

III. ЕАЭС и РБ

Роль прямых иностранных инвестиций в формировании единого таможенного тарифа таможенного союза республики беларусь, республики казахстан и российской федерации

Экономическая интеграция представляет собой устранение экономических границ между двумя и более странами, определяющих движение товаров, услуг, факторов производства и информации, [118, с. 2] в форме региональных торговых соглашений.

Традиционно выделяется пять стадий экономической интеграции: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и полная экономическая интеграция [44, с. 2].

Формирование общей внешнеторговой политики стран – участниц имеет место на второй стадии экономической интеграции – таможенном союзе. В ее основе лежат в равной мере как экономические, так и неэкономические факторы [133, с. 713; 100, с. 10; 140, с. 154; 123, с. 8], отражающие не только общенациональные интересы, но и взаимодействие интересов различных лобби [130, с. 236; 100, с. 7]. Кроме того, существуют также внешнеполитические и внутриполитические аспекты формирования общей внешнеторговой политики [121, с. 321] как на уровне отдельных государств – членов, так и в контексте интеграционного объединения в целом. Наконец, нужно учитывать и возможную реакцию остальных стран на принятие интеграционным объединением той или иной общей внешнеторговой политики через корректировку собственной внешнеторговой политики [122, с. 696, 698].

В связи с этим мы предлагаем выделять три взаимодействующих уровня факторов, лежащих в основе формирования общей внешнеторговой политики: национальный, межгосударственный и международный. К национальному уровню относятся государственные интересы стран-участниц, а также интересы национальных групп, способных оказывать влияние на политические решения (например, профсоюзы [3, с. 18; 2. с. 143], лобби местных производителей, неправительственные организации, избиратели).

Межгосударственный уровень, с одной стороны, отражает взаимодействие и противоречия интересов, формирующихся на национальном уровне каждого государства, а с другой стороны, определяется целями и задачами общесоюзной политики, а также интересами межнациональных групп (например, межгосударственные отраслевые лобби). Факторы международного уровня определяются взаимодействием интеграционного союза как самостоятельного субъекта с иными субъектами международных экономических отношений (государства, другие интеграционные объединения, международные организации, международные компании). Таким образом, наш подход предполагает, что общая внешнеторговая политика складывается из взаимодействия государственных интересов стран-участниц интеграционного объединения, общесоюзных целей, интересов различных национальных и межгосударственных групп, а также политики иных субъектов международных экономических отношений в отношении данного интеграционного объединения.

Рассматривая национальные факторы формирования общей внешнеторговой политики, мы разделяем их на две группы: общеэкономические и отраслевые.

В группу общеэкономических факторов мы включаем уровень экономического развития страны; цели и задачи ее политики; уровни промышленного производства; роль ПИИ в экономике страны, а также соотношение входящих и исходящих потоков ПИИ; уровень и распределение доходов, сумма излишков производителей и потребителей, которым придается определенный вес, исходя из того, чьи интересы для государства более важны [115, с. 12, 23; 47, с. 1637].

В группу отраслевых мы включаем факторы, которые относятся к конкретным товарам: доля таможенных платежей, взимаемых с импорта данного товара; объем его местного производства; уровень занятости в производстве данного товара; объем ПИИ инвестиций в нем, а также противоречия между интересами групп одной отрасли или между различными отраслями (например, производители и профсоюзы) [109, с. 12; 118, с. 87].

Межгосударственный уровень формирования общей внешнеторговой политики интеграционного объединения определяется тем, что в условиях

таможенного союза те или иные решения одного государства-члена отражаются на остальных членах и влияют на интеграционное объединение в целом [62, с. 469]. Нужно также учитывать, что до вступления в таможенный союз государства-участницы имеют различные внешнеторговые режимы в отношении различных товаров и стран: режим наибольшего благоприятствования, свобода торговли, тарифные преференции и так далее [109, с. 8–9]. Кроме того, сам таможенный тариф в разных странах-участницах мог выполнять разную функцию (например, получение дохода, защита местного производства или регулирование платежного баланса) [63, с. 746; 8, с. 75]. Наконец, страны могут отличаться по всем из перечисленных выше факторам, определяемым на национальном уровне (например, по степени влияния различных заинтересованных групп, количеству производителей и потребителей) [109, с. 13].

Кроме того, формирование интеграционного объединения в значительной степени сужает возможности стран-участниц по реализации собственных экономических интересов (например, по защите той или иной отрасли), если они не имеют достаточного политического и экономического влияния среди других стран-участниц [71, с. 12], что может привести к тому, что общая внешнеторговая политика не будет оптимальной для той или иной страны-участницы как с экономической, так и с политической точки зрения [47, с. 1635].

Поэтому на межгосударственном уровне общая внешнеторговая политика формируется в направлении максимизации объединенных целей государств-членов [109, с. 12] и моделируется как взвешенная сумма взвешенных национальных благосостояний государств-членов, где вес интересов страны в определении внешнеторговой политики в отношении конкретной отрасли определяется долей этой страны в данной отрасли, по сравнению с другими государствами-членами [112, с. 307].

Следовательно, несмотря на конфликт интересов между государствами-членами при формировании общей внешнеторговой политики, можно выделить доминирующего участника интеграционного объединения [92, с. 6]. Более того, отмечается, что государства-члены интеграционного объединения зачастую сами заинтересованы в делегировании полномочий по

выбору общей внешнеторговой политики одной из стран-участниц (например, когда необходимо отвечать на стратегические действия других стран, такое делегирование может быть осуществлено в пользу наиболее агрессивного государства-члена [74, с. 391, 396]) [75, с. 326]. Подобная ситуация может иметь место и в случае применения в интеграционных объединениях денежных трансфертов в пользу некоторых членов с целью принятия тех или иных поправок к внешнеторговой политике [74, с. 391; 96, с. 4–5; 1, с. 141].

Рассмотрение Таможенного союза Евразийского экономического союза (далее – Таможенный союз ЕАЭС), в свою очередь, показывает важную роль Российской Федерации в определении общего внешнеторгового тарифа, а также иллюстрирует роль трансфертов [109, с. 20]. Однако эмпирические исследования демонстрируют, что не стоит переоценивать влияние Российской Федерации в определении общей внешнеторговой политики на основе сопоставления объема ее ВВП и уровня населения с другими странами-участницами [109, с. 22]. Это может являться свидетельством компромисса России по поводу общего внешнеторгового тарифа. Например, учитывая, что Казахстан в значительной степени скорректировал свой таможенный тариф в соответствии с российской таможенно-тарифной политикой, естественным решением представляется для России пойти на определенные уступки, чтобы обеспечить стимулы для Казахстана участвовать в таможенном союзе. Следовательно, доминирование определенного государства-члена интеграционного объединения ограничивается тем уровнем, после которого другое государства не заинтересовано вступать в союз или принимать тот или иной вариант внешнеторговой политики. Однако использование уступок и денежных трансфертов позволяет доминирующему государству (или государствам) поднять этот уровень.

Так, отмечается, что белорусский таможенный тариф имел наименьшее влияние на определение общего внешнеторгового тарифа Таможенного союза ЕАЭС, а сама Республика Беларусь была наименее активной в его определении, что частично может быть объяснено денежными трансфертами [109, с. 20–21]. Кроме того, значительная часть импорта из ЕС в Россию идет через Республику Беларусь в связи с ее транзитным положением [109, с. 21]. В

связи с тем, что в таможенном союзе определенная часть таможенной границы России была перенесена на границу Республики Беларусь, последняя получила доступ к различным административным платежам при прибытии товаров на территорию таможенного союза. Хотя это и не являлось в чистом виде уступкой, но имело схожий эффект.

