

ность систематического генерирования новых идей для потребительского рынка как фактор конкурентоспособности уже сегодня остро стоит перед многими западными компаниями. Пролонгация существующих тенденций в странах с развитым потребительским обществом позволяет предположить, что эта способность, наряду с изменением системы качества продукции, станет одним из важнейших факторов стратегической стабильности предприятия на рынке.

Прогнозируемый многими экспертами энергетический кризис (разница состоит только в сроках) неминуемо приведет к удорожанию стоимости перевозок, что, в свою очередь, может существенно сказаться на формах организации производственно-сбытовой деятельности. Проведя исторический анализ и исходя из фундаментальной закономерности спиралеподобного развития процессов, предполагающий периодический возврат к предыдущим позициям, но на принципиально новой основе, можно предположить, что актуальной станет

тенденция к локализации производственно-сбытовой деятельности ведущих монополий.

В рамках одной статьи, безусловно, невозможно охватить все аспекты стратегической стабильности компании на рынке. В приведенных материалах была сделана попытка выявить основные факторы, дестабилизирующие работу крупнейших западных монополий и определить возможное развертывание событий в перспективе. И хотя экономика стран СНГ имеет ярко выраженные региональные особенности, тем не менее, промышленные предприятия этих стран в силу глобализации экономических процессов уже вынуждены учитывать влияние этих факторов, корректировать свою маркетинговую и производственную деятельность, но учет влияния выявленных факторов и тенденций может отбросить как отечественную экономическую науку, так и коммерческие предприятия на обочину мировой экономики.

УДК 336.714

Павлючук Ю.Н., Круглень А.В.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТАРИФНЫХ И НЕТАРИФНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ИНТЕГРАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЛОК

Теоретически использование импортных таможенных пошлин и квот (ИТПК) в качестве элемента формирования инвестиционного климата рассматривалось в статье [1]. При этом делался упор на возможность изменения формы прямых инвестиций: сбытовые компании должны в условиях существования высоких тарифных барьеров эволюционировать в производственные фонды¹. В реальной мировой экономике сложно проследить строго определенную связь между прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) и ИТПК, так как на современном этапе экономическая система является многоплоскостной. Ее можно градировать на национальное хозяйство, региональные группировки и мировую экономику в целом, причем мировая экономика представляет собой единство двух первых хозяйств, связанное посредством международных экономических отношений.

Исходя из этого, для данного исследования необходимо абстрагироваться от обыденного понятия «страна/государство» и понимать под ним не обязательно одну конкретную страну, но и группировки стран, которые имеют полностью согласованную таможенную политику. Согласованность таможенной политики в свою очередь зависит от степени интеграции национальных экономик входящих в региональную группировку государств.

Выделяют следующие степени экономической интеграции в соответствие с этапами ее осуществления.

Первым этапом интеграции является заключение преференциальных торговых соглашений на двух- или многосторонней основе. Суть таких соглашений – в снижении внутри данной группы стран тарифов² по сравнению с тарифами на товары и услуги остального мира.

Вторым этапом интеграции является создание зоны свободной торговли (ЗСТ), где отменяются все тарифы на товары стран – участниц соглашения, но при этом каждая отдельная страна сохраняет автономность своей таможенной политики по отношению к внешнему миру. Иногда снятие таможенной пошлины происходит не на все товары, обычно пошлины остаются на продукты сельского хозяйства.

К зонам свободной торговли относятся: Европейская ассоциация свободной торговли ЕФТА (Австрия, Финляндия, Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швеция), созданная в 1960 г.; Европейская экономическая зона ЕЭЗ (страны Европейского союза, Исландия, Лихтенштейн), существующая с 1994 г.; Балтийская зона свободной торговли (Латвия, Литва, Эстония), созданная в 1993 г.; Центральноевропейская зона свободной торговли (Чехия, Словакия, Венгрия, Польша), действующая с 1992 г.; Североамериканская зона свободной торговли НАФТА (США, Мексика, Канада), существующая с 1994 г.; Соглашение о свободе торговли стран АСЕАН, заключенное в 1992 г.; Австралийско-Новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей 1983 г.

