

При ответе на данный вопрос можно привести высказывание американского экономиста С. Дреша, который считает, что каждому данному состоянию техники и организации производства соответствует оптимальная структура образования рабочей силы, при которой производительность достигает своего наивысшего уровня. Фактическая структура образования отличается от оптимальной тем, что, приводя их в соответствие посредством инвестирования в человеческий капитал, можно добиться прироста производительности.

Однако прирост производительности будет непродолжительным по характеру. Когда рабочая сила достигнет оптимального состояния, последующее повышение образовательного уровня не будет способствовать повышению производительности труда.

Кроме того, оптимальная структура не всегда предпочтительнее субоптимальной, так как достижение образовательного оптимума приведет к затратам значительных людских и материальных ресурсов.

УДК 336.714

Павлючук Ю.Н., Круглень А.В.

## ИМПОРТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ И ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ КАК ЭЛЕМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА

Когда начинается разговор о проблемах экономического развития Республики Беларусь, зачастую затрагивают как одну из краеугольных проблему привлечения прямых инвестиций. Согласно утверждениям многих экономистов без привлечения таковых не мыслимо обновление экономики, основных фондов отечественных предприятий.

С целью обеспечения эффективной государственной политики по созданию благоприятного инвестиционного климата можно предложить исследователям и экономистам обращать внимание не только на опыт стран, добившихся высоких результатов в данной области, но и на поведение транснациональных компаний, на процесс принятия инвесторами управленческих решений по созданию дочерних предприятий и/или сбытовых фирм на территории того или иного государства. Необходимо анализировать причины, побуждающие инвесторов к осуществлению прямых инвестиций, процесс возникновения той сигнализирующей информации, которая побуждает их задуматься над вопросом, как развиваться дальше, изменять ли свое месторасположение («покидать» страну своего базирования) или же «отделаться» только открытием нового сбытового общества. В конце концов, необходимо пытаться моделировать их реакцию на сигналы рынка с учетом внешней среды, изучать, каким образом они выбирают то или иное государство для своей расширяющейся деятельности.

Следует заметить, что многие публикации, посвященные проблеме инвестиционного климата, главным образом направлены на решение вопроса: «Как необходимо изменить деятельность правительства и его экономическую политику, чтобы инвесторы начали вкладывать в экономику страны деньги?». Авторы настоящей статьи придерживаться позиции активного (агрессивного) воздействия на деятельность инвесторов с использованием прямых и косвенных методов.

В данной статье предпринимается попытка рассмотреть импортные ограничения и таможенные пошлины как дополнительные факторы формирования инвестиционного климата страны, теоретически определяется возможность использования их в качестве рычагов, с помощью которых можно было бы влиять на деятельность компаний, осуществляющих прямые инвестиции.

Избыточное предложение образованной рабочей силы приводит к тому, что ее начинают использовать на таких работах, где можно использовать людей с гораздо более низким уровнем квалификации.

В данной ситуации образование выступает не как катализатор, а, наоборот, задерживает экономический рост вследствие непроизводительного использования ресурсов в обществе.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Эринберг Р.Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. М.: Издательство МГУ, 1996.
2. Добрынин А., Дятлов С., Коммов В., Курганский С. Производительные силы человека: структура и формы проявления. С-Пб.: Издательство СПбУЭФ, 1993.
3. Макконел К.р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. М.: Республика, 1992. Т.2.
4. Беляцкий Н.П. Дуальный тренинг – катализатор активности. Газета БГЭУ «Эканаміст», №10 от 08.06.2001.

При обосновании возможности использования импортных ограничений и таможенных пошлин в качестве факторов формирования инвестиционного климата используется тот факт, что целью деятельности инвесторов является получение сверхприбыли и максимизации ее совокупного объема.

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

- a) инвестиции в сбытовое общество;
- b) инвестиции в производственные фонды по мотивам сбыта;
- c) инвестиции в производственные фонды по мотиву издержек.

Анализ основывается на теоретической модели, представленной в виде графика (рис. 1) с координатными осями  $P(q)$  – цена и  $Q$  – объем производства. На данном графике  $D(q)$  и  $DTK(q)$  – кривые спроса и удельных издержек соответственно. В результате суммирования удельных издержек, связанных с производством продукции объемом  $q_i$ , получают общие издержки  $DTK_i$ .