Общая внешнеторговая политика интеграционных объединений формируется не только как результат взаимодействий государств-участников, но и под влиянием взаимодействий и противостояний между различными группами этих государств [130, с. 236].

Региональные торговые соглашения позволяют координировать усилия между такими группами [71, с. 23] (например, производителями из определенных отраслей, заинтересованными в защите от конкуренции со стороны импортных товаров), однако вопрос политического лоббирования в условиях интеграционного объединения является неоднозначным. Ряд исследователей полагает, что сила лобби будет падать, а вместе с ней и уровень внешнеторговой защиты, поскольку, во-первых, на наднациональный орган сложнее повлиять. Во-вторых, увеличиваются затраты на лоббирование, так как нужно лоббировать уже не только на уровне государства, но и на уровне интеграционного объединения, координируя действия с представителями отрасли в других странах-участницах (по сути, снижается отраслевая концентрация, так как размер страны увеличивается до более крупного политического союза). В-третьих, лоббирование тех или иных компаний будет иметь характер «общественного блага», то есть от него будут получать выгоду и компании стран-участниц, которые сами не участвуют в лоббировании, но заинтересованы в поддерживаемом политическом исходе. В-четвертых, считается, что образование интеграционного объединения содействует повышению эффективности производства и благосостоянию государств-членов, что увеличивает альтернативные издержки лоббирования в пользу протекционизма. То есть чем больше из-за описанных эффектов увеличивается выпуск продукции фирм, конкурирующих с импортом, тем больше они сократят лоббирование, направленное на повышение общего таможенного тарифа [106, с. 500; 58, с. 80; 116, с. 2–3].

Другие авторы подчеркивают, что углубление интеграции не приведет к систематическому сокращению лоббирования и соответствующему снижению торговых барьеров – более того, они могут увеличиться [61, с. ii, 20; 113, с. ii]. Во-первых, национальные фирмы, конкурирующие с импортом, сталкиваются с возросшим уровнем конкуренции, так как между странами-участницами устраняются таможенно-тарифные и нетарифные ограничения [106, с. 500]. Следовательно, они будут выступать в пользу протекционизма, чтобы компенсировать свои потери путем увеличения защиты от конкуренции со стороны импорта.

Во-вторых, сокращение выпуска товаров и прибыльности данных фирм в связи с возросшей конкуренцией снижает альтернативные издержки лоббирования, следовательно, отрасли стран-участниц, которые столкнутся с крупным увеличением импорта из других стран-участниц, будут лоббировать в пользу повышения общего внешнего таможенного тарифа. В-третьих, создание интеграционного объединения на уровне таможенного союза стимулирует мелкие, менее эффективные фирмы, конкурирующие с импортом, сливаться в большие в условиях интеграционного объединения, что через определенное время увеличит отраслевую концентрацию, увеличивая лоббирование в пользу протекционизма [106, с. 501].

Следовательно, приведет ли формирование интеграционного объединения к усилению или ослаблению лоббирования в пользу внешнеторговой защиты зависит от взаимодействия множества факторов в каждой конкретной ситуации.

Кроме того, необходимо учитывать деятельность и надгосударственных формирований: при формировании общей внешнеторговой политики таможенного союза происходит не просто взаимодействие государств-членов и экономических агентов, поскольку за ее определение отвечает межгосударственный орган, который действует не только на основе общесоюзных интересов, но и находится под влиянием межгосударственных лобби, сформированных из лобби национальных [61, с. 17, 19; 131, с. 600].

В связи с лоббированием в интеграционных объединениях существует так называемый эффект взаимной защиты, который подразумевает, что наиболее защищенные отрасли будут взаимно защищаться партнерами, даже

если в каком-либо государстве-участнике эта отрасль практически не защищена. [109, с. 10, 22]. Например, товары группы «Молочные продукты, яйца и т.д.» были одними из самых защищенных в Казахстане – со средней ставкой таможенного тарифа в 25,78%, что было значительно больше, чем в России и Беларуси, при этом принятый в 2010 году общий таможенный тариф имел среднюю ставку для данных товаров в 23–24% [109, с. 18]. Другим примером является мясная отрасль, которая также была хорошо защищена во всех государствах-членах до образования таможенного союза, но значительно меньше российского среднего тарифа в 45%, однако в 2010 году средняя ставка общего таможенного тарифа по данным товарам составила 46%.

В непосредственной связи с данным эффектом находится так называемая ситуация «обмена голосами», которая может иметь место при формировании общей внешнеторговой политики. В случае если каждая страна союза имеет те отрасли, которые она желает защищать, и те, которые ей менее важны с точки зрения защиты от импортной конкуренции, тогда государства-члены поддержат друг друга (пожертвовав своими менее приоритетными отраслями в пользу более приоритетных), в результате чего каждая страна сможет поддерживать защиту интересующих отраслей, что приведет к увеличению общего уровня внешнеторговой защиты в таможенном союзе [47, с. 1637].

Наконец, среди иных межгосударственных факторов формирования общей внешнеторговой политики необходимо отметить инвестиционные потоки между государствами-членами [115, с. 2–3], а также правила распределения прибыли от таможенных платежей между странами-участницами [128, с. 387].

Анализируя аспекты формирования общей внешнеторговой политики необходимо учитывать и международный уровень, подразумевающий взаимодействие интеграционного объединения с иными участниками международных экономических отношений.

Именно на межгосударственном уровне на формирование общей внешнеторговой политики оказывает влияние так называемый эффект «рыночной власти», возникающий при образовании таможенных союзов. Его

сущность заключается в том, что при формировании интеграционного объединения образуется новый участник международных экономических отношений (в терминологии теории международной торговли представляющий собой «большую страну»), рыночная власть которого больше, чем входящих в него государств-членов по отдельности. Поэтому спрос на товар со стороны интеграционного объединения способен повлиять на его мировую цену, даже если ни одна из стран-участниц не могла этого сделать ранее. В результате увеличение рыночной власти стран-участниц, действующих теперь как группа стран, может привести и к эффекту условий торговли при использовании ими инструментов регулирования внешней торговли, ведущему к снижению мировой цены импортируемых товаров [71, с. 8; 113, с. ii; 42, с. 93; 43, с. 315; 106, с. 500–501].

Наибольшую выгоду в этой связи получают при формировании интеграционного объединения «малые» страны-участницы, которые самостоятельно не могли повлиять на уровень мировых цен, но теперь импортные товары им обходятся дешевле – либо за счет рыночной власти других, «больших», стран-участниц таможенного союза (явление интернализации эффекта условий торговли), либо в связи с образованием более крупного рынка, объединяющего несколько государств и суммирующих их рыночную власть. Однако, в случае, если одна из стран является экспортером данного товара, то ей, наоборот, данная ситуация будет не выгодной [113, с. 17].

Кроме того, эффект «рыночной власти» позволяет государствам усилить свои позиции в международных переговорах (а также в переговорах с другими государствами-членами), либо в качестве представителя крупного интеграционного объединения, либо действуя скоординированно с остальными странами-участницами [71, с. 22–23].