Круглень Александр Валерьевич, студент гр. М-14 экономического факультета Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

¹ «Именно из-за ограничений на ввоз импортных автомобилей концерн Volkswagen еще в 1953 г. открыл первый сборочный завод в Бразилии, а позднее, особенно в 90-ые годы, заметно расширил свое производство в этой стране. Аналогичную политику концерн проводит и в КНР» [2]. 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. Таким же образом планируется обойти барьеры и в балтийских государствах» [3].

² Предоставление так называемого режима наибольшего благоприятствования.

ANZCERTA и Бангкокское соглашение 1993 г. (Бангладеш, Индия, Республика Корея, Лаос, Шри-Ланка).

Третьим уровнем интеграции является образование таможенного союза. Он характеризуется тем, что государства-участники отменяют национальные таможенные тарифы и вводят общую для всех стран-членов систему таможенных пошлин и методов нетарифного регулирования по отношению к третьим странам. Таможенный союз подразумевает беспошлинную торговлю внутри союза и полную свободу перемещения внутри региона.

К таможенным союзам относятся: Ассоциация ЕС с Турцией 1963 г., Арабский общий рынок АСМ (Египет, Сирия, Иордания, Ливия, Йемен, Мавритания, Ирак) 1964 г., Центральноамериканский общий рынок САСМ (Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа) 1961 г., Зона свободной торговли между Колумбией, Эквадором, Венесуэлой 1992 г., Организация восточнокарибских государств (Антигуа и Барбуда, Доминика, Гренада, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины) 1991 г.

К четвертому уровню интеграции относится общий рынок. Он предусматривает не только общую таможенную политику и свободу перемещения товаров и услуг, но и свободное перемещение факторов производства: труда и капитала.

К общим рынкам относятся: Совет сотрудничества арабских стран Персидского залива (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ) 1981 г., Андский общий рынок (Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу, Венесуэла) 1990 г., Латинамериканская интеграционная ассоциация LAIA (Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Мексика, Перу, Уругвай, Венесуэла) 1960 г., Общий рынок южного конуса MERCOSUR (Аргентина, Бразилия, Уругвай, Парагвай) 1992 г. и Карибское сообщество и Карибский общий рынок CARICOM (Антигуа и Барбуда, Багамские Острова, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Тринидад и Тобаго) 1973 г.

Интеграцией пятого уровня является экономический союз. При экономическом союзе, кроме общей таможенной политики и свободы движения ресурсов, проводится координация макроэкономической политики в ключевых областях, таких как валютная, бюджетная.

На этом уровне интеграции находятся: Европейское сообщество 1957 г., преобразовавшееся в Европейский союз в 1993 г. (Австрия, Бельгия, Великобритания, Дания, Германия, Люксембург, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция и новые страны, вошедшие в него с мая 2004 г.), Экономический союз — Бенилюкс 1948 г. (Бельгия, Нидерланды, Люксембург), Содружество Независимых Государств СНГ 1991 г. (Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Узбекистан), Союз арабского Магриба 1989 г. (Алжир, Тунис, Ливия, Мавритания, Марокко), Межстрановая инициатива 1993 г. (Бурунди, Коморские Острова, Кения, Мадагаскар, Малави, Мавритания, Намибия, Руанда, Сейшельские Острова, Танзания, Уганда, Замбия и Зимбабве), Лагосский план действий 1973 г. (все страны Африки к югу от Сахары), Союз реки Ману 1973 г. (Гвинея, Либерия, Сьерра-Леоне), Западноафриканский экономический и валютный союз 1994 г. (Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того).

С учетом степени интеграции национальных экономик, т.е. степени согласованности таможенной политики под «страной/государством» можно понимать (1) таможенные союзы; (2) общие рынки; (3) экономические союзы; (4) множество стран, не вошедших в предыдущие группы. Однако следует заметить, что в мире идет постоянный процесс созда-

ния и распада экономических союзов; многие из них существуют только на бумаге, а большинство оставшихся отвечают вышеприведенным требованиям не полностью. Так, по данным ГАТТ/ВТО, к середине 90-х г.г. в мире насчитывалось более 30 интеграционных объединений различного типа. Отдельные группировки полностью выполнили намеченную программу интеграции и совершенствуют ее отдельные стороны (Австралийско-Новозеландская ЗСТ, Балтийская ЗСТ, Центральноамериканский общий рынок и т. д.). Однако большинство из них еще находится на ранних подступах к поставленным целям (СНГ, Африканское экономическое сообщество и т. д.). Наиболее развитым интеграционным объединением, своего рода моделью, на которой отрабатываются отдельные элементы интеграции, является Европейский союз.

