

принадлежащие им пакеты акций на рынок, передавать по наследству, а начнут предлагать их другим потенциальным блокхолдерам. Однако следующие поколения российских предпринимателей едва ли будут располагать настолько большими финансовыми резервами, чтобы оказаться в состоянии выкупить эти активы. Вполне реальным представляется также сценарий резкой активизации государства, которое может попытаться тем или иным способом установить над высвобождающимися активами свой контроль, направив развитие российской экономики в русло государственного капитализма. Наконец, если права инвесторов будут оставаться в России такими же незащищенными, как сейчас, то в этом случае, как предсказывает «правовая» теория корпоративного управления, трудно будет рассчитывать на появление публичных корпораций с децентрализованной собственностью.

Литература

1. Corporate Governance and the Financial Crisis: Key Findings and Main Messages. OECD, June 2009. P. 7.
2. Berle, A., and G. Means. The Modern Corporation and Private Property. (N. Y.: Macmillan, 1932).
3. Капелюшников Р.И. Концентрация собственности и корпоративное управление. Препринт WP1/2005/03. – М.:ГУ ВШЭ, 2005. – 40 с.
4. Яковлев А.А., Симачев Ю.С., Данилов Ю.А. Корпоративное управление в российских компаниях: до и после кризиса: Препринт WP1/2010/02. – М.: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2010. – 68 с.

ОСОБЕННОСТИ ПОДХОДОВ РОССИИ К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ СО СТРАНАМИ СНГ

Торгово-экономические отношения со странами СНГ имеют жизненно важное экономическое и геополитическое значение для России. Они определяются сохранившейся с советских времен тесной взаимозависимостью экономик России и стран-партнеров, важностью рынка стран СНГ, а также тем обстоятельством, что успешное развитие сотрудничества должно способствовать более эффективному участию России в мировой экономике, нейтрализации негативного воздействия глобализации и регионализации на экономику и внешнеэкономические связи, укреплению позиций в международных отношениях.

Процессы, наблюдаемые в последние годы в СНГ крайне противоречивы. С одной стороны, явно обозначился вектор пророссийской политики большинства ее участников. С другой стороны, углубились противоречия в отношениях РФ с государствами, ориентирующимися на западные центры силы. Сохраняя свои стратегические интересы на постсоветском пространстве, РФ проводит дифференцированную политику по отношению к странам – бывшим республикам Советского союза, осуществляя политику интеграции с Белоруссией и Казахстаном, и политику взаимодействия со всеми остальными странами.

Характерной чертой торгово-экономических отношений в рамках СНГ (как любой другой группировки, ориентированной на экономическую интеграцию участниц) является их преференциальный характер. Во взаимной торговле стран СНГ отменены (преимущественно на двусторонней основе) импортные пошлины и другие ограничения по подавляющему большинству товарных позиций и устранены, таким образом, изъятия из принятого в международной практике и закрепленного в нормах ВТО режима наибольшего благоприятствования.

Наряду с таможенно-тарифными преференциями, предоставляемыми на взаимной основе, Россия как экономически наиболее мощное государство СНГ, предоставляет странам – партнерам и другие преференции, в частности, в поставках ряда товаров (особенно энергоносителей) по льготным ценам, существенно отличающимся от мировых, предоставлении льготных кредитов для обслуживания взаимного товарооборота, а также списании и реструктуризации задолженности хозяйствующих субъектов. По разным причинам, но все страны СНГ едины во мнении о необходимости радикальных изменений в деятельности СНГ, которое в нынешнем виде не отвечает современным требованиям, предъявляемым к взаимному сотрудничеству.

В истекшие годы сотрудничества преодоление противоречий во многом связывалось с обеспечением преференциального характера взаимных экономических отношений. Однако события последних лет показывают, что преференции оказались недостаточно эффективным механизмом содействия расширению и укреплению взаимных торгово-экономических связей стран СНГ и не оправдали возлагавшихся надежд.