Наличие эффектов рыночной власти и взаимной защиты приводит к тому, что формирование интеграционных объединений на уровне таможенного союза рассматривается как неизбежно приводящее к увеличению ставок таможенного тарифа, поскольку страны-участницы стремятся воспользоваться своей рыночной властью для собственной выгоды (например, при помощи вычислительных методов определено, что

вероятность того, что при формировании таможенного союза ставки таможенного тарифа увеличатся, составляет 72,2% [37, с. 8]) [90, с. 41; 100, с. 5–6; 72, с. 15]. Кроме того, данный эффект позволяет странам-участницам решать при помощи инструментов регулирования внешней торговли задачи, стоящие в других областях.

Однако необходимо учитывать влияние международно-правового контекста, в котором действуют интеграционные объединения, на формирование их внешнеторговой политики. Так, хотя наличие указанных эффектов предсказывают ситуацию практически неизбежного повышения ставок общего таможенного тарифа интеграционного объединения по сравнению со ставками таможенных тарифов государств-членов до их вступления в таможенный союз, необходимо помнить, что на международном уровне существуют ограничения по увеличению ставок таможенных тарифов, например, статьей XXIV Генерального соглашения по тарифам и торговле 1947 года [4]. Такие ограничения необходимо учитывать [47, с. 1637], поскольку рационально ожидать ответные меры при повышении внешнеторговой защиты до определенного уровня.

Следовательно, при формировании общей внешнеторговой политики должна учитываться внешнеторговая политика третьих стран и интеграционных образований (в этой связи формирование таможенных союзов зачастую рассматривается в качестве оптимального инструмента для конкуренции с другими странами и противодействия их агрессивной внешнеторговой политике [92, с. 1, 7–8; 93, с. 72]), а также их возможные ответные действия на те или иные политические решения данного интеграционного объединения [74, с. 391–392].

С точки зрения стран, не входящих в данный таможенный союз, расхождение интересов государств-членов региональных торговых соглашений (например, относительно общего таможенного тарифа или правил распределения доходов от таможенных платежей) делает их поведение более непредсказуемым, и диапазон вариантов общей внешнеторговой политики, подходящей как минимум одному государству-члену таможенного союза, расширяется [108, с. 2–3]. Соответственно, для третьих стран возникает трудность в определении адекватной и

своевременной ответной политики [108, с. 2].

На международном, как и на межгосударственном и национальном, уровнях формирования общей внешнеторговой политики интеграционного объединения важным фактором являются ПИИ.

Международное движение капитала издавна играет роль фактора регионализации экономических связей. В эпоху колониальных экспансий внешнеторговая политика стран-доноров определялась в том числе присутствием их капитала в странах-реципиентах. В некоторых случаях это вело не только к тому, что страна-донор освобождала от налогообложения товары, импортируемые из страны-реципиента, но фактически приводило к формированию между европейскими странами и их колониями интеграционных объединений с общей внешнеторговой политикой [88, с. 98].

Именно активное развитие ПИИ во второй половине 1980-х годов явилось одним из ключевых факторов распространения процессов экономической интеграции. Так, развивающиеся страны, проводящие экономические реформы и стремящиеся стать активными участницами международной торговой системы, рассматривают привлечение ПИИ как ключевой шаг на пути к данной цели, а участие в интеграционных объединениях является одним из основных инструментов для их привлечения. При этом региональные торговые соглашения могут стимулировать инвестиционные потоки как между государствами-членами, так и извне различными способами [71, с. 9–10].

В целом, в результате образования региональных торговых соглашений возникает два эффекта относительно ПИИ: расширения и перераспределения [115, с. iii]. Образование таможенного союза между странами приводит к дополнительному притоку ПИИ, так как иностранным компаниям выгоднее вкладывать в страны-члены регионального торгового соглашения, поскольку тогда они могут обслуживать более крупный рынок, не перемещая при этом производство, сэкономя на фиксированных издержках по введению новых производств [115, с. 1]. Данный эффект, например, стимулирует меньшие и более бедные страны присоединяться к более богатым странам и интеграционным группам или сформировать региональный союз, чтобы привлечь больше ПИИ.

С другой стороны, тем самым интеграционные объединения имеют потенциал отклонять в свою пользу инвестиционные потоки от стран, не входящих в них [47, с. 1614].

Эффект перераспределения, в свою очередь, возникает из-за стремления фирм в связи с отменой внутренних барьеров переместить свои производства из стран-членов с высокими затратами в страны-члены с низкими затратами, что может привести к нейтрализации эффекта расширения инвестиций для стран с высокими затратами (проблема асимметрии затрат) [115, с. 1]. Следовательно, региональные торговые соглашения являются уязвимыми к выходу стран с высокими издержками, что приведет к его провалу, даже если чистый выигрыш для региона положительный (например, общее возрастание притока ПИИ).

Таким образом, мы выделили ключевые факторы, лежащие в основе формирования общей внешнеторговой политики и организовали их в систему, состоящую из трех уровней: национальный, межгосударственный и международный.

Факторы национального уровня подразделяются на общеэкономические и отраслевые. Первая группа включает в себя:

- уровень экономического развития страны;
- цели и задачи ее политики;
- уровень промышленного производства;
- уровень и распределение доходов;
- сумма взвешенных излишков производителей и потребителей;
- роль ПИИ в экономике страны, а также соотношение входящих и исходящих потоков ПИИ.

К отраслевым относятся те факторы, которые влияют на формирование общей внешнеторговой политики на уровне конкретной отрасли:

- доля таможенных платежей, взимаемых с импорта товаров данной отрасли;
- объем их местного производства;
- уровень занятости в производстве данных товаров;

- объем ПИИ инвестиций в этой отрасли;
- интересы тех или иных групп, способных организовываться и оказывать политическое влияние, а также противоречия между ними.

Межгосударственный уровень формирования общей внешнеторговой политики интеграционного объединения включает следующие критерии:

- общие цели и задачи, стоящие перед интеграционным объединением;
- степень политического влияния государств – членов;
- эластичность интересов других государств-членов в отношении реализации доминирующим государством-членом своих интересов;
- взаимодействие и противодействие между различными группами государств-членов на уровне интеграционного объединения;
- эффект взаимной защиты, который подразумевает, что наиболее защищенные отрасли будут взаимно защищаться партнерами, даже если в каком-либо государстве-участнике эта отрасль практически не защищена;
- деятельность надгосударственных органов интеграционного объединения;
- интересы общесоюзных групп, способных оказывать политическое влияние;
- инвестиционные потоки между государствами – членами;
- правила распределения доходов от таможенных платежей.

Международный уровень формирования общей внешнеторговой политики интеграционного объединения включает в себя следующие факторы:

- эффект рыночной власти, заключающийся в увеличении рыночной власти интеграционного объединения в связи с увеличением его «экономических» размеров;
- нормы международного торгового права;
- внешнеторговая политика третьих стран и интеграционных

- объединений, а также их возможная ответная реакция на политические решения данного интеграционного объединения;
- эффект расширения ПИИ, ведущий к увеличению их притока в страны-участницы интеграционного объединения в обход других потенциальных стран-реципиентов;
 - эффект перераспределения ПИИ, когда иностранные инвесторы перемещают производство в страны-участницы с наименьшими издержками.

