



EUCAM
EU-CENTRAL ASIA MONITORING

*Деловые и торговые
отношения между ЕС и
Центральной Азией*

Себастьян Пейруз

рабочий доклад 01
июнь 2009

ИЮНЬ 2009

Деловые и торговые отношения между ЕС и Центральной Азией

Рабочий доклад EUCAM № 1

Себастьян Пейруз

Содержание

Предисловие	4
I. ЕС КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ПАРТНЕРОВ ЦЕНТРАЛЬНОАЗИАТСКИХ ГОСУДАРСТВ	4
Доля ЕС в центральноазиатской внешней торговле	4
Страны-участницы с резко расходящимися интересами	6
Важнейшая сторона в отношениях ЕС - Центральная Азия: Германия	6
Традиционные торговые партнёры: Италия, Франция, Великобритания, Бенилюкс	6
Испания, Швеция, Финляндия, Греция и Австрия	7
Центрально-европейские партнёры: Центральная Азия как рынок, к которому стоит лишь протянуть руку	8
Прибалтийский рынок: развитие центральноазиатско-балтийской оси	8
Краткий анализ отраслей	9
II. ПРИНЯТИЕ КОЛЛЕКТИВНОЙ ПРОГРАММЫ ЕС В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА?	10
Растущая конкуренция с соседними державами?	10
Вписывается ли торгово-промышленный сектор в общую стратегию ЕС?	10
Создание механизмов стимулирования для адресных секторов	11
Борьба с бедностью	12
Развитие сектора здравоохранения и других секторов, имеющих большое нравственное значение	12
Акцентируя человеческий фактор	13
Рекомендации	13
Заключение	14
Примечания	15
Публикации автора по теме	15

Предисловие

Европейский Союз стремится утвердить для себя место в Центральной Азии перед лицом растущего по экспоненте китайского присутствия и все еще сильного российского влияния. Несмотря на пышные речи о партнерстве ЕС с центральноазиатскими государствами, отношения между обоими регионами остаются довольно ограниченными. И без того затрудненные по причине отсутствия какой-либо долгосрочной стратегии, отношения эти стали развиваться еще более негладко благодаря неспособности Брюсселя привести в соответствие свои политические и экономические цели. Многочисленные программы помощи ЕС создают о нем впечатление как о громоздком, затратном и малоэффективном бюрократическом учреждении. И все же начиная с 2007 г. ЕС стремится выступать в Центральной Азии единым фронтом, говоря более уверенным тоном и оказывая экономическое влияние; сегодня он является одним из главных торговых партнеров пяти государств и прилагает усилия к тому, чтобы превратить двусторонние экономические связи своих стран-участниц в общую стратегию, которая могла бы оказать более масштабное воздействие на центральноазиатские общества. В «Стратегии для нового партнерства» объявлено о том, что ЕС поддерживает вступление в ВТО всех четырех центральноазиатских государств, которые еще не являются его членами, а также об облегчении доступа центральноазиатской продукции на рынки ЕС через обновленную Общую систему преференций ЕС (GSP – 2006/2015)¹. Стратегия также направлена на стимулирование экспорта, экономической диверсификации и рыночных экономических структур, в частности путем развития государственных предприятий с участием частного капитала².

Для ЕС Центральная Азия представляет собой рынок ограниченной емкости: в пяти государствах насчитывается менее 60 млн жителей, большинство из которых имеют очень низкий уровень жизни, за исключением казахстанских средних классов. И вправду, только в Казахстане, где ВВП на душу населения составляет 11500 долл., достигнут хоть какой-то уровень процветания, тогда как Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан по-прежнему остаются очень бедны, имея уровень ВВП на душу населения от 2100 до 2600 долл. (в Туркменистане этот показатель достигает около 6000 долл. благодаря доходу от экспорта газа)³. Поэтому с точки зрения торговли Центральная Азия не представляет большого интереса – и в этом причина, по которой в экономическом вовлечении ЕС в регион преимущественно доминирует сектор углеводородов. Если пренебречь этой отраслью, то скоро станет очевидно, сколь непрочными, несоразмерными и ограниченными являются прочие деловые и торговые связи между ЕС и Центральной Азией. И все-таки после окончания глобальной рецессии, вероятно, возникнут некоторые коммерческие перспективы, которые могли бы стимулировать региональную торговлю, возможно связанные с географией региона и с транспортным

коридором между Китаем и Европой. Соответственно, в настоящей работе мы постараемся оценить состояние следующих трех элементов: торговых связей между ЕС и Центральной Азией (кроме энергетических); неоднородности экономических интересов каждой из стран-участниц ЕС и различных его регионов; и отраслей, в которых европейские компании уже занимают прочные позиции.

Проникновение торговых фирм ЕС в Центральную Азию позволяет ему добиваться осуществления европейских целей в регионе. К ним относятся укрепление общих взаимоотношений между ЕС и Центральной Азией, избегание чрезмерной зависимости центральноазиатских стран от немногих рынков; содействие в укреплении институтов гражданского общества, что в свою очередь могло бы ускорить установление значительного европейского присутствия; развитие законности, частного сектора и прозрачности в государственных делах; и, наконец, преодоление бедности – кардинальной причины нестабильности. Исходя из этого, в данной работе мы поразмышляем о целесообразности разработки коллективной программы работ ЕС в сфере бизнеса и торговли совместно с Центральной Азией, каковы возможные приобретения и потери в экономическом и социальном плане, а также цели, которые могли бы быть перед ней поставлены. Возникла необходимость выяснить, следует ли поставить эту программу на службу более общим европейским стратегиям распространения своей социальной модели, и если так, то в какой степени.

1. ЕС КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ПАРТНЕРОВ ЦЕНТРАЛЬНОАЗИАТСКИХ ГОСУДАРСТВ

Доля ЕС в центральноазиатской внешней торговле

Для того, чтобы лучше понять роль ЕС как торгового партнера центральноазиатских государств, принципиально важно в первую очередь посмотреть на занимаемую им долю рынка в экономике стран Центральной Азии, рассматриваемых как единое экономическое целое. При этом, однако, следует иметь в виду, что торговые отношения устанавливаются отдельными компаниями, а не странами ЕС как таковыми. Это затрудняет конкретизацию стратегии в масштабах всего Сообщества в областях, которые остаются не только национальными, но и *частными*. Следует упомянуть также ряд других проблематичных элементов.

Во-первых, трудность связана с тем, что для региона не существует общей правовой основы, поскольку только Кыргызстан является членом ВТО. Туркменистан еще не подавал заявки, а Таджикистан и Узбекистан все еще далеки от соответствия необходимым критериям. Казахстан, единственный вероятный кандидат, должен вскоре получить право на вступление. Торговые связи ЕС с Казахстаном, Кыргызстаном и Узбекистаном определяются

Соглашением о партнерстве и сотрудничестве (СПС) - непреференциальным соглашением, по которому стороны предоставляют друг другу «режим наибольшего благоприятствования» (РНБ), запрещая тарифы и количественные ограничения в двусторонней торговле. Двусторонние торговые связи ЕС-Таджикистан определяются Промежуточным соглашением о торговле и связанным с торговлей вопросам вплоть до ратификации СПС, подписанного с Таджикистаном в 2004 г. СПС, подписанное с Туркменистаном в 1998 г., до сих пор не ратифицировано ЕС вследствие внутривосточной ситуации (см. ниже). В результате, торговые отношения ЕС-Туркменистан все еще основываются на Соглашении о торговле и сотрудничестве, подписанном с Советским Союзом в 1989 г. Все пять центральноазиатских стран являются клиентами Общей системы преференций ЕС⁴. За исключением Кыргызстана, центральноазиатские страны – особенно Узбекистан и Туркменистан, имеющие сильно протекционистскую экономику – установили многочисленные ограничительные меры в отношении бизнеса, что привело к ущемлению торговых связей.