Предоставление Россией торгово-экономических преференций странам Содружества неоднозначно по своим последствиям для экономики России и ее отношений с партнерами. С одной стороны, преференции государствам СНГ способствуют развитию жизненно важного для России экономического взаимодействия. С другой стороны, преференциальный режим экономических отношений со странами-партнерами ведет к существенным потерям для России: фактически преференции, предоставляемые Россией странам СНГ, значительно больше по объему, чем преференции, предоставляемые ей этими странами.

Необходимость теоретического и практического осмысления опыта интеграции России и стран СНГ и анализ особенностей подходов России к ценообразованию во внешней торговле со странами СНГ на современном этапе приобретает особую актуальность.

Россией поставлена и реализуется с 2006 г. задача постепенного перевода экономического сотрудничества со странами СНГ на подлинно рыночные отношения. Льготы, преференции сохраняют свое значение в практике сотрудничества в рамках стран, стремящихся к реальному проведению согласованной политики экономической интеграции.

В настоящее время ценообразование во внешней торговле России осуществляется большей частью на основе свободных рыночных цен, определяемых участниками товарооборота. При этом в отличие от ценообразования в мировой торговле можно выделить следующие особенности ценообразования в торговле на постсоветском пространстве.

До середины 1993 г. основной валютой платежа в странах СНГ в рамках рублевой зоны являлся рубль. Соответственно цены на внешнеторговых контрактах устанавливались в рублях. Впоследствии распад рублевой зоны привел к тому, что внешнеторговые контракты начали заключаться в свободной-конвертируемой валюте (прежде всего в долл. США). Роль российского рубля и валют стран СНГ постоянно снижалась. Особенно ярко эта тенденция проявилась после кризиса 1998 г. Всего на валюты стран СНГ приходится около 5-10% всех расчетов, на долю российского рубля – около 15%. Практически все страны СНГ пережили период спада товарно-денежных отношений и господства натурального обмена. Соответствующие тенденции нашли свое отражение и во внешнеторговом обороте. По некоторым данным, в середине 1990-х гг. до 10% расчетов осуществлялось с использованием не-денежных форм платежа. В соответствии с некоторыми оценками, уже в кон-

це 1990-х гг. доля бартера в торговле со странами СНГ была, по меньшей мере, в два раза выше, чем в мировой торговле. В торговле России с Украиной и Белоруссией удельный вес бартерных сделок составлял 40% и 90%. Соответственно, модифицировались и принципы ценообразования. Во-первых, речь идет о разрыве между валютой платежа и валютой цены. Вне зависимости от валюты платежа (или же использования неденежных форм обмена) в качестве валюты цены используется преимущественно сравнительно устойчивая валюта или же расчетная единица. При этом использование неденежных форм обмена далеко не всегда отражается в формальном ценообразовании.

За прошедшие 15 лет страны СНГ прошли достаточно длительный путь экономических реформ, часто протекавших в принципиально различных направлениях. Поэтому сегодня хозяйствующие субъекты отдельных стран зачастую используют различные методики ценообразования, что находит отражение в международной торговле. Например, в России ценообразование осуществляется преимущественно на основе свободных цен. В Беларуси государственный контроль над ценами сохранялся куда более длительный период времени: только в 2002 г. было принято постановление Совета министров, в соответствии с которым хозяйствующие субъекты получили право свободно формировать рыночные цены в свободно конвертируемой валюте или национальной валюте, причем возможно установление цен даже ниже себестоимости. Если в различных странах существуют различные механизмы ценообразования, то в международной торговле не формируются оптимальные рыночные цены, сопровождающиеся оптимальным распределением ресурсов. Таким образом, формально «свободное рыночное ценообразование» в торговле между странами может оказаться неэффективным. Между тем некоторые тарифы и цены до сих пор регулируются государством. Речь идет преимущественно о деятельности естественных монополий (например, о тарифах на железнодорожные перевозки). Безусловно, уровень и структура цен во взаимной торговле стран СНГ и их торговле с дальним зарубежьем существенно различаются. Выделяются некоторые структурные особенности ценообразования в торговле России со странами СНГ [4, с. 161-162].