Таким образом, предложенный нами системный подход в рассмотрении факторов, лежащих в основе формирования общей внешнеторговой политики интеграционного объединения, предполагает, что такая политика является результатом системного взаимодействия государственных интересов стран-участниц интеграционного объединения, общесоюзных целей, интересов различных национальных и межгосударственных групп, а также политики иных субъектов международных экономических отношений в отношении данного интеграционного объединения. При этом ПИИ играют определяющую роль на всех уровнях формирования общей внешнеторговой политики интеграционного объединения.

3. Роль прямых иностранных инвестиций в формировании единого таможенного тарифа таможенного союза республики беларусь, республики казахстан и российской федерации

Ранее мы определили, как ПИИ трансформируют внешнеторговую политику государств, а также выделили три уровня факторов, лежащих в основе формирования общей внешнеторговой политики интеграционных объединений. Следовательно, необходимо установить и проиллюстрировать, как ПИИ государств-членов интеграционного объединения влияют на формирования его общей внешнеторговой политики.

Для этого на примере образования Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации (далее – Таможенный союз) мы хотим показать, как ПИИ в Российской Федерации повлияли на формирование Единого таможенного тарифа Таможенного союза.

По состоянию на 2013 год, Россия занимает третье место в мире по притоку иностранных инвестиций с показателем в 79 миллиардов долларов и четвертое место – по их оттоку, с показателем в 95 миллиардов долларов [18, с. 4–5]. Объем накопленных входящих инвестиций составил 576 миллиардов долларов, а исходящих – 501 миллион долларов [134, с. 208, 212].

Для Беларуси данные показатели составляют 2, 0,2, 17 и 0,7 миллиардов долларов соответственно. Для Казахстана – 10, 2, 130 и 29 миллиардов долларов соответственно.

Исходя из этого, а также учитывая, что Российская Федерация является крупнейшей по уровню ВВП и населения из стран-участниц, мы считаем, что именно ПИИ в Российской Федерации могли оказать определяющее влияние в формировании Единого таможенного тарифа Таможенного союза

Поскольку мы будем рассматривать, как инвестиционные интересы

России повлияли на общую внешнеторговую политику Таможенного союза, сперва необходимо определить структуру иностранных инвестиций в экономике Российской Федерации по отраслям на момент формирования Единого таможенного тарифа – в 2008 году.

Поскольку, как было отмечено выше, увеличение числа иностранных компаний в отрасли не увеличивает напрямую их способность лоббировать то или иное политическое решение, сперва определим степень интернационализации отраслей, которую, исходя из имеющихся данных, будем определять, основываясь на доле оборота компаний с иностранным капиталом в общем обороте компаний отрасли. Для целей сопоставления данные переводятся в доллары США по среднему номинальному курсу доллара США к российскому рублю за 2008 год, вычисленному исходя из средних курсов за каждый квартал, – 24,85 [26].

Таким образом, мы определили [таблица 3.1], что наибольшая доля иностранных компаний в обороте отрасли к моменту формирования Таможенного союза в Российской Федерации относится к «производству целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них» (64,16 %).

Затем необходимо отметить такие отрасли, как «металлургическое производство» и «химическое производство», где данный показатель варьируется в пределах от 38 % до 40 %. К группе отраслей, в которых доля оборота иностранных компаний в общем обороте составляет 33 % – 34 %, относятся «производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака», «производство транспортных средств и оборудования» и «производство резиновых и пластмассовых изделий». В таких отраслях, как «обработка древесины и производство изделий из дерева», «производство прочих неметаллических минеральных продуктов», «производство машин и оборудования» и «добыча полезных ископаемых», этот показатель достигает значений от 21% до 27%. Затем следуют отрасли «производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования», «производство готовых металлических изделий» и «производство кокса и нефтепродуктов» с показателем 14% – 17%.

Наконец, наименьшая доля, 5% – 10%, приходится на «прочие производства», «рыболовство, рыбоводство», «текстильное и швейное

производство», «производство кожи, изделий из кожи и производство обуви» и «сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство».

Поскольку на характер внешнеторговой политики в отрасли влияет не только направление ПИИ (входящие и исходящие потоки), но и их тип (горизонтальные, вертикальные и экспортоплатформенные), необходимо определить, какой вид ПИИ преобладает в той или иной отрасли.

Следует отметить, что в научной литературе подчеркивается почти полное отсутствие статистических данных, в которых идет деление на горизонтальные и вертикальные НИИ, не говоря уже об экспортоориентированных [119, с. 25]. Это связано с тем, что получить подобные статистические данные возможно лишь путем индивидуального опроса отдельных фирм.

Таблица 3.1 – Оборот предприятий Российской Федерации в 2008 году по видам экономической деятельности

Виды экономической деятельности	Оборот организаций, миллиардов долларов США	Оборот организаций с участием иностранного капитала, миллиардов в долларов США	Доля оборота организаций с участием иностранного капитала в общем обороте организаций, %
производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	12,22	7,84	64,16

металлургическое производство	114,53	45,7	39,9
химическое производство	47,42	18,26	38,51
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	109,08	37,11	34,02
производство транспортных средств и оборудования	69,15	22,91	33,13
производство резиновых и пластмассовых изделий	17,08	5,65	33,08
обработка древесины и производство изделий из дерева	9,69	2,61	26,93
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	41,33	10,25	24,8
производство машин и оборудования	41,36	9,04	21,86
добыча полезных ископаемых	203,21	42,8	21,06
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	37,65	6,3	16,73
производство готовых металлических изделий	22,73	3,64	16,01
производство кокса и нефтепродуктов	109,67	15,66	14,28
прочие производства	21,63	2,24	10,36
Продолжение таблицы 3.1			
рыболовство, рыбоводство	3,6	0,33	9,17
текстильное и швейное производство	6,89	0,51	7,4
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	1,39	0,1	7,19

сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	39,55	2,27	5,74
--	-------	------	------

Примечания:

1. источник – расчеты автора на основании данных из [16; 24];
2. организации с участием иностранного капитала не включают малые предприятия.

Поэтому для каждой отрасли мы будем определять вид ПИИ, исходя из доли экспортируемых товаров в объеме отгруженных товаров собственного производства в данной отрасли. Если данный показатель превышает 50%, то мы будем считать, что в отрасли преобладают вертикальные и экспортноплатформенные ПИИ. В случае, если он находится в пределах 40–50%, мы принимаем, что в отрасли имеется приблизительно равная доля, с одной стороны, вертикальных и экспортноплатформенных, с другой стороны, горизонтальных ПИИ. При значении менее 40% мы будем считать, что преобладают ПИИ горизонтального типа.

Поскольку данные по экспорту товаров в Российской Федерации на 2008 год [32] даны на более агрегированном уровне, чем данные по обороту компаний, необходимо объединить статистические данные по соответствующим видам экономической деятельности в более крупные группы, в соответствии со статистикой по товарной структуре экспорта.

Так, в отрасль «продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)» мы относим данные по «производству пищевых продуктов, включая напитки, и табака», «рыболовству, рыбоводству» и «сельскому хозяйству, охоте и лесному хозяйству» из статистики по обороту компаний. Мы будем обозначать товары данной группы как «сельскохозяйственная и пищевая продукция, табак».