ЕС является основным торговым партнером центральноазиатского региона, на ЕС приходится почти треть его общего объема внешней торговли (29,1% в 2007 г.), что составило 22,9 млрд евро в 2007 г.⁵. Однако если взглянуть на показатели двусторонней торговли по отдельным государствам, торговля России и Китая с Центральной Азией затмевают все прочие государства. В 2007 г. Россия и Китай доминировали во внешнеторговых отношениях с центральноазиатскими государствами, причем торговля с Москвой составляет 21 млрд долл.⁶, а с Пекином - 14 млрд долл.⁷, тогда как с Германией - основным европейским торговым партнером Центральной Азии – она составила менее 7 млрд евро за тот же год.

В торговле ЕС с Центральной Азией преобладающие позиции занимает энергетический сектор. Около 80% импорта ЕС из Казахстана приходится на нефтепродукты, тогда как для Туркменистана эта цифра равна 90%. Для Узбекистана данный показатель падает до 30%, хотя он остается в наивысшей графе продукции по стоимости⁸. Область особого значения для народного хозяйства разных стран, энергетический сектор подвержен своему собственному комплексу проявлений геополитической неустойчивости и может вызывать весьма парадоксальные результаты в социальной сфере. Поэтому он не может приниматься во внимание с точки зрения классического паттерна деловой активности.

Важно также подчеркнуть заметный дисбаланс в экономических отношениях между ЕС и Центральной Азией. В то время как ЕС в целом представляет собой одного из крупнейших торговых партнеров Центральной Азии, обратная зависимость не прослеживается. В 2007 г. Казахстан составлял менее 1% общего европейского импорта и 0,5% экспорта, занимая 29-е место в перечне торговых партнеров

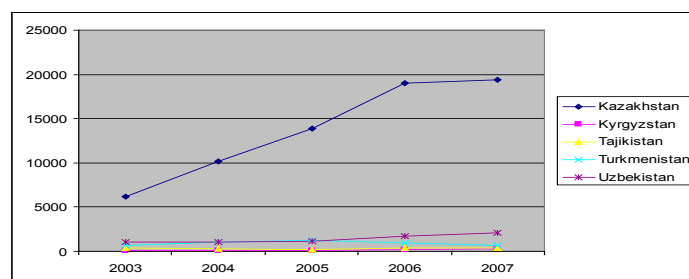
ЕС. Прочие центральноазиатские государства стоят еще ниже по степени важности. Этот резкий торговый дисбаланс не может быть устранен одной лишь политической волей. По сравнению с другими регионами мира, Центральная Азия стеснена на экономическом уровне, т. к. ее основное богатство состоит в ее геополитическом положении и энергетических ресурсах. В то время как у ЕС есть все основания наращивать свое экономическое присутствие в Центральной Азии – ввиду своих политических и геополитических целей -, Центральная Азия вряд ли станет ключевым торговым партнером по сравнению с взаимосвязями с Северной Америкой и восходящими азиатскими державами.

Дисбалансы в торговых отношениях (2007)⁹

	Место страны как торгового партнера ЕС (импорт, экспорт):	Место ЕС как торгового партнера (импорт, экспорт):
Казахстан	29-е (22-е, 36-е)	1-е (2-е, 1-е)
Узбекистан	79-е (69-е, 93-е)	2-е (2-е, 1-е)
Туркменистан	120-е (106-е, 122-е)	3-е (1-е, 3-е)
Таджикистан	142-е (116-е, 151-е)	3-е (6-е, 1-е)
Кыргызстан	147-е (163-е, 133-е)	4-е (3-е, 8-е)

Наконец, доля Казахстана в торговле с ЕС не соответствует доле других государств региона. Казахстан стал главным центральноазиатским партнером ЕС с начала 1990-х годов. Объем торговли между ЕС и Казахстаном вырос экспоненциально, с 6,2 млрд долл. в 2003 г. до почти 14 млрд в 2005 г. и 19,4 млрд в 2007 г.¹⁰. Узбекистан стоит на втором месте – далеко позади своего казахстанского конкурента -, а Туркменистан является третьей по значению из центральноазиатских стран. Торговля с Кыргызстаном и Таджикистаном остается крохотной и процесс создания иностранных компаний в этих двух странах крайне ограничен, будучи часто связан с программами помощи ЕС.

Тенденции деловой активности ЕС по странам Центральной Азии



Источник: <trade.ec.europa.eu/doclib/html/>

Страны-участницы с резко расходящимися интересами¹¹

Важнейшая сторона в отношениях ЕС - Центральная Азия: Германия

Европейская промышленная держава номер один, второй экспортер в мире по объему и четвертая экономическая держава в мире, Германия является важнейшим партнером, лидирующим в области контактов ЕС с Центральной Азией. Германско-казахстанское партнерство воспринимается как Берлином, так и Астаной как долговременное и основано на старых и косвенных исторических узах, связанных с немецкой диаспорой в Казахстане (почти 1 млн человек к концу существования Советского Союза, хотя сегодня их насчитывается немногим более 200 тыс.). В течение 1990-х годов, большая часть этой диаспоры возвратилась в Германию и при этом некоторые из ее представителей превратились в экономических посредников, стремясь развивать двусторонние торговые отношения. В торговле Германии со странами СНГ Казахстан занимает третье место после России и Украины; Казахстан находится на втором месте после России по импорту и на четвертом месте по экспорту после России, Украины и Беларуси. Двусторонняя торговля достигла величины 2,9 млрд евро в 2004 г., но затем возросла до 5,6 млрд евро в 2007 г. (что на 17,6% выше по сравнению с предшествующим годом).

Несмотря на то, что Берлин заинтересован в энергетическом секторе, он стремится инвестировать не в крупномасштабные проекты по добыче и транспортировке углеводородов, но в объекты инфраструктуры средней величины с высокой добавленной стоимостью, включая промышленное производство, обрабатывающая, как например автомобильная промышленность, строительство, электронная промышленность, сельское хозяйство, а также менеджмент и подготовка квалифицированных специалистов. К тому же заинтересованность взаимна. Структуры, осуществляющие стратегию индустриального развития и научно-технического прогресса Казахстана, стремятся привлечь немцев, которые будут вкладывать средства в промышленные отрасли, не относящиеся к углеводородам, т. е. технологии переработки и шесть пилотных отрасли (строительство, туризм, сельское хозяйство, транспортная инфраструктура, агробизнес и текстильная промышленность). Заинтересованность немцев в этих отраслях можно объяснить особым характером экономики Германии, в особенности значением в ней малых и средних компаний, представляющих 80% ее экономической деятельности. Ввиду снижения спроса на продукцию германской промышленности как в Европе, так и в США, постсоветские и китайский рынки приобрели новое значение для германских автомобильных компаний, находящихся в поиске новых рынков сбыта. Помимо этого, они учитывают потенциал Казахстана, видя в нем ворота для проникновения в Азию.

Германия считает Казахстан своим главным центральноазиатским партнером, но стремится

развивать отношения со всеми странами региона, даже если размеры торговли с другими государствами сравнительно ничтожны. Вторым по значению партнером Берлина в регионе является Узбекистан. Объем торговли между двумя странами в 2007 г. составил 329 млн долл. Направления сотрудничества охватывают легкую промышленность, транспортные услуги, производство медицинских и фармацевтических товаров и переработку сельскохозяйственной продукции. В Туркменистане германские компании работают главным образом в медицинской, текстильной промышленности, в области транспорта и связи, а также в сельском хозяйстве.