В точке пересечения прямых 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).

Рассмотрим ситуацию а), при которой осуществляются прямые инвестиции в филиал по сбыту  $i$  (рис. 2). В данном случае экспорт продукции увеличивается в краткосрочном периоде на величину отрезка  $B_0B_1$ , в долгосрочном – отрезка  $B_0B_2$ . Спрос на продукцию предприятия увеличивается в соответствующем размере. Конечным следствием открытия общества по сбыту является увеличение объема сверхприбыли, которое можно характеризовать как разницу площадей фигур  $A_2T_1K_2p_0$  и  $A_0T_0K_0p_0$ .

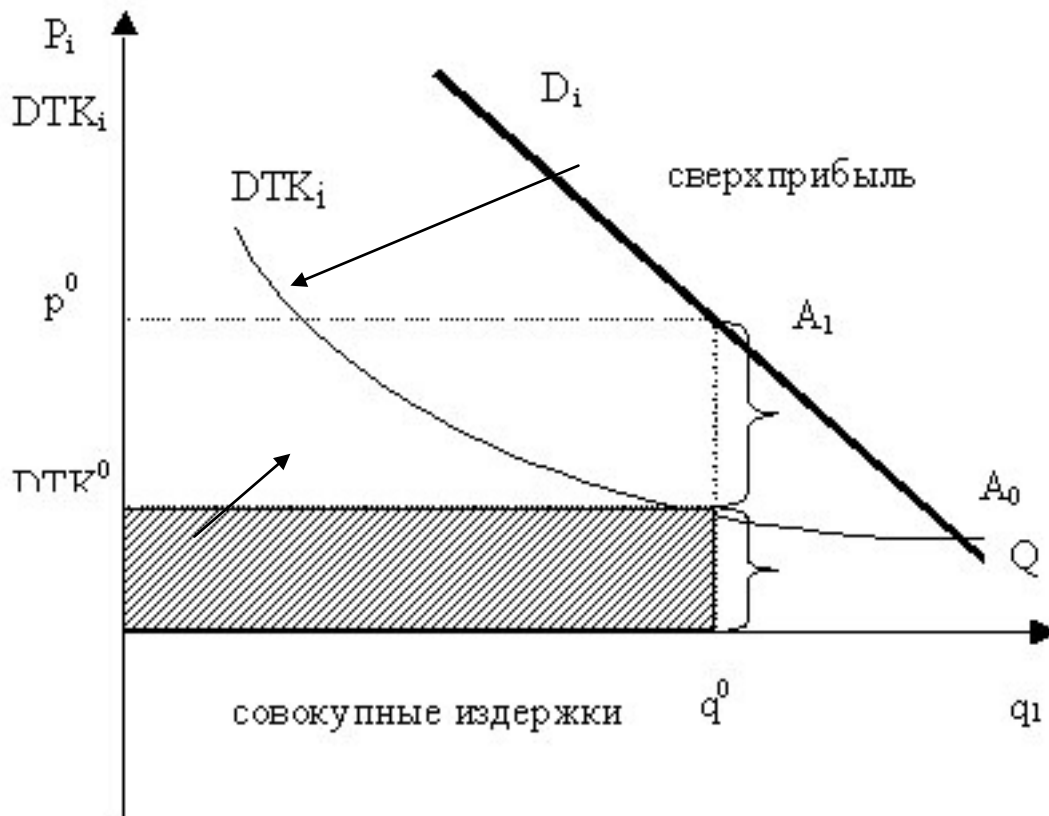


Рис. 1. Схематическое изображение сверхприбыли.