При рассмотрении взаимосвязи ПИИ и ИТПК на региональном уровне возникает проблема совмещения эффектов от влияния ИТПК и искусственного увеличения рынков сбыта (возможности для прямых инвесторов использовать «эффект масштаба»). В данном случае увеличение рынка сбыта как фактор, привлекающий ПИИ, не принимается во внимание, хотя, естественно, он имеет колоссальное влияние на принятие прямыми инвесторами конечного решения.

Следующее замечание касается «недоиспользования» предполагаемого эффекта от ИТПК в реальной региональной экономике. Во многом это связано с (а) незначительностью поступлений в бюджет от данных статей, (б) увеличением вероятности возникновения ответных, т.е. защитных мер со стороны мирового сообщества, (в) недостаточной информированностью правительств государств о том, в отношении к какой товарной группе³ введение/повышение ИТПК действительно приведет к смене формы ПИИ и созданию дополнительных рабочих мест.

Одна из проблем изучения ИТПК на поток ПИИ состоит в том, что некоторые соглашения о региональной интеграции превратились в системы с одним центром и исходящими из него «лучами». Такое 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

³ Использование ТП возможно, например, в случае, если наблюдается высокая производственная кооперация зарубежного филиала не с местными поставщиками, а с другими зарубежными филиалами компаний-соотечественниц³. Так, в Германии фирмы «Фольксваген» и «Мерседес-Бенц» (автомобильная дочерняя компания концерна «Даймлер-Крайслер») покупают каталитические конвертеры выхлопных газов у фирмы «Дегусса». Фирмы предпочитают сохранять партнерство и за рубежом: в Бразилии конвертеры для машин, использующих в качестве топлива газ, поставляются с завода фирмы «Дегусса» в Сан-Паулу на автомобильные филиалы в Сан-Бернарду-ду-Кампу (пригород Сан-Паулу). В конце 90-х гг. компанией «Дегусса» построен аналогичный завод (но для машин, использующих бензин) в соседней Аргентине, где в Буэнос-Айресе также есть заводы концернов «Фольксваген» и «Мерседес-Бенц». В таком случае для страны – сторонника торгового протекционизма – будет получен один из альтернативных эффектов: а) увеличение дохода государства от таможенных пошлин; б) разрушение названной высокой производственной кооперации с зарубежными филиалами компаний-соотечественниц, как следствие – фирма обратит свой взгляд на местных поставщиков.

ПИИ в центре, откуда можно получить беспощадный доступ ко всем трем рынкам, а не на одном из "лучей", поскольку беспощадная торговля между "лучами" не предусмотрена.

При создании региональной экономической группировки стран речь шла об увеличении притока ПИИ в среднем по всем странам экономического сообщества, поэтому необходимо дополнительно рассмотреть предполагаемую линию поведения правительства конкретной страны (в тривиальном понимании этого понятия).

Понятно, что региональное интегрированное хозяйство будет иметь свою структуру, в общем синонимичную структуре мировой экономики, предложенной в источнике [4]. В нем можно будет выделить центр, полупериферию и периферию.

Думается, что конечной целью проводимых трансформаций национального хозяйства можно считать движение от периферии к центру региональной экономики. Для этого правительство любой единицы экономического объединения может пренебречь своими скрытыми обязательствами и создать так называемый «луч», подписывая отдельные соглашения о свободной торговле с третьими странами и стимулируя осуществление ПИИ в свою страну. Дополнительный стимул для прямых инвесторов появляется в силу того, что, как уже подчеркивалось выше, в центре «луча» можно получить беспощадный доступ ко всем трем рынкам.

Кроме всего прочего, стратегия интеграции национально-го хозяйства в экономический блок позволяет продвижению национальных хозяйств группировки к центру мировой экономики, который в настоящее время включает в себя развитые страны Запада. К современной полупериферии можно отнести большинство стран с переходной экономикой. В нее входят также «новые индустриальные страны» (НИС)⁴. Периферия мирового хозяйства включает в себя развивающиеся страны (кроме НИС).