Традиционные торговые партнёры: Италия, Франция, Великобритания, Бенилюкс

Итальянская экономика отличается резкими региональными контрастами, но тем не менее имеет много козырей, которыми она может воспользоваться в игре, в том числе репутацию квалифицированного партнера. Однако с учетом того, что в ней доминируют малые и средние фирмы, ей приходится немало потрудиться, чтобы завоевать себе позиции на мировом рынке. Италия - один из основных торговых партнеров Казахстана, в первую очередь благодаря лидерству AGIP в Северокаспийском консорциуме в Кашагане. В последние годы значительно выросла двусторонняя торговля, достигнув 8,9 млрд долл. в 2007 г. (включая 7,7 млрд долл. казахстанского экспорта и 1,2 млрд долл. импорта). Сотрудничество развивается в самых различных областях, от переработки сельскохозяйственного и промышленного сырья до легкой, пищевой промышленности и производства сельскохозяйственного оборудования. Как и в случае с Францией, итальянская торговля с Узбекистаном за последние годы снизилась вследствие политики Ташкента, не благоприятствующей иностранным инвестициям. Однако Рим по-прежнему заинтересован в узбекских тканях.

Обладая определенными позициями в Центральной Азии, Париж действует тут без особого энтузиазма по причине трудностей с инвестированием в регион. Франция - пятый по важности торговый партнер Казахстана после России, Китая, Италии и Швейцарии. Торговля между обеими странами за последние несколько лет значительно возросла, достигнув около 4 млрд долл. в 2007 г. (включая экспорт на сумму 3,3 млрд долл. и импорт на сумму 603,8 млн долл.). Казахстанский экспорт во Францию состоит главным образом из нефти, металлов, металлургической, химической и сельскохозяйственной продукции; взамен Казахстан покупает у Франции электрическое, электронное и производственное оборудование, товары первой необходимости, лекарства и косметику, автомобили, продовольственные товары и строительные материалы. Хотя структура французского импорта и экспорта имеет много общего с другими европейскими странами, Франция славится своим вином, морепродуктами, сыром, духами, косметикой, одеждой и аксессуарами. По объему инвестиций Франция занимает четвертое

место после Нидерландов, США и Великобритании; на 1 октября 2007 г. объем французских инвестиций в казахстанскую экономику равнялся 3,76 млрд долл. (в том числе 2,82 млрд долл. прямых иностранных инвестиций (ПИИ)).

Великобритания стала третьим по значению европейским экономическим партнером Казахстана. За несколько лет уровень торговли между двумя странами значительно возрос, достигнув 1,8 млрд долл. в 2007 г. В казахстанском экспорте преобладает сырье (феррохром, сталь, медь, шерсть, удобрения, драгоценные и полудрагоценные металлы), а статьи импорта тесно связаны с перерабатывающей промышленностью, новыми технологиями и научными компонентами (транспортное оборудование, высокотехнологичные приборы, оптика и химические продукты), но также продовольственные товары (алкогольные напитки, табачные изделия) и ткани. Многие годы Великобритания была крупнейшим инвестором в казахстанскую экономику после США: с 1993 по 2003 г. объем британских инвестиций вырос на 3,65 млрд долл. - 13,8% общих ПИИ, полученных Казахстаном. В 2007 г. Великобританию обогнали Нидерланды, и в настоящее время она занимает третье место по объему инвестиций в экономику Казахстана, который составляет 15,2 млрд долл. - включая 1 млрд долл. ПИИ. Великобритания намерена диверсифицировать свои инвестиции в другие отрасли кроме углеводородов, такие как новые технологии, технопарки и сельскохозяйственное производство. Великобритания также с пониманием отнеслась к желанию Астаны сделать региональным финансовым центром. Особенно активно развивается региональный обмен благодаря установлению партнерства между шотландским городом Абердином и Атырау, Мангыстау и Западным Казахстаном. Торговля Великобритании с Узбекистаном гораздо скромнее - ее объем в 2007 г. был равен 162 млн долл.

Нидерланды, обладающие десятой по величине экономикой в мире, являются одним из главных инвесторов в Центральную Азию, в частности в Казахстан. Нидерланды особенно заинтересованы в иностранных инвестициях, поскольку их экономика сильно зависит от внешней торговли. Нидерланды тестируют новые рынки в постсоветском регионе, часто пользуясь своей ключевой позицией на воздушном транспорте после неровного отрезка развития своей транспортной отрасли в последнее десятилетие. Нидерланды являются также одним из крупнейших в мире экспортеров сельскохозяйственной и плодоовощной продукции. Коммерческие связи между Казахстаном и Нидерландами сравнительно обширны: в 2007 г. двусторонняя торговля достигла около 2,8 млрд долл., включая экспорт из Казахстана на сумму 2 млрд долл. Осуществляются многие проекты, связанные с использованием солнечной, ветровой и гидроэлектрической энергии. С 1993 по 2008 г. Нидерланды инвестировали в эту страну на общую сумму в 39 млрд долл. (включая свыше 7 млрд долл. ПИИ), что сделало их главным иностранным инвестором Казахстана. Эти инвестиции

направлены в энергетический сектор, финансовый сектор, транспорт и связь, а также отрасли перерабатывающей промышленности. Отношения Нидерландов с Узбекистаном за последнее десятилетие резко сократились; показатели снизились вчетверо. Торговля выросла до 200 млн долл. в 1996 г., но упала до 40 млн долл. в 2006 г. (хотя в 2007 г. снова имело место существенное увеличение, до 55,9 млн долл.).

Подобно Нидерландам, Бельгия сильно зависит от внешней торговли (экспорт составляет две трети ее ВВП). Сегодня она занимает 13-е место среди европейских торговых партнеров Казахстана. Объем торговли заметно возрос за последние несколько лет, с 66,9 млн долл. в 2003 г. до 297 млн долл. в 2007 г. Экспорт из Казахстана в Бельгию включает цветные металлы, шерсть, текстильные изделия, основные металлы и их производные, химические продукты, а бельгийский экспорт в эту страну - машины, производственное и электронное оборудование, ткани, продукты агробизнеса и химии, табачные изделия. Сотрудничество между обеими странами развивается в области здравоохранения и строительства. Что касается Люксембурга, то он полагается в основном на банковский сектор, и перспективы сотрудничества с Казахстаном в этой сфере многообещающи. Разрабатываются соглашения по обучению казахстанских финансистов и банкиров в Люксембурге. Поскольку банковская тайна в стране охраняется законом, люксембургские банки также имеют хорошую возможность по размещению у себя личных богатств глав государств Центральной Азии. Кроме этого, страна рассчитывает участвовать в изготовлении стекла, а также в транспортировке грузов компанией «Карголюкс».

Двусторонние связи, которым не уделяется внимания: Испания, Швеция, Финляндия, Греция и Австрия

Экономический рост Испании на протяжении 2000-х годов превратил ее потенциально в одного из важнейших партнеров Центральной Азии. Ее торговля с Казахстаном возросла до 906 млн долл. в 2007 г. - удвоение уровня 2005 г. Со своей стороны, Казахстан экспортирует в Испанию минеральное сырье и химические продукты, импортируя оттуда продовольствие, алкогольные и безалкогольные напитки и табачные изделия, а также химические продукты, материалы из пластмассы, резиновые и синтетические изделия, электронное и механическое оборудование, транспортные материалы. С Узбекистаном торговля настолько незначительна, что о ней вряд ли стоит говорить. Швеция и Финляндия также имеют прочные позиции в регионе, особенно в Казахстане; торговля между Швецией и Казахстаном достигла 534 млн долл., тогда как Финляндия и Казахстан в 2007 г. обоюдно реализовали товаров и услуг на сумму 732 млн долл.. Товарооборот с 2004/2005 г. фактически удвоился. Казахстан экспортирует главным образом химические продукты и металлы, а импортирует транспортное оборудование и средства связи, а также многие изделия из дерева и

сельскохозяйственные продукты.