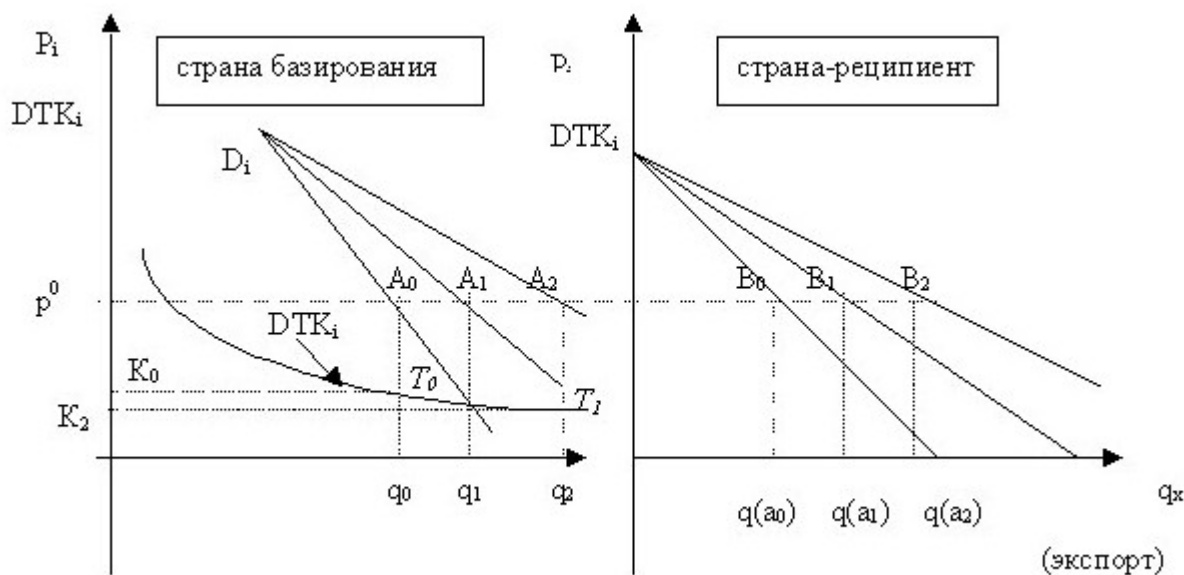


Рис. 2. Сверхприбыль фирмы, осуществляющей ПИ в сбытовое общество.

Ситуация б) определяется прямыми инвестициями в производство по мотиву сбыта (рис. 3). 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  $p_0 B_0 M K_1$  и  $p_1 A_1 T_1 K_1$ .

В ситуации с) (рис. 4) главным мотивом осуществления прямых инвестиций является мотив издержек. Ситуация с) почти аналогична предыдущей ситуации. Вследствие

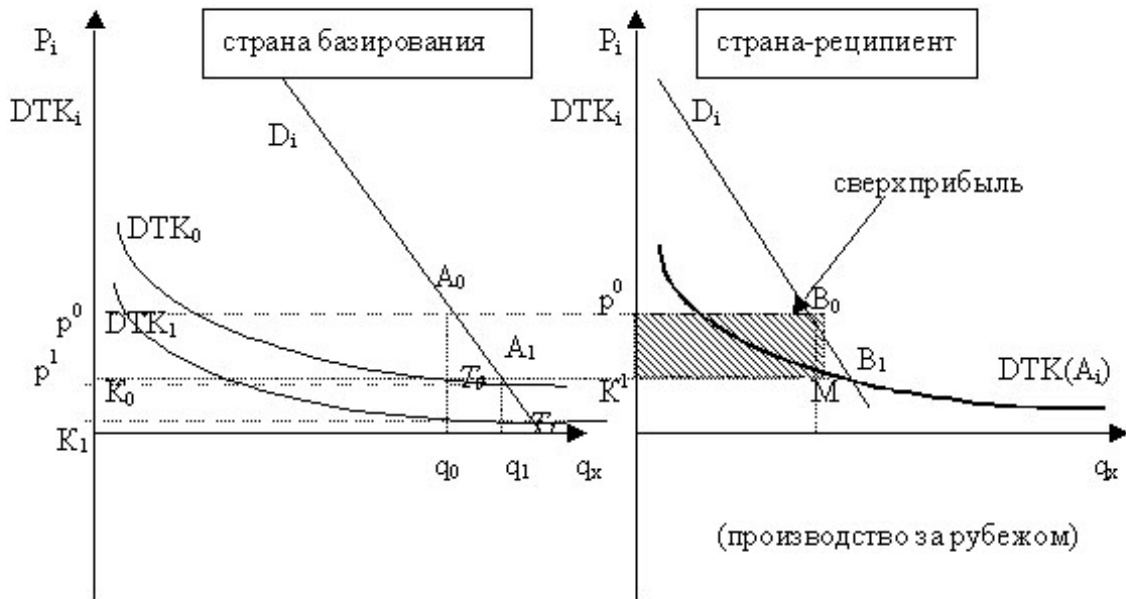


Рис. 3. Сверхприбыль фирмы, осуществляющей ПИ в производственные фонды по мотиву сбыта.