Ценовая политика является важнейшим направлением экономической политики в отношении стран СНГ, а главными ее инструментами служат применяемые во взаимной торговле преференциальные, т.е. существенно заниженные по сравнению с мировыми, цены, особенно на экспортируемые

энергоносители – нефть и природный газ. Ценовые скидки Россия предоставляла почти всем своим торговым партнерам по Содружеству, вне зависимости от их участия в пророссийских интеграционных группировках. О масштабах «нефтяного субсидирования» можно судить по данным табл. 1.

Таблица 1

Средние экспортные цены на российскую нефть в 2000-2009 гг.
долл. США/т

Поставки	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Поставки в дальнее зарубежье	180	344	430	485	637	557,3
Поставки в СНГ	140	253	309	377	486	410,1

Источник: [1, с. 45].

Как показывает официальная статистика, среднегодовые экспортные цены на сырую нефть при ее поставках в страны СНГ в период 2000-2008 гг. были на 32%, а в отдельные годы этого периода почти наполовину (в 2004 г. – на 47%) ниже. После 2000 г. дешевое российское сырье стало источником крупных реэкспортных доходов для Белоруссии и Украины. Обладая мощностями лучших на постсоветском пространстве нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ), эти страны наладили эффективную схему переработки дешевой российской нефти с последующим экспортом нефтепродуктов в Европу. Так, в 2003-2004 гг. Украина экспортировала на внешние рынки в виде нефтепродуктов до 40% поступавшей в ее распоряжение российской нефти, или почти 10 млн. т.

Не менее благоприятные, чем в торговле нефтью, условия Россия создала странам СНГ в торговле природным газом. Из года в год экспортные цены для соседних стран существенно занижались в сравнении с ценами, по которым Россия продавала газ европейским потребителям (табл. 2).

Таблица 2

Цены на газ, экспортировавшийся из России в страны СНГ
в 2005-2010 гг., долл./1000 куб. м

Страны	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Белоруссия	47	47	100	125	150	168
Украина	50	95	130	179,5	310	240
Молдавия	80	130	170	213	260	233

Источник: [2, с. 47].

Всевозможные скидки с рыночной цены действовали и в 2008-2009 гг., в первую очередь в тех случаях, когда страны СНГ соглашались передать пакеты акций своих газотранспортных предприятий «Газпрому». Так, доля последнего в «Молдовагазе» в 2009 г. достигла 50%, в связи с чем Россия и Молдавия договорились о плавном переходе на европейские цены, растянутом на период до 2011 г.; цена на газ для этой республики формируется с учетом понижающих коэффициентов и за вычетом стоимости транспортировки. В Армении российская газовая корпорация владеет контрольным пакетом акций (75,5596) в компании «АрмРосгазпром», что тоже дает стране право на скидку в цене [2, с. 46-48].

После «нефтегазовых конфликтов»-2006 «Газпром» и «Белтрансгаз» подписали новый контракт на поставку и транзит газа в период 2007-2011 гг. Этот документ определяет так называемую расчетную формулу цены для газа, учитывающую рост мировых цен на нефть, – точно так же, как это делается в контрактах со странами Европы.

Однако двусторонние договоренности не помогли избежать очередного «газового скандала» между Россией и Белоруссией в 2010 г.: последняя продолжала платить за газ по ценам 2009 г., не учитывая повышающий коэффициент, и накопила долг перед «Газпромом».

Долгое время считалось, что льготные цены на газ помогут удерживать экс-советские республики в зоне влияния Москвы. Однако энергетическая зависимость от России не спасла эти страны от «цветных революций» и от антироссийских настроений (возобладовавших прежде всего в политических элитах), реакцией на которые стал всплеск в отечественной литературе критики в адрес политики ценового субсидирования.

Точные размеры финансовых потерь России в торговле с партнерами по Содружеству от заниженных в сравнении с мировыми ценами на энергоносители определить весьма сложно.

Тем не менее отдельные квалифицированные экспертные оценки на этот счет существуют, и в соответствии с одной из них «упущенная выгода» нашей страны только за первое десятилетие функционирования СНГ превысила 70 млрд. долл. США.