Связи с Австрией остаются довольно ограниченными; в 2007 г. ее торговля с Казахстаном составила 232 млн долл. Торговые связи между Центральной Азией и Грецией еще более незначительна, составляя в 2007 г. лишь 80 млн долл. (опять же с Казахстаном). Однако Греция обладает рядом преимуществ. Во-первых, представители греческого меньшинства в Центральной Азии, которые были либо сосланы в этот регион, либо поселились там в 1930-е годы, способствуют развитию экономических отношений путем создания малых совместных предприятий. Во-вторых, греки обладают репутацией ведущих в мире судоходных компаний, что представляет большой интерес для Казахстана, который ныне стремится наладить международное сотрудничество, чтобы содействовать развитию своего каспийского торгового флота. Торговля между Центральной Азией, с одной стороны, и Данией, Португалией, Ирландией, Мальтой и Кипром, с другой, ничтожна или даже не существует.

Центрально-европейские страны: Центральная Азия как рынок, к которому стоит лишь протянуть руку

Между Центральной Европой и Центральной Азией возникает несколько интересных созвездий государств. Словакия и Словения лишь минимально присутствуют на центральноазиатском рынке, тогда как Болгария и Румыния интересуются главным образом в энергетическими вопросами, связанными с каспийско-черноморской осью. Со своей стороны, Польша – являющаяся региональной державой в Центральной Европе – устанавливает все более тесные контакты с Казахстаном, побуждаемая к этому еще и присутствием там своей диаспоры. В 2007 г. товарооборот между обеими странами равнялся примерно 884 млн долл. Были подписаны региональные соглашения между Алматинской областью и Мазовией – самым динамичным регионом в Польше. Поляки проявляют особый интерес к строительной отрасли, сельскому хозяйству и казахстанской химической промышленности. Возросла также торговля между Венгрией и Казахстаном, увеличившись вшестеро с 2003 по 2007 гг. и в итоге достигнув 350 млн долл. в 2007 г. Наконец, Казахстан и Чешская Республика активизировали торговые связи, причем в 2007 г. было заключено сделок на сумму 336 млн долл.

Торговля между бывшими «братскими странами», таким образом, следует одной и той же модели. Все эти страны заинтересованы главным образом в центральноазиатской нефти и металлургической, а также текстильной продукции региона. В 2006 г., например, хлопковое волокно составляло две трети чешского импорта из Узбекистана (хотя эта цифра в будущем должна упасть, т. к. чешская текстильная промышленность приходит в упадок и Узбекистан рассчитывает обрабатывать хлопок самостоятельно). Следовательно, с точки зрения центральноевропейских государств Центральная

Азия является перспективным рынком, который ждет своего освоения. Другая сторона монеты состоит в том, что Центральная Европа – хотя она не столь конкурентоспособна, как Европа Западная – имеет химическую промышленность (чистящие средства, удобрения), а также изготавливает такие виды технического оборудования, которые представляют интерес для стран Центральной Азии; они дешевле, чем на мировом рынке, и при этом лучшего качества, чем те, что предлагают китайцы. Это верно и для фармацевтической продукции из Центральной Европы, для некоторых видов продовольственных товаров (например, чешское пиво, венгерские колбасы и ветчина), изделий из древесины и мебели.

Прибалтийский рынок: развитие центральноазиатско-балтийской оси

Еще с советских времен прибалтийские государства были одним из главных перевалочных пунктов для экспорта центральноазиатских товаров в Европу – особенно хлопка, но также и металлургических изделий. Страны Балтии также специализировались на строительстве и поставке автобусов, трамваев и вагонов, а также в области телефонной связи; однако с крушением СССР их промышленные отрасли вошли в полосу кризиса, торговые отношения прервались и лишь в начале 2000 стали вновь оживать. Латвия остается главным балтийским торговым партнером Казахстана (в 2007 г. двусторонний товарооборот поднялся до 196 млн долл.), за ней следует Литва (118 млн долл. в 2007 г.), и с большим разрывом Эстония (46 млн долл. в 2007 г.). Казахстанский экспорт состоит главным образом из горючих минералов, нефти и тяжелых металлов, в то время как импорт стран Прибалтики включает автомобили, фармацевтические товары, электроприборы и продукцию для животноводства. По некоторым данным, почти 90% узбекского хлопка продолжает экспортироваться через порты Балтийского моря.

Основной вопрос в отношениях между странами Балтии и Центральной Азией касается транзита и фрахта. В этой области Казахстан не скрывает своих амбиций; в его программе «Путь в Европу» ясно заявлено намерение стать одним из основных узлов коммуникаций между Азией и Европой. Поэтому он, естественно, рассчитывает получить долю на рынке балтийских портов. Страны Прибалтики, со своей стороны, надеются извлечь для себя выгоду из строительства линии железной и автодороги, которая связала бы их с Центральной Азией и оттуда с Ираном, способствуя тем самым торговому обмену между Севером и Югом. В 2003 г. по инициативе эстонской, латвийской, литовской, российской и казахстанской железнодорожных администраций был запущен проект «Балтика-Транзит» по контейнерным перевозкам в рамках попытки реорганизации центральноазиатского транзита вокруг балтийских портов. С тех пор, как три прибалтийских государства вступили в ЕС в 2004 г., товарообмен с Центральной Азией фактически усилился, особенно в портах Риги, Лиепая и Вентспилса. Казахстан

предложил Эстонии создать совместные предприятия в зоне свободной торговли между портами Мууга и Таллин. Кроме того, в 2005 г. Казахстан открыл зерновой терминал в Вентспилсе – первый терминал такого рода в Европе. Порт Клайпеда также рассчитывает стать одним из экспортных центров для узбекских сельскохозяйственных продуктов, в котором проявляет заинтересованность литовская текстильная промышленность. Однако эти связи между прибалтийскими и центральноазиатскими государствами зависят почти полностью от их общего русского соседа и доброй воли, проявляемой им в своей тарифной политике.

Краткий анализ отраслей

Беглый обзор отраслей, в которых осуществляются связи между государствами ЕС и Центральной Азией, выявляет пять отдельных направлений (исключая отрасли, связанные с углеводородами). Определив последние, мы очень кратко перечислим основные европейские фирмы, установившие свое присутствие в Центральной Азии.

Ядерная промышленность, вероятно, станет в будущем одним из факторов, определяющих рост присутствия Европы в Центральной Азии, как ввиду добычи урана в Казахстане или Узбекистане, так и по причине строительства ядерных электростанций в партнерстве с Астаной (Ateva). Это относится также и военному и аэрокосмическому сектору. Здесь деловые предприятия простираются от государственных – таких как концерны по производству военной техники (Франция – крупнейший экспортер вооружений в Европе) – до европейских авиационных и аэрокосмических фирм (Thales, EADS, Finmeccanica, British Aerospace). Вопросы, относящиеся к перечисленным отраслям, связаны не только с бизнесом, но и с интересами государственной безопасности и геополитическими вопросами. К этой категории можно добавить бизнес, занятый добычей драгоценных минералов и металлургию (Oxus Mining, Awex, Hambledon Mining, Aurum Funds, Eramet), равно как и элементы электроэнергетической отрасли Центральной Азии (Alstom, First Alpeen Hydropower), в которых заняли прочные позиции европейские фирмы несмотря на сильную международную конкуренцию.