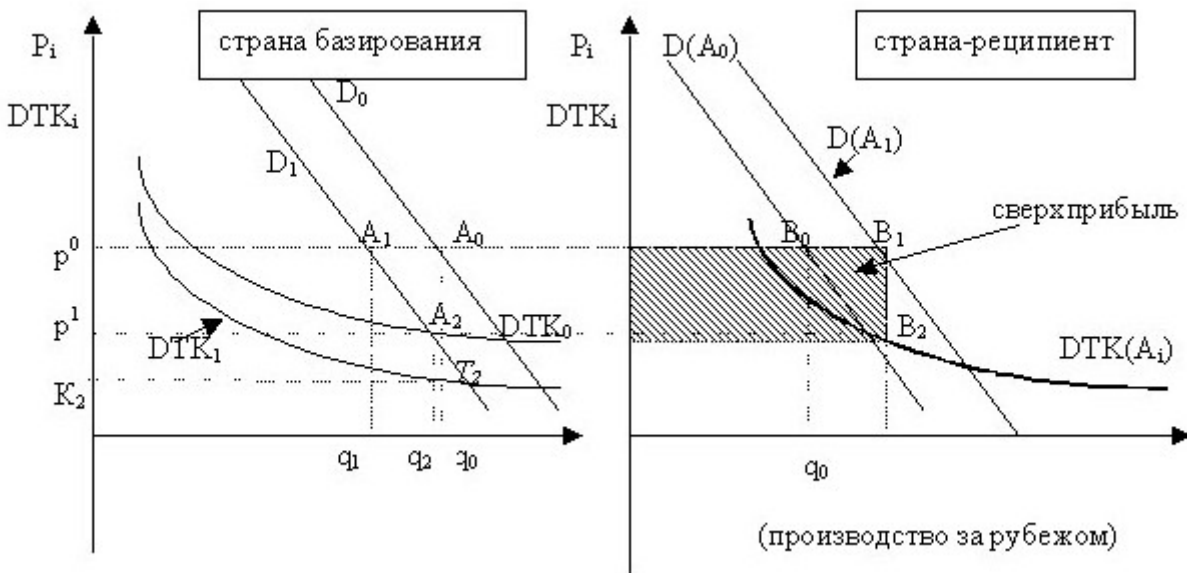


Рис. 4. Сверхприбыль фирмы, осуществляющей ПИ в производственные фонды по мотиву издержек.

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 сбыта речь идет также о частичном перемещении производства. Инвестиции внешние заменяют внутреннее производство.

В долгосрочном периоде в ситуации с) 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 предприятия *i*, за исключение страны-реципиента и страны базирования). В итоге получаем новую кривую спроса  $DTK(A_i)$ .

В случаях b) и c) необходимо учитывать эффект мультипликатора, так как вследствие производственной деятельно-

сти предприятия *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,

Таблица 1. Результаты некоторых исследований мотивов осуществления ПИ.