В целом уровень цен экспорта в страны СНГ ниже, чем уровень цен экспорта в страны вне Содружества (по некоторым оценкам, в 1,5 раза). При

этом следует учесть, что на практике выручка от экспорта в страны СНГ, учтенная статистикой, не тождественна выручке от экспорта в страны дальнего зарубежья в статистическом выражении в связи с наличием многочисленных льгот, неденежными операциями и др.

Ценовые структуры в торговле со странами СНГ свидетельствуют о том, что внешняя торговля России со странами СНГ становится выгодной прежде всего в экспорте. Импорт по-прежнему не выгоден по сравнению с торговлей с дальним зарубежьем. Однако этот вывод не должен рассматриваться как основание для утверждения о нецелесообразности углубления интеграции. Во взаимной торговле стран СНГ имеются значительные ресурсы эффективной экономической деятельности. Необходимо лишь обеспечить эффективность ценообразования в торговле со странами Содружества.

Есть и еще одна причина ценовых диспропорций – особенно в области сельского хозяйства. Сельскохозяйственная сезонная продукция часто является скоропортящейся и ее перевозка на значительные расстояния связана с большими расходами. Поэтому альтернатива «импортировать из Китая» или «импортировать из Украины» для регионов Европейской части России в принципе не стоит – из-за огромных расстояний.

Частично проблема может состоять и в недостатке информации о потенциальных торговых партнерах. Особо следует выделить ценообразование на углеводородное сырье, экспортируемое Россией в другие страны СНГ. Одним из основных направлений критики СССР был именно неблагоприятный характер обмена между республиками – углеводородное сырье поставлялось по ценам в 50 раз ниже мировых. Но и сегодня разрыв между мировыми ценами и ценами внутри СНГ по нефти и особенно по газу весьма значителен.

В связи с изменением внешнеполитической и экономической ориентации Украины и Молдовы на Запад российские государственные и внешне-торговые органы с 2005 г. приступили к пересмотру системы формирования цен на углеводороды, прежде всего на газ, в направлении сближения с уровнем мировых цен. Также повышение экспортных контрактных цен на газ затронет экспорт и в другие страны СНГ.

Таким образом, основные принципы ценообразования, используемые во взаимной торговле стран СНГ, следующие:

- самостоятельное формирование экспортно-импортных цен субъектами экономической деятельности;
- использование в качестве валюты цены преимущественно свободно конвертируемых валют, в меньшей степени – валют стран СНГ;
- активное использование большинством предприятий принципа ценообразования, исходя из издержек и определенной нормы прибыли;
- государственное ценообразование в отдельных областях (например, железнодорожный транспорт);
- государственное (в том числе политически мотивированное) вмешательство в механизмы ценообразования в некоторых критически важных отраслях, например, при торговле углеводородным сырьем.

С 2006 г. фактически было положено начало повышению экспортных цен на углеводородные ресурсы до мирового уровня (Россия, Туркменистан, Казахстан, Узбекистан) [4, с.98-99].

Следует учесть, что все большая доля межгосударственной торговли осуществляется в соответствии с теми же принципами, что и мировая торговля в других регионах. Таким образом, постепенно исчезает «специфика» ценообразования стран СНГ, и торговля между ними идет уже на общих принципах. Однако данная тенденция охватывает далеко не весь спектр товарообмена и не со всеми странами СНГ.

Если рассматривать эволюцию подходов России к ценообразованию в торгово-экономических отношениях со странами СНГ, то можно проследить следующие тенденции. На протяжении 1990-х гг. государственная политика России в отношении ценообразования со странами СНГ претерпела ряд существенных изменений. Можно выделить следующие факторы, оказывавшие воздействие на принятие государственных решений в этой сфере:

- интеграционная политика России на постсоветском пространстве. Дифференцированный подход к установлению экспортных цен на природный газ и другие товары в отношениях к странам СНГ, ЕврАзЭС, Союзному государству РФ и Беларуси;
- экономическая трансформация в самой России, связанная с распространением действия рыночных механизмов свободного ценообразования;

– специфические политические интересы отдельных групп влияния, во многом воздействующие, например, на таможенный или налоговый режим, применяющийся в отношении отдельных товаропроизводителей.