ЕС имеет и другие возможности действия и сильные стороны. Наиболее очевидные, но не обязательно самые прибыльные (поскольку оперируют довольно скромными суммами), связаны с тем, что можно было бы назвать «отраслями национального представительства», к которым относятся отрасли, выпускающие традиционные изделия с культурными коннотациями, например косметику, парфюмерию и модную одежду в случае Франции, но также (хотя, возможно, и в меньшей степени) и остальной Европы: табачные изделия из Бенилюкса, мрамор и драгоценности из Италии, изделия из дерева из Скандинавии и Центральной Европы, и продовольственные товары из всех стран ЕС, наряду с предметами роскоши ручной работы и алкогольными напитками. Такие высококачественные

изделия пользуются всемирной репутацией, к которой небезучастны и рынки Центральной Азии, даже если коммерческая отдача от этих изделий остается скромной, поскольку они рассчитаны на представителей средних и высших классов, которых в регионе не так уж много.

ЕС также может похвастаться и несколькими областями специализации, в которых он способен соперничать с нынешними международными конкурентами в Центральной Азии. В сфере производства доминирующим направлением является, пожалуй, автомобильная промышленность (Mercedes-Benz, Volkswagen, BMW, Škoda, Renault, Peugeot-Citroën, Volvo), за ней следуют такие секторы, как химикалии (BASF, Bayer, Foster Wheeler Italiana, Maksam), строительство (Bouygues, Knauf, Scania, Budimex, Besix, J.C. Decaux), стекло (Saint-Gobain, Pilkington Glass), цемент (Heidelberg Cement Group, Vicat) и хлопок (Geocoton), равно как и некоторые виды промышленного оборудования (ThyssenKrupp, Bosch, Alstom) – несмотря на то, что последние часто слишком дороги для экономики центральноазиатских стран, которые предпочитают получать свои поставки с азиатских рынков. К этому перечню можно добавить агробизнес, который все более совершенствуется, а также специфические технологии ведения сельского хозяйства, как обработка хлопка. Европейское ноу-хау в морской торговле и судоходстве могут также заинтересовать Казахстан и, возможно, также Туркменистан.

Еще одна очень сильная сторона европейской экономики – это ее высокотехнологичные секторы, связанные с научно-техническим и биологическим прогрессом. Это касается, к примеру, компаний мобильных телефонов (Nokia, Ericsson, Alcatel, Teltronic), IT и сектора телекоммуникаций (Deutsche Kabel AG, Indra), оптики и медицинского сектора (Siemens), компаний, связанных с биотехнологией, как например относящихся к фармацевтическому сектору (Inter Medico, Novo Nordisk, Solvay Pharmaceuticals, Sanofi-Aventis, Berlin-Chemie AG/Menarini), автодорожному, железнодорожному и воздушному транспорту (BAE Systems, Alstom, Geismar, Talgo, Sofema) и, наконец, нанотехнологиям; и компаний, связанных с экологической проблематикой, например солнечной, ветровой и гидроэлектрической энергией (Iberdrola, Vivendi, Degrémont, Culligan Italiana, Générale des Eaux). Эти области специализации ЕС заслуживают поддержки в деле выхода на рынок международной торговли.

Пятый и заключительный большой сектор – это система образования и подготовки – область, в которой ЕС пользуется прочной всемирной репутацией как в плане предлагаемого ею качества знаний, так и их объема. Этот сектор включает научные исследования, финансовую и банковскую систему, стратегическое консультирование, разработку новых финансовых инструментов и операционных схем и усовершенствованных лекарств. Одна из важнейших целей Европейской Комиссии в предстоящие годы заключается в том, чтобы обеспечить повышение

конкурентоспособности европейской экономики и для этого сориентировать ее на поиск новаторских решений, что одинаково полезно развивать и в Центральной Азии.

II. ПРИНЯТИЕ КОЛЛЕКТИВНОЙ ПРОГРАММЫ ЕС В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА?

Выводы, проистекающие из этой краткой характеристики деловых отношений, не допускают двойного толкования: нынешняя активность ЕС в Центральной Азии определяется интересами крупных компаний, в основном в энергетическом секторе. Малые и средние европейские компании занимают слабые позиции на центральноазиатском рынке, который считается рынком слишком высокого риска, чтобы оправдать даже небольшие частные инвестиции. Сам ЕС не может действовать исходя из одной лишь политической воли и не считается с экономической реальностью центральноазиатских рынков. По сравнению со многими другими районами мира, Центральная Азия не является прибыльным регионом для европейских компаний - стоимость рабочей силы относительно высока, техническая квалификация, наработанная в советскую эпоху, постепенно исчезает, инвестиционный климат плохой, а политическая обстановка неустойчива. Однако в своей деятельности в Центральной Азии европейские компании должны руководствоваться не только интересами торговли и получения прибыли; они должны также содействовать распространению определенного европейского образа жизни и представлять модель рыночной экономики, при которой социальные права соблюдаются в большей степени, чем в американском варианте. В длительной перспективе цель состоит в том, чтобы распространить европейскую модель среди людей, которые с начала 1990-х годов обычно отождествляют рыночную экономику и демократию с падением уровня жизни, жестокими и все время растущими лишениями.

Это ставит несколько вопросов, не имеющих ясных ответов. Во-первых, если ЕС желает представить себя торговой державой, в каких отраслях рискнет он вступить в конкуренцию с другими державами, присутствующими в регионе? Во-вторых, может ли стимулирование торгово-промышленного сектора найти место в общей стратегии ЕС, не вступая в противоречие с его политическими целями? В-третьих, нужно ли создавать особые европейские механизмы стимулирования в некоторых ключевых областях? В-четвертых, нужно ли ставить целью продвигать такую бизнес-стратегию, которая включает понятия уважения социальных прав и принципов рационального управления, содействуя при этом возникновению средних классов? В-пятых, должен ли ЕС оказывать поддержку фирмам, которые занимаются важными нравственными вопросами, как например борьбой с бедностью? Как часто происходит, предусматриваемые решения зависят не столько от типа отношений, поддерживаемых с Центральной Азией, сколько от внутреннего выбора в самом ЕС

и от способности стран-участниц согласовать свои противоречивые интересы.

Растущая конкуренция с соседними державами?

Первый вопрос, поставленный выше, касается растущей конкуренции с другими державами, присутствующими в Центральной Азии. Учитывая, что его обычно не считают блоком торговых фирм, когда ЕС внезапно появляется в этом обличье, он рискует создать новые очаги напряженности. Вопрос здесь в том, не слишком ли высока цена, которую придется уплатить в данной связи. За исключением энергетического сектора, центральноазиатский рынок недостаточно развит по всему спектру отраслей, а это означает, что за столом с лихвой хватит места для любой фирмы - к примеру, для открытия дела в сельском хозяйстве или в перерабатывающей промышленности. Такие чрезвычайно инвестиционнотребные отрасли требуют международных слияний, подобных тем, какие имеют место в проектах по строительству ГЭС в Таджикистане и Кыргызстане. В дополнение к этому, многие европейские области специализации не входят в противоречие со своими российскими или китайскими аналогами, поскольку они предусматривают применение самых передовых технологий (биотехнологий в фармацевтике, оптических приборов, нанотехнологий и т. д.), которыми эти страны еще не обладают. С другой стороны, европейские фирмы не могут конкурировать с китайскими в таких областях, как ткани, обувь, электротовары и пр. Единственными исключениями здесь являются европейские изделия «отраслей национального представительства» (упомянутые выше).