Для целей анализа мы объединяем статистические данные по экспорту «кожевенного сырья, пушнины и изделий из них» и «текстиля, текстильных изделий и обуви» в одну группу и относим к ней, соответственно, данные по обороту таких видов экономической деятельности, как «текстильное и швейное производство» и «производство кожи, изделий из кожи и производство обуви». В дальнейшем данные товары мы будем обозначать как

«текстиль, одежда и обувь».

В группу «древесина и целлюлозно-бумажные изделия» мы относим оборот компаний отраслей «обработка древесины и производство изделий из дерева» и «целлюлозно-бумажное производство». Товары данных групп мы будем объединять под наименованием «целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины».

К группе товаров «минеральные продукты» мы относим статистические данные по «производству кокса и нефтепродуктов», «производству прочих неметаллических минеральных продуктов» и «добыче полезных ископаемых». Данные группы товаров мы будем объединять под названием «полезные ископаемые, кокс, нефтепродукты, неметаллические минеральные продукты».

Группа товаров «продукция химической промышленности, каучук» соответствует в нашем анализе отраслям «химическое производство» и «производство резиновых и пластмассовых изделий» из статистических данных по обороту компаний Российской Федерации. Данные группы товаров мы будем обозначать как «химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия».

Группе товаров «металлы, драгоценные камни и изделия из них» соответствуют данные по такому виду экономической деятельности, как «металлургическое производство и производство готовых металлических изделий». Эти группы товаров мы будем обозначать как «металлические изделия».

Наконец, со статистическими данными по экспорту группы товаров «машины, оборудование и транспортные средства» мы соотносим данные из таких отраслей, как «производство машин и оборудования», «производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» и «производство транспортных средств и оборудования». Товары указанных групп мы будем обозначать как «машины, оборудование и транспортные средства».

Группу «прочие товары» мы в дальнейшем не рассматриваем.

Исходя из этого, путем агрегирования данных по видам экономической деятельности в более крупные отрасли, показатели доли оборота

организаций с участием иностранного капитала в общем обороте организаций Российской Федерации в 2008 году будут выглядеть следующим образом [таблица 3.2].

Наибольшая доля компаний с иностранной собственностью остается в отрасли «целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины» – 47,7 %. Затем необходимо отметить отрасли «химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия» и «металлические изделия» с показателями в пределах 37,07 % – 35,95 %. В пределах 25 % – 30 % находятся отрасли «сельскохозяйственная и пищевая продукция, табак» и «машины, оборудование и транспортные средства». Для отрасли «полезные ископаемые, кокс, нефтепродукты, неметаллические минеральные продукты» данный показатель равняется 19,40%. Наконец, наименьшая доля иностранных компаний в общем обороте, что было продемонстрировано выше, у отрасли «текстиль, одежда и обувь» – 7,37%.

Таблица 3.2 – Оборот предприятий Российской Федерации в 2008 году по группам видов экономической деятельности

Группы видов экономической деятельности	Оборот организаций, миллиардов долларов США	Оборот организаций с участием иностранного капитала, миллиардов долларов США	Доля оборота организаций с участием иностранного капитала в общем обороте организаций, %
целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины	21,91	10,45	47,7

химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия	64,5	23,91	37,07
металлические изделия	137,26	49,34	35,95
сельскохозяйств енная и пищевая продукция, табак	134,31	39,68	29,54
машины, оборудование и транспортные средства	148,16	38,25	25,82
полезные ископаемые, кокс, нефтепродукты, неметаллические минеральные продукты	354,21	68,71	19,4
текстиль, одежда и обувь	8,28	0,61	7,37
Итого	868,63	230,95	26,59

Примечания:

1. источник – расчеты автора на основе данных из [16; 24];

2. данные по обороту организаций всех форм собственности в отношении отрасли «целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины» включает также оборот по деятельности «издательская и полиграфическая деятельность», которая отсутствует в показателе по обороту организаций с участием иностранного капитала.

При этом необходимо учитывать, что в выделенных группах видов экономической деятельности распределение данных показателей неравномерно по конкретным видам такой деятельности, что проиллюстрировано выше [таблица 3.1].

Чтобы определить вид ПИИ, преобладающих в выделенных отраслях, определим долю экспорта в объеме отгруженных товаров собственного производства в данной отрасли [таблица 3.3].

Таким образом, мы можем однозначно отнести отрасль «полезные ископаемые, кокс, нефтепродукты, неметаллические минеральные продукты» к экспорториентированным, поскольку доля экспорта в объеме отгруженных товаров 96,82%. В отраслях «металлические изделия» и «химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия» данный показатель составляет 45% – 47%, а в отрасли «целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины» – 38,47. Наименьшие показатели у отраслей «текстиль, одежда и обувь» (17,35%), «машины, оборудование и транспортные средства» (16,85) и «сельскохозяйственная и пищевая продукция, табак» (4,32%).

Следовательно, мы будем принимать, что в отрасли «полезные ископаемые, кокс, нефтепродукты, неметаллические минеральные продукты» преобладают вертикальные и экспортноплатформенные инвестиции, в отраслях «металлические изделия» и «химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия» существуют близкие объемы, с одной стороны, вертикальных и экспортноплатформенных, с другой стороны, горизонтальных, ПИИ. В остальных отраслях преобладают горизонтальные ПИИ.

Затем для каждой из отраслей необходимо рассчитать среднюю ставку таможенной пошлины на 2008 год, то есть до формирования Таможенного союза. Для этого мы используем информацию по таможенным тарифам стран мира, предоставляемую Всемирной торговой организацией и Международным торговым центром в отношении разных категорий товаров [135, с. 138].

С этой целью мы объединим различные группы товаров в определенные нами отрасли и рассчитаем для этих отраслей средневзвешенную по доле в импорте Российской Федерации ставку

таможенного тарифа на основании средних ставок групп товаров, относимых к конкретной отрасли (если к отрасли относится более одной группы товаров). В случае если к отрасли относится одна группа товаров, то берется соответствующая ей средняя ставка (не взвешенная).

Таблица 3.3 – Доля экспорта в объеме отгруженных товаров собственного производства по отраслям в Российской Федерации в 2008 году

Отрасли	Объем отгруженных товаров собственного производства, миллиардов долларов США	Объем экспорта, миллиардов долларов США	Доля экспорта в объеме отгруженных товаров, %
полезные ископаемые, кокс, нефтепродукты, неметаллические минеральные продукты	337,03	326,31	96,82
металлические изделия	131,76	61,75	46,87
химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия	66,88	30,23	45,20
целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины	30,05	11,56	38,47

текстиль, одежда и обувь	7,03	1,22	17,35
машины, оборудование и транспортные средства	135,09	22,76	16,85
сельскохозяйств енная и пищевая продукция, табак	214,62	9,28	4,32

Примечание – Источник: расчеты автора на основе данных из [25; 32; 17; 28; 27].

В итоге мы можем распределить отрасли по уровню внешнеторговой защиты [таблица 3.4], учитывая при этом, что простая средняя ставка таможенного тарифа на все товары в Российской Федерации равна 10,8%, а средняя арифметическая взвешенная относительно импорта – 11,4%.

Наиболее защищенными отраслями (в которых средняя ставка таможенного тарифа превышает среднюю ставку на все товары) являются «сельскохозяйственная и пищевая продукция, табак» (18,49%), «целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины» (15,50%) и «текстиль, одежда и обувь» (13,37%).