Первые два фактора типичны для политики в области торгового ценообразования практически любого государства, тем более что сегодня региональная экономическая интеграция стала глобальным явлением (из стран ВТО только Монголия и Япония не являются членами региональных экономических блоков).

Несмотря на то, что ценообразование (прежде всего, в области природных ресурсов и углеводородного сырья) часто становилось объектом дискуссий и политического торга на постсоветском пространстве, в реальности до последнего времени изменение уровня цен осуществлялось относительно редко. Речь идет скорее о более или менее успешном использовании инструмента политического давления. ГК РФ устанавливает принцип свободы ценообразования, развивающий и дополняющий конституционный принцип свободы предпринимательства, и правовые основания административного ограничения этой свободы (ст. 424). Свобода ценообразования может быть ограничена, но лишь в исключительных обстоятельствах и при наличии надлежащих оснований. Более того, перечень товаров, в отношении которых действуют ограничения, устанавливается только Правительством РФ. Исключения существуют лишь для отдельных групп факторов риска (например, монополистов и субъектов естественных монополий, организаций топливно-энергетического сектора, участников рынка алкогольной продукции) [3, с. 260].

Можно выделить несколько этапов проведения политики России в области ценообразования во взаимной торговле со странами СНГ.

На первом этапе (1991-1992 гг.) экономики стран СНГ еще не были в достаточной степени разъединены. Функционировала рублевая зона с единым эмиссионным центром, что уменьшало проблему определения валюты цены. Помимо этого, несмотря на начавшуюся в России и некоторых других государствах СНГ либерализацию, во многом сохранялись элементы плановой экономики. Соответственно политика России в области регулирования ценообразования в торговле со странами СНГ не приобрела на данном этапе устойчивых очертаний.

Значительная часть торговли до середины 1990-х гг. осуществлялась на основе межправительственных соглашений о поставках, цены в рамках которых определялись на основе переговоров. В 1992 г. был подписан протокол о проведении согласованной политики в области ценообразования, в рамках его предлагалось установить предельные уровни цен по некоторым товарам (топливно-энергетические ресурсы, важнейшие виды сырья, материалов и продовольствия), а также дифференцированные уровни рентабельности продукции государств-монополистов.

Второй этап охватывает 1993-1995 гг. и связан с первой попыткой институционализации отношений в рамках СНГ. В этот период уже стало ясно, что организация постсоветского пространства на основе рублевой зоны не может быть реализована, и необходим переход к иным моделям интеграции. Экономика стран СНГ отделились друг от друга в большей степени; помимо этого более активно начали использоваться механизмы рыночного ценообразования.

Третий этап связан с падением уже к середине 1990-х гг. доли поставок по межправительственным соглашениям во взаимном товарообороте. Доминирующую роль стали играть прямые взаимосвязи между субъектами. Международные расчеты, за исключением торговли государственных предприятий и естественных монополий (например, поставок газа РАО (ОАО) «Газпром»), осуществлялись по свободным рыночным ценам. Все большую роль в регулировании ценообразования играли косвенные меры, прежде всего изменения в системе налогообложения и таможенном законодательстве.

Тем не менее сохранялось и прямое государственное вмешательство в механизм ценообразования. По некоторым сведениям, в 1997 г. до 80% всех регионов России реализовывали дополнительные меры по контролю над ценами, не установленные федеральными органами власти.

Определенную роль играли и поставки на основе прямых межправительственных соглашений. Так, Соглашение между Правительством РФ и Правительством Грузии о торгово-экономическом сотрудничестве на 1996-1997 гг. предусматривало взаимосвязанные поставки важнейших видов продукции на эквивалентной основе между РФ и Грузией на 1996 г.

В этот же период проявилось еще несколько тенденций, ранее не имевших аналога в ценообразовании на постсоветском пространстве:

– получило распространение трансфертное ценообразование между отдельными компаниями в составе транснациональных корпораций;

– регулирование ценообразования во взаимном товарообороте оказалось связано и с конфликтами на основе так называемых «демпинговых цен» и торговыми войнами.