И все же некоторые отрасли могут в будущем столкнуться с ожесточенной конкуренцией. Это, конечно, касается ВПК - в котором Россия и Китай конкурируют непосредственно со странами-участницами НАТО - и в авиационном и аэрокосмическом секторе (Россия лидирует в сотрудничестве с Казахстаном, хотя Индия также рекламирует себя как возможный будущий партнер). Конкуренция может также возрасти в банковском секторе - в то время как Китай предлагает банковская поддержка главным образом в рамках межгосударственного сотрудничества по крупным проектам, российские банки начинают вести операции в секторах финансирования, недвижимости и продажи банковских услуг и продуктов отдельным лицам. Это вовлекает их в прямую конкуренцию с европейскими банками. Пекин также рассчитывает овладеть рынком информационных технологий и связанными с ними технопарками в Казахстане, что вновь приводит Китай в прямую конкуренцию с европейскими и российскими фирмами. Кроме того, все эти страны непременно столкнутся друг с другом в секторе мобильных телефонов.

Вписывается ли торгово-промышленный сектор в общую стратегию ЕС?

Может ли этому стимулированию торгово-

промышленного сектора быть отведено место в общей стратегии ЕС в отношении Центральной Азии? И здесь опять проблемы, с которыми сталкивается ЕС в деле образования единого фронта за пределами границ ЕС, объясняются внутренними затруднениями, возникающими в вопросе согласования приоритетов стран-участниц. Германия покровительствует своим малым и средним предприятиям, которые – как отмечалось ранее – являются сердцевинной германского экономического динамо. Франция и Италия, с другой стороны, обычно защищают свои крупные государственные и частные компании. До тех пор, пока европейские государства не смогут договориться о приоритетах в бизнесе, они будут неспособны проводить последовательную европейскую политику в Центральной Азии.

Выработка общей европейской программы действий будет иметь и другие преимущества. Например, это даст возможность осуществить более плавную интеграцию новых стран-участниц в совместную динамику европейского бизнеса. Как мы видели выше, эти новые страны-участницы - Центральная Европа, Балканы и страны Балтии – небезразличны к центральноазиатскому рынку; поэтому они могли бы сыграть роль плацдарма в некоторых специфических рынках и областях. Хотя это вряд ли оказало бы кардинальное воздействие на центральноазиатский рынок, это, тем не менее, помогло бы этим новым членам ЕС в развитии областей специализации и тем самым позволило бы им утвердить свое место на внутреннем европейском рынке.

Возникает также вопрос о соотношении между политической программой ЕС, экономическими интересами европейского бизнеса и энергетической политикой ЕС. Например, заключение промежуточных торговых соглашений (ПТА) между ЕС и центральноазиатскими странами вызывает споры, особенно по отношению к Туркменистану. В феврале 2009 г. туркменский президент Гурбангулы Бердымухамедов заявил, что он ждет конкретных предложений, касающихся участия своей страны в проекте «Набукко». Заключение ПТА могло бы стать элементом в этом сближении, но этот шаг блокирован Европейским Парламентом с 2006 г. ввиду положения с правами человека в этой стране. Дискуссии, состоявшиеся между политическими и лоббистскими группами в Европарламенте демонстрируют явные расхождения во мнениях, когда речь заходит о выборе между энергетическими интересами и вопросом прав человека. До настоящего времени Ашгабат еще не принял рекомендации, содержащиеся в резолюции Европарламента по данному вопросу¹². Наконец, лишь в 2008 г., после неоднократных выступлений правозащитных групп с протестами против принудительного детского труда на уборке хлопка в Узбекистане крупнейшая британская сеть супермаркетов TESCO объявила о своем отказе продавать узбекский хлопок – позиция, которую поддержали такие крупные потребители тканей, как Wal-Mart, Hennes & Mauritz, JC Penney и Marks & Spencer.¹³ Дебаты об исключении узбекского

хлопка из Общей системы преференций все еще продолжаются.

В теории Европа могла бы также воспользоваться своим деловым потенциалом для содействия распространению социальной модели, которую она олицетворяет. ЕС, таким образом, мог бы принять решение о стимулировании таких деловых отношений, при которых стороны обязуются гарантировать определенные правовые стандарты в экономической деятельности и укреплять верховенство закона. Это можно было бы сделать, например, путем предоставления льгот тем центральноазиатским компаниям, которые обязуются соблюдать права местных работников, борьбы с коррупцией, содействия добросовестной конкуренции и эффективному корпоративному управлению и признания значения контрактов. Долгосрочной целью было бы повысить социальную ответственность центральноазиатских компаний – нечто такое, что влечет за собой косвенные последствия для самих обществ, т. к. способствует возникновению среднего класса, обладающего политическим влиянием. Но может ли ЕС реально выступать за «чистые условия предпринимательской деятельности» в Центральной Азии, когда у себя дома он имеет налоговые гавани – особенно в Люксембурге – где главы центральноазиатских государств, их семьи и приближенные к ним олигархи держат на счетах деньги, похищенные из государственной казны? Может ли он настаивать на соблюдении прав человека в условиях, когда компания Bouygues боролась за получение самых грандиозных строительных проектов бывшего диктатора Сапармурата Ниязова в Туркменистане и к тому же принимала активное участие в раздувании культа личности президента?¹⁴ И все-таки, даже если компании ЕС оказываются замешанными в коррупции по всему миру, они тем не менее в большей мере подконтрольны гражданскому обществу, другим правительствам и влиятельным игрокам и имеют более сильный императив поступать согласно закону и вести себя в духе социальной ответственности.

Создание механизмов стимулирования для адресных секторов

Поскольку коммерческий сектор по большей части приводится в действие игроками из частного сектора, его двигателем является мотив прибыли, который влечет за собой конкуренцию между европейскими компаниями и не способствует их сотрудничеству за рубежом. Например, невозможно себе представить сотрудничество между основными немецкими и французскими автомобильными компаниями в Центральной Азии, равно как и в других отраслях, таких как машиностроение, химические продукты и промышленные изделия: европейские фирмы соперничают одна с другой в стремлении проникнуть на иностранные рынки и господствовать на них. Хотя нелегко представить себе изменение основополагающих правил – правил рыночной экономики – можно, тем не менее, представить себе европейские механизмы (финансовые выгоды

благодаря снижению налогов, правовая помощь при открытии компаний и т. д.), которые могут содействовать сотрудничеству между фирмами различных стран-участниц и делать их объединение прибыльным в том, что касается отдельных проектов, нацеленных на центральноазиатский рынок.

В дополнение к этому, некоторые аспекты торговли имеют более европейский привкус по сравнению с другими. Это относится, например, к сельскохозяйственному сектору - общей сельскохозяйственной политике (ОСП), которая является одной из основных опор ЕС и могла бы включать механизмы, позволяющие фирмам, специализирующимся в этой области, экспортировать свои технологии в ассоциации с другими европейскими компаниями. Основные сельскохозяйственные державы - Франция, Польша и Испания - могли бы тем самым попытаться сблизить некоторые из своих сельскохозяйственных компаний или агробизнеса. Этот тип общей европейской программы действий мог бы также быть внедрен в ряде других секторов: финансах вообще и банках в частности, на воздушном транспорте (пассажирском и грузовом) и иных областях технологической специализации. Таким образом, ЕС стремится развивать синергии, которые приведут к созданию общеевропейских компаний, и подобная динамика могла бы оказаться полезной и для отношений с Центральной Азией.