Год проведения исследования	Отрасль экономики / целевой регион	Метод	Результат
DINT (1981)	все отрасли/ все страны	анкета с оценкой указанных мотивов от 0(не имеет значения) до 4 (очень большое значение)	<b>Мотивы (по убыванию значения):</b> - расширение иностранной активности; - сохранение сбыта; - база для экспорта; - торговые препятствия; - низкие затраты на труд.
Beyfuss/ Kitterer/ DINT (1989)	все отрасли/ все страны	анкета с оценкой указанных мотивов от 0(не имеет значения) до 4 (очень большое значение)	<b>Мотивы (по убыванию значения):</b> - открытие новых рынков; - сохранения рынка; - размер иностранного рынка; - сервис, техническое обслуживание.
Moellering et al./ DTINK (1994)	все отрасли/ Чехия	анкета, в которой необходимо выбрать из списка подходящий мотив	<b>Мотивы (% предприятий):</b> - сохранение рынка – 31,2; - освоение восточно-европейских рынков – 18,2; - производственные издержки – 14,9; - сотрудничество с немецкими фирмами – 10,8.
Duvvuri et al./ DUINK (1994)	все отрасли/ Венгрия	анкета, в которой необходимо выбрать из списка подходящий мотив	<b>Мотивы (по убыванию значения):</b> - открытие новых рынков; - сохранения рынка; - политическая нестабильность; - организация сбыта; - формирование имиджа; - улучшение рыночной позиции; - производственные издержки.
Kubicova et al. (1994)	все отрасли/ все страны	анкета, в которой необходимо выбрать из списка подходящий мотив	<b>Мотивы (по убыванию значения):</b> - сохранение сбыта; - освоение восточно-европейских рынков; - производственные издержки; - сотрудничество с немецкими фирмами.
Wilhelm (1995)	все отрасли/ все страны	анкета, в которой необходимо выбрать из списка подходящий мотив; мотивы оценены по важности и дифференцированы по временному лагу	<b>Мотивы («очень важно»; % фирм):</b> <b>В прошлом:</b> - открытие новых рынков – 68; - сохранение/рост рынка – 52; - производственные издержки – 19. <b>В будущем:</b> - открытие новых рынков – 76; - сохранение/рост рынка – 61; - производственные издержки – 32.
Langer et al. (1995)	все отрасли/ Польша, Венгрия, Чехия	анкета, в которой необходимо выбрать из списка подходящий мотив	<b>Мотивы (по убыванию значения):</b> <b>Польша + Венгрия (Чехия):</b> - производственные издержки – 1 (2); - потенциал сбыта – 2 (3); - географическая близость – 3 (1).
Ostauschuss der Deutschen Wirtschaft (1996)	все отрасли/ Центральная и Восточная Европа	анкета с оценкой указанных мотивов от 0(не имеет значения) до 4 (очень большое значение)	<b>Мотивы (по убыванию значения):</b> - открытие новых рынков; - сохранение рынков; - производственные издержки; - регулирование рыночных отношений.

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 для страны-реципиента получить дополнительные эффекты от иностранных инвестиций.

Таможенные пошлины могут влиять на принятие положительного решения со стороны инвестора, если он будет стремиться снизить издержки и соответственно цену на выпускаемую продукцию путем использования преимуществ базирования в стране-реципиенте (низкие затраты на труд при относительно высокой квалификации рабочих и служащих). В данном случае подразумевается снижение таможенных пошлин при импорте продукции, произведенной на территории страны-реципиента. На основе данных анкетирования немецких фирм-инвесторов можно заключить, что возможность использования таможенных пошлин в обозначенном смысле имела и имеется в Чехии, Венгрии, Польше, где главным мотивом инвестиционной деятельности был мотив издержек.

Хочется подчеркнуть, что импортные ограничения и таможенные пошлины должны восприниматься не только как защита своих производителей (например, от демпинга иностранных компаний), но и как элемент, побуждающий зарубежного инвестора осуществлять инвестиции в отечественную экономику.

Использование импортных ограничений и таможенных пошлин в качестве элементов формирования инвестиционного климата актуально и в силу того обстоятельства, что преобладающим мотивом осуществления прямых инвестиций согласно анкетированию немецких инвесторов (см. табл. 1) является мотив сбыта, при котором речь идет об открытии нового или сохранении существующего потенциала спроса за рубежом.

Главное для инвестора – найти своего потребителя на внутреннем рынке страны или дополнительную возможность экспортировать дальше (например, при организации производства на территории можно было сбывать продукцию в Россию, страны СНГ гораздо проще, нежели из страны ЕС). Если регион для инвестора действительно важен и обещает большой объем спроса, инвестор будет стремиться использовать разные пути и формы осуществления прямых инвестиций: инвестиции в сбытовое общество, производственные фонды по мотивам сбыта или/и издержек. В данной ситуации страна-реципиент может использовать импортные ограничения и таможенные пошлины с целью получения от прямых инвестиций большего эффекта (за счет создания дополни-

тельных рабочих мест и дополнительных налоговых поступлений, если речь идет о создании производственных фондов).