Однако наиболее ярко торговые войны проявились в отношениях России и Украины. В принципе все конфликты строились по одной и той же схеме: в первой половине 1990-х гг. многие российские предприятия оказались «завязаны» на экспорт из Украины в силу традиционных схем хозяйственных взаимосвязей. Кроме того, Украина характеризовалась более низким уровнем цен, что давало ее экспортерам определенное преимущество. После введения гривны и особенно после августовского кризиса последний эффект исчез, однако торговые конфликты продолжались вплоть до новейшего времени и особенно обострились в зимний период 2005-2006 гг. Примеры:

– «сахарная война» 2001 г., когда продукция ЗАО «Укркондитер» была исключена из режима свободной торговли. В 2001 г. была введена сезонная пошлина на сахар;

– «трубная война» 2000-2001 гг., связанная с экспортом труб из Украины в Россию. Украинские производители заняли господствующее положение на российском рынке не в последнюю очередь в силу использования механизма льготного налогообложения. Реакцией на это России стали ограничительные пошлины;

– «нефтяные войны». Особый интерес эти торговые конфликты вызывают потому, что в них Россия оперировала экспортными пошлинами на нефть с целью изменения цены нефти, поставлявшейся впоследствии на Украину;

– «газовая война» зимой 2005-2006 гг., связанная с резким похолоданием и несанкционированным отбором российского газа, предназначенного на экспорт в страны Западной Европы; нежелание, затяжка переговоров Украины с Россией о переходе к оплате российского газа по мировым ценам.

Во многих случаях конфликты были обусловлены политическими факторами. Это вызывает наибольшие опасения, поскольку ведет к исключению с российского рынка конкурентоспособных поставщиков и к большей олигополизации (или даже монополизации) рынка – и, как следствие, росту внутренних цен [4, с. 168-169].

Таким образом, на протяжении всей эволюции российской внешней торговли со странами СНГ Россия полностью контролировала ценообразование государственных или окологосударственных предприятий, роль которых в экспорте в страны СНГ является весьма значительной. Наиболее ярко это проявляется в случаях ОАО «Газпром», ОАО ЕЭС, «Лукойл». Поставки газа в большинство стран СНГ осуществлялись во многих случаях по заниженным ценам, что было обусловлено не только экономической, но и политической целесообразностью. По значительно более низким ценам, чем в «дальнее зарубежье», осуществлялись в последние годы и поставки нефти в страны Содружества. По имеющимся оценкам, только за 1999-2001 гг. общий размер потерь России от продаж этим странам нефти и газа по заниженным ценам (по сравнению с ценами поставок в дальнее зарубежье) составил 7,6 млрд. долл США., в 2003-2004 гг. – 6,6 млрд. долл. США. В 2005-2006 гг. упущенные выгоды достигли 20 млрд. долл. США. Экспорт энергоносителей по льготным ценам является по своей сути одной из форм торгово-экономических преференции, предоставляемых Россией своим партнерам по СНГ.

Литература

1. Андреев А.В. Особенности взаимной торговли России со странами содружества Независимых государств [Текст] / А.В. Андреев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 7. – С. 51-59.
2. Косикова Л. Экономическая политика России в постсоветском регионе [Текст] / Л. Косикова // Мировая экономика. – 2010. – № 8. – С. 44-63.
3. Миклашевская Н.А. Международная экономика [Текст] / Н.А. Миклашевская. – М.: 2000 – 348 с.
4. Чернышев, В.В. Россия – в СНГ: экономическое сотрудничество и проблемы интеграции [Текст] / В.В. Чернышев, А.О. Кудряшев. – М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2009 – 280 с.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ХАРАКТЕРНЫЙ ПРИЗНАК ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Функционирование всемирной системы кооперирования и специализации производства с целью создания глобальных продуктов и предоставления услуг, формирование глобальных информационных систем, возрастающее влияние международных организаций и транснациональных корпораций на мировом рынке обусловили возникновение основных тенденций глобализации в начале XIX столетия. Переход мирового хозяйства от индустриального