Таблица 3.4 – Средние ставки таможенного тарифа Российской Федерации на товары определенных отраслей в 2008 году

Отрасли	Средняя ставка таможенного тарифа, %
сельскохозяйственная и пищевая продукция, табак	18,49
целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины	15,50
текстиль, одежда и обувь	13,37
металлические изделия	10,10

машины, оборудование и транспортные средства	7,50
химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия	7,00
полезные ископаемые, кокс, нефтепродукты, неметаллические минеральные продукты	4,50

Примечание – Источник: расчеты автора на основе данных из [135, с. 138].

Отрасль «металлические изделия», со ставкой 10,10 %, примерно соответствует среднему уровню внешнеторговой защиты.

Отрасли, для которых характерен более либеральный внешнеторговый режим (в которых средняя ставка таможенного тарифа ниже средней ставки на все товары), – это «машины, оборудование и транспортные средства» (7,50 %), «химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия» (7,00 %) и «полезные ископаемые, кокс, нефтепродукты, неметаллические минеральные продукты» (4,50 %).

Как было отмечено ранее, воздействие международного движения капитала на внешнеторговую политику государств зависит как от объема и вида ПИИ внутри страны (входящие потоки), так и от объема и видов ПИИ национальных компаний (исходящие потоки). Для того чтобы определить степень влияния внешнеинвестиционной деятельности национальных компаний на внешнеторговую политику Российской Федерации, вычислим отношение накопленных на начало 2008 году и направленных в этом же году инвестиций из России к общему обороту организаций [таблица 3.5].

Таблица 3.5 – Направленные за рубеж инвестиции из Российской Федерации в 2008 году

Отрасли	Направленные за рубеж инвестиции, миллиардов долларов США	Оборот организаций, миллиардов долларов США	Доля направленных за рубеж инвестиций в обороте компаний, %
металлические изделия	29,02	137,26	21,14
полезные ископаемые, кокс, нефтепродукты, неметаллические минеральные продукты	24,49	354,21	6,91
химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия	3,84	64,5	5,95
целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины	1,23	21,91	5,61
машины, оборудование и транспортные средства	0,9	148,16	0,61
сельскохозяйственная и пищевая продукция, табак	0,32	134,31	0,24
текстиль, одежда и обувь	0,01	8,28	0,12

Примечания:

1. источник: расчеты автора на основе данных из [24; 15].
2. направленные за рубеж инвестиции включают инвестиции из России за рубеж, накопленные на начало 2008 года, и направленные за рубеж в 2008 году.

Таким образом, наиболее значимыми в определении внешнеторговой политики будут интересы внешнеинвестиционной деятельности представителей отрасли «металлические изделия», направленные за рубеж инвестиции которой составляют 21,14% от общего оборота организаций

данной отрасли. Значительно меньшие показатели у других отраслей: в пределах 5,50 % – 7,00 % у отраслей «полезные ископаемые, кокс, нефтепродукты, неметаллические минеральные продукты»; «химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия» и «целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины»; и менее 1,00 % – у отраслей «машины, оборудование и транспортные средства», «производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» и «текстиль, одежда и обувь».

В связи с незначительным значением данных показателей для всех отраслей, кроме «металлические изделия», мы будем определять только для данной отрасли вид ПИИ. Основными странами-реципиентами инвестиций данной отрасли из Российской Федерации являются Кипр и Швейцария [20]. Поскольку для Швейцарии данная отрасль является одной из основных в экспорте товаров [107], а в экономике Кипра экспорт данной отрасли составляет около 90% ее выпуска [86; 65], мы будем считать, что данные ПИИ Российской Федерации являются вертикальными и (или) экспортотлатформенными.

Наконец, по каждой отрасли мы можем сопоставить общий оборот компаний Российской Федерации в 2008 году, долю компаний с участием иностранного капитала в этом обороте, долю экспорта в объеме отгруженных товаров, отношение направленных за рубеж инвестиций к обороту компаний и средние ставки таможенного тарифа. Таким образом, мы сможем определить, как к моменту формирования Таможенного союза входящие и исходящие ПИИ Российской Федерации повлияли на формирование ее таможенного тарифа [таблица 3.6].

Отрасль «сельскохозяйственная и пищевая продукция, табак» характеризуется наибольшей средней ставкой таможенной пошлины и одновременно незначительной долей экспорта в объеме отгруженных товаров. Следовательно, данная отрасль является конкурирующей с импортом, а иностранные инвестиции в ней носят горизонтальный характер. Таким образом, мы считаем, что зарубежные компании будут поддерживать установление высоких ставок таможенных пошлин на товары данной отрасли. При этом доля направленных за рубеж инвестиций в обороте компаний данной отрасли является незначительной, чтобы повлиять на уровень

внешнеторговой защиты отрасли. Более того, данная отрасль традиционно является одной из наиболее защищенных [6, с. 77].

Таблица 3.6 – Роль международного движения капитала в формировании таможенного тарифа Российской Федерации в 2008 году

Отрасли	Доля оборота организаций с участием иностранного капитала в общем обороте организаций, %	Доля экспорта в объеме отгруженных товаров, %	Доля направленных за рубеж инвестиций в обороте компаний, %	Средняя ставка таможенного тарифа, %
сельскохозяйственная и пищевая продукция, табак	29,54	4,32	0,24	18,00
целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины	47,7	38,47	5,61	16,00
текстиль, одежда и обувь	7,37	17,35	0,12	13,00
металлические изделия	35,95	46,87	21,14	10,00

машины, оборудование и транспортные средства	25,82	16,85	0,61	7,00
химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия	37,07	45,20	5,95	7,00
полезные ископаемые, кокс, нефтепродукты, неметаллические минеральные продукты	19,4	96,82	6,91	5,00

Примечание – Источник: расчеты автора на основе данных из [16; 24; 26; 25; 32; 28; 27; 15].

Около 40 % производства отрасли «целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины» отправляется на экспорт, однако мы считаем, что в ней преобладают инвестиции горизонтального типа и отрасль в целом является конкурирующей с импортом, что подтверждается и высокой средней ставкой таможенной пошлины – 15,50 %. Кроме того, значительная доля оборота компаний данной отрасли – 47,7 % – приходится на компании с иностранным капиталом.

Поэтому, с одной стороны, значительно более высокой долей экспорта в объеме отгруженных товаров может объясняться менее высокая средняя ставка таможенного тарифа для данной отрасли. Однако в связи со значительным присутствием высокоорганизованных горизонтально интегрированных компаний данная ставка остается высокой. Доля направленных за рубеж инвестиций в обороте компаний отрасли также является незначительной.

Отрасль «текстиль, одежда и обувь» также характеризуется средней

ставкой таможенного тарифа, превышающей среднюю взвешенную, и наименьшей долей экспорта в объеме отгруженных товаров, следовательно, являющейся конкурирующей с импортом. При этом как входящие, так и исходящие инвестиции являются незначительными, чтобы повлиять на государственную внешнеторговую политику.