Влияние импортных ограничений и таможенных пошлин на поведение инвесторов подтверждается и экспертным опросом, проведенным среди работников Администрации СЭЗ «Брест», результаты которого свидетельствуют, что потенциальные резиденты зоны в первую очередь интересуются практикой вывоза продукции на рынки СНГ и возможными изменениями в таможенных взаимоотношениях внутри СНГ.

Предполагается, что теоретическое обоснование возможности использования импортных ограничений и таможенных пошлин в качестве элемента инвестиционной политики должно быть дополнено эмпирическим исследованием данной возможности. Теоретически использование данных элементов формирования инвестиционного климата, как было показано, возможно, но перед этим необходим детальный анализ ситуации. Необходимо определить степень соответствия реальной ситуации, описанной в статье вариантам, и выяснить, существуют ли у инвестора аналогичные альтернативы осуществления прямых инвестиций, а также необходимо определить степень взаимозаменяемости возможных альтернатив.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Knoedler, Hermann. Inlaendische Beschaeftigungseffekte deutscher Direktinvestitionen – Stuttgart: Schaeffer-Poeschel, 1999. 305 s.

УДК 339.977

**Кривецкий В.Н.**

## ВТО И РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ

Всемирная торговая организация (ВТО) – World Trade Organization (WTO) – приступила к работе 1 января 1995 года. В настоящее время 145 стран входит в универсальную систему торгово-политического регулирования ГАТТ/ВТО, что говорит о развитии мировой тенденции многостороннего экономического сотрудничества. Еще около 20 государств подали заявки на вступление в эту организацию. А некоторые страны, не являющиеся членами ГАТТ/ВТО, в добровольном порядке приняли на себя обязательства соблюдать ряд норм и правил, являющихся основополагающими в работе Всемирной торговой организации.

ВТО – это организационный межгосударственный механизм, главная задача которого заключается в обеспечении реализации правовых документов, определяющих нормы и правила международной торговли товарами и услугами в мировом масштабе.

ВТО является преемницей действовавшего с 1947 года Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Как записано в учредительных документах ГАТТ/ВТО, эта организация представляет собой постоянно действующий международный форум, предназначенный для урегулирования торгово-экономических взаимоотношений между странами-участницами(1).

Из 56 правовых документов, составляющих систему ВТО, 50 – это ГАТТ в редакции 1994 года.

В течение 1995 года ГАТТ и ВТО существовали параллельно. Затем страны-участницы ГАТТ вошли в ВТО, после чего ГАТТ окончательно стало ее составной частью.

По сравнению с ГАТТ, правовая основа ВТО дополнена новыми институциональными документами. В частности, Генеральным соглашением по торговле услугами (ГАТС) и Соглашением по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Преобразование ГАТТ в ВТО обусловлено наличием этих новых соглашений. Дело в том, что, когда после Второй мировой войны было принято ГАТТ, в структуре мировой торговли преобладала продажа товаров. Однако постепенно ситуация менялась. Существенно активизировались пассажирские и грузовые перевозки, банковское обслуживание, страхование, телекоммуникации, консалтинг, то есть в значительной степени получил развитие рынок услуг. Аналогичные процессы наблюдались и в сфере интеллектуальной собственности. А это требовало подписания новых соглашений.

Правовая система, лежащая в основе ВТО, определяет то юридическое поле, где законодательные условия, которые регулируют мировую торговлю товарами и услугами.

Правительства стран – членов ВТО, с одной стороны, берут на себя жесткие обязательства, а с другой – создают для своих экспортеров и импортеров, предпринимателей и потребителей более открытые и, безусловно, универсальные, а главное, предсказуемые правила поведения и функционирования на мировом рынке. Государства же, не входящие в систему ВТО, оказываются на периферии мировой торговой системы и могут действовать в достаточно ограниченном режиме.

Практически все соглашения, лежащие в основе ВТО, являются многосторонними, а значит, обязательными для всех стран-участниц организации. Они сведены в три основных пакета документов. Первый – это, по сути, редакция ГАТТ 1947 года. Второе – Генеральное соглашение по торговле услугами. Третье – Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности.

Страна, присоединяющаяся к ВТО, берет на себя обязательства выполнять правила, которые определяются этими документами.

Особым статусом пользуются Соглашение о торговле гражданской авиатехникой, Соглашение о правительственных закупках, Международное соглашение по молочным продук-