Подразумевается, что по мере усиления в мировом экономическом интеграционных процессов страны полупериферии и периферии будут группироваться вокруг тесно взаимодействующих центров мирового хозяйства (США - Канада, Объединенной Европы, Японии).

Изложенная в статье стратегия интеграции национального хозяйства в региональный экономический блок является необходимым условием использования ИТПК для привлечения ПИИ, так как малое государство X, допустим, Республика Беларусь, преобразуется в составную часть большой страны Y, допустим, 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 [6]. Если же введение ею импортного тарифа может оказать воздействие на уровень мировых цен на данный товар, импортирующая страна является экономически значимой, т.е. большой. Для большой страны ИТПК являются не столько средством защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции, сколько средством улучшения своих условий торговли с внешним миром и дополнительным элементом воздействия на прямых инвесторов. С введением большой страной, допустим, высоких импортных тарифов, мировая цена увеличивается

есть по сравнению с внутренней ценой производимых резидентами большой страны товаров. Та же закономерность просматривается и по отношению к издержкам при производстве вне/внутри большой страны.

Создание экономического блока позволит крупным фирмам экономить на издержках производства, так как будут устранены барьеры на пути перемещения товаров и услуг между странами. Показательно, что удельный вес ПИИ приходится именно на страны – участницы торговых союзов [7].

Стратегия интеграции национального хозяйства в экономический блок как создание предпосылок для использования импортных таможенных пошлин и квот с целью привлечения прямых иностранных инвестиций ни в коем случае не должна следовать тотальному протекционизму. Необходимо классифицировать протекционизм на (а) селективный (против отдельных стран или отдельных товаров), (б) отраслевой. Дифференцированный подход к пониманию протекционизма используется многими странами, так «Венесуэла, Колумбия, Эквадор, желая развить отечественное сборочное производство автомобилей, договорились об установлении высоких, до 35%, импортных пошлин на готовые автомобили и одновременно поддерживают на низком уровне (3-5%) пошлины на комплектующие изделия» [8].

В заключение хочется указать еще одну причину, почему при исследовании взаимосвязи между ИТПК и ПИИ авторы в основном ограничиваются теоретическим исследованием. Эта причина заключается в том, что в более ранних исследованиях политики использования ИТПК при анализе тарифного барьера используется так называемый средний уровень тарифа, обычно рассчитываемый только для товаров, импорт которых подлежит обложению пошлиной, как средняя ставка импортной пошлины, взвешенная по стоимостному объему импорта товаров, на которые она накладывается. Для данного исследования необходима детализированная статистика по товарным группам, причем не только в виде тарифов и их динамики, но и в виде конкретных данных по импортируемым соответствующим товарам.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Павлючук Ю.Н., Круглень А.В. Импортные ограничения и таможенные пошлины как элементы формирования инвестиционного климата // Вестник БГТУ. Экономика. – 2004. - №3(27). – С. 63-67.
2. Кузнецов А. Германский капитал за рубежом // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №10. – С. 32-41.
3. Газета «Советская Белоруссия» / http://www.export.by/rus/euro/news2.php?n_id=323
4. Экономика / Мировая экономика и международные экономические отношения / Группы стран в мировой экономике // http://rudiplom.ru/lekcii/economika/Mirovaya_ekonomika_i_mezhdunarodnye_ekonomicheskie_otnosheniya/2.html
5. Елена Давыденко. Опыт межгосударственной экономической интеграции для содружества независимых государств // <http://beljournal.by.ru/1999/3/11.shtml>
6. Киреев А.Н. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. 1. Международная экономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: Международ. отношения, 2001. – 416 с.
7. Пахомов А. Договоренности Уругвайского раунда и эволюция ВТО. // Вопросы экономики. – 2000. - №8. – С. 146-158.
8. Щебарова Н. Государственное регулирование: соотношение свободы торговли и протекционизма // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №3. – С. 42-48.

⁴ Иногда их также называют новыми индустриальными экономиками (НИЭ), с учетом того обстоятельства, что Гонконг и Тайвань являются суверенными государствами. Первый, как уже упоминалось, с 1 июля 1997 г. является особым административным районом КНР, второй признается подавляющей частью мирового сообщества в качестве провинции КНР.