Поскольку 47% объема отгруженных товаров отрасли «металлические изделия» идет на экспорт, мы считаем, что в ней существует примерно одинаковое соотношение вертикальных (и экспорториентированных) и горизонтальных инвестиций из-за рубежа. Однако российские компании данной отрасли направляют значительные инвестиции вертикального и (или) экспортоориентированного типа за рубеж, соответственно, они будут поддерживать интересы иностранных компаний с вертикальными и экспортоориентированными инвестициями. Поэтому средняя ставка таможенного тарифа для отрасли будет несколько ниже общей средневзвешенной, однако объем данных инвестиций недостаточен для того, чтобы снизить ставки ниже общего средневзвешенного уровня.

Вопреки тому, что лишь 16,85% производства товаров отрасли «машины, оборудование и транспортные средства» идет на экспорт, она характеризуется относительно низкой средней ставкой таможенного тарифа. Мы полагаем, что в данном случае необходимо руководствоваться теорией эффективной тарифной защиты, в соответствии с которой высокие ставки таможенного тарифа на импортируемое оборудование, используемое в производстве национальными компаниями других отраслей, сократит реальный уровень их таможенно-тарифной защиты. Следовательно, производители отраслей, использующих данное оборудование, будут против установления высоких ставок на него. Даже вопреки давлению со стороны горизонтально интегрированных компаний (четверть оборота отрасли приходится на иностранные компании) государство все равно будет не заинтересовано в установлении высоких тарифов. Доля направленных за рубеж инвестиций в обороте компаний данной отрасли является незначительной, чтобы повлиять на уровень внешнеторговой защиты отрасли.

Отрасль «химическое производство, резиновые и пластмассовые

изделия» также характеризуется относительно низкой средней ставкой таможенного тарифа, при этом почти половина отгруженных товаров идет на экспорт. Следовательно, несмотря на то, что 37% оборота отрасли приходится на иностранные компании, существует примерно одинаковое соотношение вертикальных (и экспорториентированных) и горизонтальных инвестиций из зарубежа. В результате протекционистское давление как со стороны национальных, так и со стороны горизонтально интегрированных зарубежных компаний нейтрализуется. Доля направленных за рубеж инвестиций в обороте компаний данной отрасли является незначительной, чтобы так или иначе повлиять на уровень внешнеторговой защиты.

Наконец, производство товаров «полезные ископаемые, кокс, нефтепродукты, неметаллические минеральные продукты» практически полностью нацелено на экспорт, следовательно, потому оно характеризуется наименьшей средней ставкой таможенного тарифа. Соответственно, в отрасли преобладают вертикальные инвестиции иностранных компаний, которые будут поддерживать низкий уровень внешнеторговой защиты. Направленные за рубеж инвестиции не оказывают видимого влияния на уровень внешнеторговой защиты отрасли.

Таким образом, определив отрасли, характеризующиеся наибольшим влиянием иностранных инвестиций на таможенный тариф Российской Федерации на момент формирования Таможенного союза, мы можем сделать следующие выводы о влиянии международного движения капитала на применение государством мер регулирования внешней торговли на практике.

Во-первых, на примере отрасли «сельскохозяйственная и пищевая продукция, табак» мы обнаруживаем, что приход иностранных компаний в традиционно наиболее защищенные отрасли при их низкой политической организованности не сокращает мотивы государства по поддержке данных отраслей при помощи мер регулирования внешней торговли.

При этом чем больше продукции, производимой в отрасли, идет на экспорт, тем меньше должен быть уровень внешнеторговой защиты. Однако присутствие организованных иностранных компаний усиливает протекционистское давление в отрасли, в результате чего средняя ставка таможенного тарифа сокращается меньше, чем если бы в отрасли была

незначительная доля иностранного капитала. Данный феномен можно наблюдать в отрасли «целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины». Тем не менее, с увеличением доли экспорта уровень внешнеторговой защиты будет сокращаться, поскольку будет увеличиваться влияние национальных компаний – экспортеров и иностранных компаний с вертикальными и экспортоплатформенными инвестициями (например, в отрасли «химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия»)

В результате в экскортоориентированных отраслях («полезные ископаемые, кокс, нефтепродукты, неметаллические минеральные продукты») иностранные компании с вертикальными и экспортоплатформенными инвестициям содействует установлению либерального внешнеторгового режима, противостоя протекционистскому давлению со стороны местных производителей и горизонтально интегрированных иностранных компаний.

В-третьих, пример отрасли «металлические изделия» показывает необходимость рассматривать соотношение инвестиций в отрасли как по их направлению (входящие и исходящие), так и по их виду (вертикальные, экспортоплатформенные и горизонтальные). Так, данная отрасль характеризуется примерно одинаковым соотношением вертикальных (и экспортоплатформенных) и горизонтальных инвестиций из-за рубежа. Однако в связи с тем, что в исходящих инвестициях в данной отрасли преобладают ПИИ вертикального и экспортоплатформенного типа, именно они оказывают большее влияние на внешнеторговую политику.

В-четвертых, с другой стороны, необходимо учитывать взаимосвязи между отраслями. Так, хотя в отрасли «машины, оборудование и транспортные средства» преобладают горизонтальные инвестиции и небольшая часть производимой продукции отправляется на экспорт, она характеризуется относительно низкой средней ставкой таможенного тарифа. Это связано с тем, что продукция данной отрасли используется компаниями других отраслей, которые будут противостоять протекционистскому давлению как местных производителей оборудования, так и иностранных компаний.

Определив роль международного движения капитала в формировании

таможенного тарифа Российской Федерации, необходимо вычислить средние ставки таможенного тарифа Республики Беларусь и Республики Казахстан относительно указанных отраслей на момент формирования Таможенного союза – 2008 год – а также средние ставки Единого таможенного тарифа Таможенного союза в 2010 году.

Исходя из полученных данных [таблица 3.7], мы можем судить о том, что на момент создания Таможенного союза таможенные тарифы Республики Беларусь и Российской Федерации на уровне выделенных нами отраслей были в целом гармонизированы: максимальное различие существовало в отрасли «сельскохозяйственная и пищевая продукция, табак» – 2%. Различие в 1% существовало в отраслях «целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины» и «металлические изделия». При этом в первых двух случаях средняя ставка таможенного тарифа Российской Федерации была выше таковой ставки таможенного тарифа Республики Беларусь, а в последнем – наоборот.

Таблица 3.7 – Средние ставки таможенных тарифов государств-участниц Таможенного союза

Отрасли	Средняя ставка таможенного тарифа Российской Федерации в 2008 году, %	Средняя ставка таможенного тарифа Республики Беларусь в 2008 году, %	Средняя ставка таможенного тарифа Республики Казахстан в 2008 году, %	Средняя ставка Единого таможенного тарифа в 2010 году, %
сельскохозяйственная и пищевая продукция, табак	18,00	16,00	18,00	16,00

целлюлозно- бумажные изделия и изделия из древесины	16,00	15,00	6,00	13,00
текстиль, одежда и обувь	13,00	13,00	7,00	10,00
металлические изделия	10,00	11,00	6,00	10,00
машины, оборудование и транспортные средства	7,00	7,00	1,00	6,00
химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия	7,00	7,00	5,00	6,00
полезные ископаемые, кокс, нефтепродукты, неметаллические минеральные продукты	5,00	5,00	5,00	5,00

Примечание – Источник: расчеты автора на основе данных из [128; 136].