Борьба с бедностью

Стратегия для нового партнерства с Центральной Азией, принятая в 2007 г., направляет помощь ЕС на три основные цели: стабильность и безопасность, борьба с бедностью и региональное сотрудничество как между самими государствами Центральной Азии, так и между ними и ЕС (в сферах энергетики, транспорта, высшего образования и окружающей среды). Исходя из этого, компании можно было бы стимулировать в той мере, в какой они оказывают содействие в борьбе с бедностью, в особенности в сельских районах. Приблизительно 60% населения Таджикистана живет ниже уровня бедности, как и 50% населения Кыргызстана и Туркменистана¹⁵. Быстрое обнищание жителей узбекской Ферганской долины также влечет за собой высокий политический риск - сельское хозяйство, в котором занято 60% населения Туркменистана и Таджикистана (и свыше 40% населения Узбекистана), характеризуется массовой демеханизацией и высокой перенаселенностью.

Ввиду этого, ЕС мог бы привести в действие механизмы, которые помогут основать европейские деловые предприятия, специализирующиеся на аграрной тематике и способных предложить весь спектр комплексной производственной деятельности. В отношении Центральной Азии, к примеру, он мог бы развивать уже существующую европейскую стратегию «полюсов сельского совершенства», которая одновременно рассчитана на то, чтобы бережно относиться к природным богатствам региона, поощрять экологически дружелюбный способ использования природных ресурсов, оказывать

услуги населению (такие как содержание школ, больниц, дорог и сети общественного транспорта), и содействовать развитию местных искусств и ремесел. Многие цели могли бы совместиться здесь - борьба с бедностью в сельских районах; замедление исхода из села в город; повышение известности и роли ЕС среди бедных и культурно отставших групп населения; и содействие присутствию малых европейских предприятий, которые без адресных механизмов поддержки ЕС окажутся неспособны вести свою новаторскую деятельность в Центральной Азии.

Развитие сектора здравоохранения и других секторов, имеющих большое нравственное значение

ЕС имеет все основания поддерживать отрасли, которые занимаются важными этическими вопросами, как для защиты собственного населения - а оно сталкивается с глобальными угрозами, которые не знают границ - так и для продвижения своей концепции экономики, с уважением относящейся к человеку и к будущему планеты. Здесь ключевую роль играют три сектора: биотехнологий, особенно фармацевтических технологий; экологии; и продовольственной безопасности. Центральная Азия находится в очень шатком положении по всем трем этим пунктам.

Население Центральной Азии испытывает нехватку лекарств и ее фармацевтический рынок наводнен российскими, китайскими и индийскими препаратами, которые не всегда отвечают самым строгим стандартам. Кроме того, с учетом недостатка финансовых средств у центральноазиатских семей и огульной приватизации рынка здравоохранения, Центральная Азия оказалась затоплена имитационными медикаментами, в лучшем случае неэффективными для борьбы с заболеваниями, а в худшем опасными для здоровья общества. Помочь европейским компаниям основать дело в Центральной Азии, особенно тем, которые производят лекарства общего типа, представляет собой таким образом критически важную задачу. Здесь следует отметить важность советского наследия в области здравоохранения - воспоминание о системе медицинского обслуживания, которая была бесплатной и доступной для всех, делает центральноазиатское общественное мнение особо чувствительным к вопросу охраны здоровья. Для ЕС, стремящегося доказать, что он может оказать позитивное воздействие на каждодневную жизнь людей, эта сфера, возможно, созрела для активных действий. Сектор здравоохранения - поистине такой участок, в котором цели социальной политики ЕС и цели его бизнеса полностью совпадают.

Продвижение экологического бизнеса также является растущим нишевым рынком и в этом плане центральноазиатские государства имеют значительное советское наследие, на этот раз негативное. Наличие сильно загрязняющих окружающую среду предприятий в некоторых городских центрах (вокруг Караганды, Ташкента и в нескольких районах

Кыргызстана) оказывает сильное воздействие на здоровье населения (в частности, вызывая дерматологические и респираторные заболевания) и на и без того ослабленные экосистемы. Здесь следует отметить и подчеркнуть ноу-хау европейского бизнеса в этих вопросах. Важно отметить, что европейские компании работают в областях, включающих распространение дешевых, возобновляемых видов энергии (солнечной, ветровой и гидроэлектрической), очистки промышленных стоков и строительства систем очистки воздуха и воды, которые будут применяться в загрязняющих отраслях. Стоило бы также взвесить целесообразность проведения более ограниченных во времени и скромных операций, как то внедрение эксплуатационных систем очистки стоков в городских районах, строительства мусородриловок согласно международным санитарным нормам и миниатюрных станций водоочистки возле больниц и сельских школ. По данному пункту приоритетом также должно быть воздействие на соответствующее население, т. к. это придало бы ЕС политическую популярность, которой он до сих пор не пользуется среди большинства жителей Центральной Азии.

Вопрос о безопасности пищевой промышленности также является кардинальным на геополитическом распутье наподобие того, на котором ныне стоит Центральная Азия. Учитывая эпидемию птичьего гриппа, которая пришла из Китая, равно как и плохое состояние пищевой промышленности в России и постсоветских государствах вообще, в этой сфере бизнес ЕС и его сметливость имеют шансы утвердиться и наращивать свой потенциал. То, что здесь нужно – это оборудование для санитарного и эпидемиологического контроля по всему сектору агробизнеса; создание крупных сельскохозяйственных фирм в соответствии с нормами гигиены; оборудование для охлаждения и замораживания; электрогенераторы и т. д. В этой сфере ЕС опять же мог бы стимулировать европейские компании, приведя в действие социальные механизмы и пытаясь отразить конкуренцию со стороны азиатских компаний, желающих воспользоваться правовым вакуумом региона и реализовать изделия, не соответствующие этическим нормам.

Акцентируя человеческий фактор

Наконец, и это, пожалуй, наиболее важно, следует напомнить, что одна из областей европейской специализации заключается в принятии во внимание человеческого фактора. Величайшее богатство страны или компании проистекает из развития ею человеческого потенциала, а не только ее способности извлекать прибыль. Это философское кредо, ассоциирующееся с европейским качеством жизни, представляет собой наилучшую рекламу европейской модели в мире в целом, и в Центральной Азии в частности. Чтобы подчеркнуть значимость человеческого фактора в торгово-промышленном секторе, необходимо поддерживать на должном уровне качество профессиональной подготовки и услуг. Ввиду этого, следует четко прояснить указанные элементы в центральноазиатской политике ЕС. Одно из единственно реальных богатств, которыми обладают

эти государства на вечные времена – это не их природные богатства или географическое положение, а народ. Поэтому ЕС мог бы отдать приоритет технической и технологической помощи, обучению ремесленников, промышленных рабочих, работников во всех звеньях обслуживающего сектора, а также инструктированию и повышению квалификации на всех ступенях карьерного роста.

Рекомендации

Предприятия бизнеса являются частными, и по этой причине государства не могут навязывать политических целей, идущих вразрез с рыночной экономикой. Инвестиционные решения основываются на коммерческих, а не на политических или геополитических суждениях. Тем не менее ЕС может создавать механизмы, предусматривающие положительные и отрицательные стимулы, и сосредотачивать свои усилия на некоторых ключевых направлениях.

- Правовые системы и благоприятные условия предпринимательской деятельности

1° ЕС должен работать с центральноазиатскими правительствами по внедрению стандартов ЕС в изделия (высококачественные товары) и в деловую практику (строгая законность при составлении проектов контрактов, в регулировании рынка, проведении торгов и пр.). Согласно таким правилам игры, важное значение приобретает вопрос о свободной торговле и членстве в ВТО. В рамках предлагаемого нового соглашения СПС, например с Казахстаном, ЕС мог бы сосредоточить внимание на вопросах торговли.

