. ч. акцизів на тютюнову продукцію) у консолідованому бюджеті Білорусі дорівнювала у 1998 р. 11,1%, в 2000 – 8,0%, в 2003 – 6,9%, в 2004 – 5,1%. Частка акцизів у республіканському бюджеті становила у 1998 р. 14,6%, в 2000 – 11,1%, в 2003 – 11,0%, в 2004 – 6,5%.

По-третє, створюються додаткові робочі місця.

Потрібно зазначити, що ті компанії, які відреагували на «обурення» – превентивний удар і впровадження квот – своєчасно, у 2006 р. відзначають досягнення великих результатів, оскільки ринок був перерозподілений на їхню користь. У даному випадку дійсно спрацював запропонований вище алгоритм:

<Якщо <відреагувати на превентивний удар>

<ТО <переваги компанії на даному ринку = надприбуток>

<ТО <просування менеджерів службовою драбиною>

<ТО <винагорода менеджерів>

<ТО <розширення штату компанії на даному ринку>

<ТО <...>

<ТО <...>

В ідеальному випадку організація тютюнового виробництва має привести в майбутньому до ліквідації квот на тютюн, щонайменше, у рамках СНД, що дає змогу тютюновим компаніям диверсифікувати ризики. Наприклад, на даний момент у Росії заарештовані рахунки фабрики JTI в Петро. За відсутності квот у стосунках між Росією та Білоруссю компанія могла б одночасно ввозити сигарети з Білорусі, що дало б змогу не втратити в Росії частку ринку і своїх покупців.

Висновки та перспективи наступних досліджень гіпотези

Основний висновок авторів: гіпотеза про залежність потоку прямих інвестицій від митних зборів і квот підтверджується навіть у сучасних умовах, в умовах глобалізації. Для застосування вищенаведених пропозицій необхідно диференціювати товарні номенклатури, які використовують у митній політиці. Це дасть змогу зробити інструментарій точковим та ефективним.

Мета, яка буде поставлена авторами в майбутньому, – встановити коефіцієнт f залежності $PI = f(\dots; ВТП; ВІК; \dots)$, відмінний у різних галузях промисловості.

Література

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.

Стаття надійшла до редакції 27 лютого 2007 р.