Между таможенными тарифами Российской Федерации и Республики Казахстан по ряду отраслей имелись значительные различия. Так, средняя ставка российского таможенного тарифа была выше, чем у Казахстана, по следующим отраслям: «химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия» – на 2%; «металлические изделия» – на 4%; «машины, оборудование и транспортные средства» и «текстиль, одежда и

обувь» – на 6%; «целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины» – на 10%.

В результате формирования Таможенного союза мы видим, что ни в одной отрасли средняя ставка таможенного тарифа не увеличилась, по сравнению с таможенным тарифом Российской Федерации. Более того, в ряде отраслей произошло снижение средних ставок таможенного тарифа, по сравнению с таможенным тарифом Российской Федерации 2008 года, а именно в следующих: «химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия» и «машины, оборудование и транспортные средства» – на 1%; «сельскохозяйственная и пищевая продукция, табак» – на 2%; «целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины» и «текстиль, одежда и обувь» – на 3%.

В то же время необходимо отметить, что проведенный нами анализ действительно обнаруживает эффект взаимной защиты, описанный ранее, при формировании Единого таможенного тарифа, однако не в абсолютном, а в относительном отношении. Он проявляется в том, что даже в тех отраслях, в которых произошло снижение средней ставки таможенного тарифа по сравнению со ставками, действовавшими в Российской Федерации, в стране с минимальной для отрасли средней ставкой тарифа она увеличилась. Речь идет, в первую очередь, о Казахстане, где в отрасли «химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия» ставка возросла на 1%; в отрасли «текстиль, одежда и обувь» – на 3%; в отрасли «металлические изделия» – на 4%; в отрасли «машины, оборудование и транспортные средства» – на 5%; в отрасли «целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины» – на 7%.

Поэтому необходимо рассматривать, насколько изменился таможенный тариф каждого государства–члена Таможенного союза, чтобы определить, какую роль сыграл международное движение капитала в Российской Федерации на формирование Единого таможенного тарифа.

В отрасли «сельскохозяйственная и пищевая продукция, табак» средняя ставка таможенного тарифа для Российской Федерации и Республики Казахстан сократилась на 2%, а для Республики Беларусь осталась на прежнем уровне, что может рассматриваться в качестве

небольшой уступки в сторону Республики Беларусь, на которую Российская Федерация пошла более охотно, так как 30% оборота отрасли принадлежит иностранным компаниям, которые являются, следовательно, недостаточно политически организованными.

Рассматривая отрасль «целлюлозно-бумажные изделия и изделия из древесины», необходимо отметить, что в ней произошло сокращение, по сравнению с российским таможенным тарифом, на 3%. При этом, однако, для Республики Беларусь она увеличилась на 1%, а для Республики Казахстан – на 7%. Ранее мы определили, что, во-первых, в Российской Федерации данная отрасль является конкурирующей с импортом, во-вторых, следовательно, в ней преобладают горизонтальные прямые иностранные инвестиции, в-третьих, почти половина оборота данной отрасли приходится на иностранные компании, которые являются политически организованными. Этим, мы полагаем, может объясняться тот факт, что Российская Федерация была заинтересована в сохранении высокого уровня внешнеторговой защиты вопреки интересам Республики Казахстан.

В отрасли «текстиль, одежда и обувь» также произошло сокращение средней ставки таможенного тарифа на 3% по сравнению с российским таможенным тарифом. При этом для Беларуси она также сократилась на 3%, а для Казахстана увеличилась на 3%, что свидетельствует об интересах Российской Федерации по сохранению внешнеторговой защиты данной отрасли, конкурирующей с импортом, на определенном уровне. Как было отмечено ранее, как входящие, так и исходящие инвестиции являются незначительными, чтобы повлиять на внешнеторговую политику.

В отрасли «металлические изделия» ставка также осталась прежней, однако для Беларуси она упала на 1%, а для Казахстана – возросла на 4%, что свидетельствует о желании Российской Федерации сохранить уровень внешнеторговой защиты данной отрасли. При этом, судя по всему, в связи с низкой политической организованностью и скоординированностью, иностранным компаниям в Российской Федерации, осуществляющим вертикальные и экспортоориентированные инвестиции, и российским компаниям данной отрасли, направляющим инвестиции вертикального и (или) экспортоориентированного типа за рубеж, не удалось оказать совместное

политическое давление со своими казахстанскими коллегами с целью сокращения ставки таможенного тарифа.

Отрасль «машины, оборудование и транспортные средства» характеризуется падением на 1% средней ставки таможенного тарифа – для Республики Беларусь и Российской Федерации, и при этом увеличением на 5% – для Республики Казахстан. Такое незначительное сокращение относительно ставки Республики Казахстан может объясняться интересами местных производителей Российской Федерации, включая компании с иностранным капиталом, на которые приходится 26% оборота отрасли, которые стремились сохранить существовавший, уже довольно низкий уровень внешнеторговой защиты.

В отрасли «химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия» для Республики Беларусь и Российской Федерации также произошло сокращение средней ставки таможенного тарифа на 1%, а для Республики Казахстан – ее увеличение на 1%. Такие незначительные колебания могут объясняться близостью ставок таможенных тарифов для данной отрасли в государствах-членах и могут являться наиболее оптимальным (усредненным) компромиссом относительно уровня внешнеторговой защиты.

Наконец, в отрасли «полезные ископаемые, кокс, нефтепродукты, неметаллические минеральные продукты» средняя ставка таможенного тарифа не поменялась, более того, она была одинаковой во всех трех странах.

Таким образом, проанализировав влияние иностранных инвестиций в Российской Федерации на формирование Единого таможенного тарифа Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, мы приходим к следующим выводам относительно роли международного движения капитала в применении мер регулирования внешней торговли товарами в интеграционных объединениях.

Во-первых, международное движение капитала оказывает влияние на внешнеторговую политику интеграционного объединения на всех уровнях ее формирования. Так, если доля иностранного капитала в отрасли страны-участницы незначительна, то он не будет оказывать влияние на

межгосударственном уровне формирования общего таможенного тарифа. В свою очередь, если эта доля значительна, тогда международный капитал может стать значимым фактором в переговорах относительно общей внешнеторговой политики.

Во-вторых, однако, способность иностранных компаний оказывать подобное влияние в значительной степени зависит от их политической организованности. Так, если на национальном уровне организации, осуществляющие иностранные инвестиции, являются слабо организованными в политическом отношении, для них будет еще сложнее оказывать влияние на межгосударственном уровне, где нужно взаимодействовать с субъектами других стран-участниц.

В-третьих, в отраслях, в которых присутствуют политически слабо организованные иностранные компании, осуществляющие горизонтальные инвестиции, доминирующая страна-участница более охотно идет на уступки в направлении понижения уровня внешнеторговой защиты.

В-четвертых, существует относительный эффект взаимной защиты, который заключается в том, что даже в тех отраслях, в которых произошло снижение средней ставки таможенного тарифа по сравнению со ставками, действовавшими в Российской Федерации, в стране с минимальной для отрасли средней ставкой тарифа она увеличилась. Данный эффект показывает, что даже несмотря на определенные уступки, доминирующая страна-участница все равно стремится сохранить уровень внешнеторговой защиты не ниже определенного уровня, особенно при наличии политически организованных международных компаний, осуществляющих горизонтальные инвестиции и низкой политической организованностью компаний, осуществляющих вертикальные и экспортоплатформенные ПИИ.