2° ЕС должен учитывать трудности, с которыми сталкиваются предприятия малого и среднего бизнеса, желающие оперировать в Центральной Азии. Наилучший метод содействия им – это способствовать созданию коммерческих условий, которые позволили бы им инвестировать: открытый и прозрачный рынок, соблюдение законности в деловых вопросах, охрана инвестиций, общие стандарты.

3° ЕС должен помочь создать инфраструктуру торговли – авто- и железные дороги, улучшение воздушной связи – и способствовать смягчению пограничного контроля, используя такие уже существующие институты, как Программа центральноазиатского регионального экономического сотрудничества, Всемирный банк и Азиатский банк развития.

- Положительные и отрицательные стимулы

1° ЕС должен определить свои механизмы отрицательного стимулирования. Он должен очертить границы зон «грязного бизнеса», которые предстоит лишить европейских торговых преимуществ (среди нынешних примеров – запрещение на ввоз узбекского хлопка ввиду использования детского труда; запрещены и химические продукты, выпускаемые сильно загрязняющими окружающую среду

предприятиями советской эпохи).

2° ЕС должен создать комиссию, которая должна заняться составлением перечня секторов торгово-промышленной деятельности, имеющих возможность пользоваться механизмами помощи ЕС и определением характера этих механизмов (особые налоговые льготы, выгодные банковские займы, правовая помощь при открытии компаний и т. д.). Он должен также компенсировать высокую стоимость европейских услуг и изделий для центральноазиатских обществ путем введения в действие механизмов организации выгодных банковских займов в обмен на гарантии, позволяющие европейским компаниям открывать там свои филиалы.

3° ЕС должен укреплять исторические связи между ЕС и Центральной Азией путем содействия деловым предприятиям, создаваемым диаспорами - действительно, немцы, поляки и греки Центральной Азии могут сыграть важную роль в малых и средних компаниях, которые торгуют каждая со своей соответствующей «родиной».

- Поставить в центр внимания основные виды деятельности

1° ЕС должен в первую очередь стремиться освоить те рынки, где он может поставить торговую практику на более высокий уровень (особенно в Казахстан и потенциально в Узбекистан и Туркменистан), а также в те страны, где бизнес по существу является компонентом развития (Кыргызстан и Таджикистан).

2° ЕС должен укреплять свое присутствие в регионе путем учреждения представительств ЕС с коммерческими отделами, призванными оказывать помощь компаниям ЕС в предоставлении информации и налаживании контактов. Он должен также пропагандировать европейскую модель, работая с профессиональными ассоциациями бизнеса в Центральной Азии - бухгалтерами, торговыми палатами, государственными финансовыми менеджерами, регулирующими органами и пр.

3° ЕС должен руководствоваться экономическими критериями, отдавая приоритет тем областям, в которых проявляется превосходство ЕС на длительную перспективу на глобальном уровне, таким как «отрасли национального представительства», передовые технологии и услуги. Это дало бы возможность центральноазиатским предприятиям пользоваться преимуществами передачи технологии и ноу-хау путем сотрудничества с европейскими фирмами. Это подразумевало бы также, что Европа будет прислушиваться к запросам центральноазиатских государств, желающих инвестировать в новые отрасли с более высокой добавленной стоимостью и избежать сырьевой зависимости. Астана, к примеру, хочет стать финансовым центром для всего региона и развивать торговый флот; Бишкек хочет развивать индустрию сервиса, связанную с транзитом китайских товаров.

4° ЕС должен руководствоваться политическими

критериями. Он должен отдавать предпочтение тем предприятиям, которые придерживаются определенных правовых стандартов в экономической жизни и стремиться укреплять верховенство закона в контексте их внедрения в Центральной Азии. В дополнение к этому, он должен способствовать развитию отраслей, имеющих политическую значимость, как например информационных технологий. Это помешало бы доминированию на рынке авторитарного российского и китайского режимов, которое повлекло бы последствия для местного населения в том, что касается его доступа к информации.

5° ЕС должен принимать во внимание социальные критерии. Он должен уделять первостепенное значение тем компаниям, деятельность которых окажет помощь в борьбе с бедностью в Центральной Азии и которые соблюдают нравственные и экологические нормы, тем самым косвенным образом обеспечивая центральноазиатским обществам лучшее будущее.

6° ЕС должен уделять особое внимание коммерческому образованию в рамках инициативы ЕС по образованию.

Заключение

Как мы видели, - оставляя в стороне энергетический сектор (который состоит главным образом из углеводородов, но также из урана), - торговые отношения ЕС-Центральная Азия остаются довольно ограниченными и будет трудно укрепить их либо силами Брюсселя, либо силами центральноазиатских государств. Несмотря на недостаточную прибыльность промышленного и сервисного рынка Центральной Азии - особенно за вычетом Казахстана - и трудности, с которыми сталкивается Брюссель, пытаясь повлиять на свободный рынок, ЕС должен быть сильно заинтересован в ведении дискуссии о торговле как движущей силе развития. Серьезные последствия глобального кризиса на экономику стран Центральной Азии - от наиболее развитой, как в Казахстане, до наиболее слабой, как в Кыргызстане и Таджикистане - фактически подтверждают, что экономический вопрос должен быть центральным элементом европейской стратегии в регионе. Центральная Азия не сможет избежать социальной и религиозной дестабилизации, если у нее не будет перспективы развития - главным образом в сельских районах, но также и среди обездоленных слоев городского населения (в особенности с учетом того, что демографическая динамика региона плодит все больше молодых людей, остро желающих улучшить свой образ жизни). Если промышленность едва ли сможет создать прибыльный рынок - учитывая его близость к Китаю -, сфера услуг тем не менее будет важнейшим будущим стержнем экономики центральноазиатских стран, как и деловая активность, связанная с развитием. Поэтому ЕС имеет все основания внедрять формы содействия развитию, которые, помогая европейским компаниям утвердиться на рынке, будут играть кардинальную роль в уменьшении социальной уязвимости

Центральной Азии и способствовать борьбе с бедностью, которая ныне является основным вопросом, который предстоит решать международному сообществу и правительствам стран региона.

Примечания

1 Кыргызстан, вступивший в ВТО в 1998 г., является в настоящее время единственной страной Центральной Азии, вошедшей в состав этой организации.

2 The EU and Central Asia: Strategy for a New Partnership, Brussels, 2007, pp. 17-18.

3 См.: The CIA World Factbook, <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>>.

4 <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/cis/index_en.htm>.

5 <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/cis/index_en.htm>.

6 V. Paramonov, A. Stokov, The Evolution of Russia's Central Asian Policy, Defence Academy of the United Kingdom: Central Asia Series, 2008, p. 15.

7 Эта цифра основана на информации, предоставленной центральноазиатскими государствами. Она сильно недооценивает масштаб торговли с Китаем и не учитывает ни трансграничную торговлю, ни контрабанду. Вероятный показатель на 2007 год, согласно китайским оценкам, ближе к 18 млрд долл.

8 "Kazakhstan. EU Bilateral Trade and Trade with the World", September 2008, "Uzbekistan. EU Bilateral Trade and Trade with the World", September 2008, <<http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/data.htm>>.

9 Таблица составлена на основе официальных данных, приведенных по каждой стране в: <<http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/data.htm>>.

10 <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/kazakhstan/index_en.htm>/

11 Все данные, представленные в этом разделе, являются открытыми для публики. По Казахстану см: <http://portal.mfa.kz/portal/page/portal/mfa/ru/content/policy/cooperation/europe_america>; по Узбекистану см: <http://mfa.uz/rus/mej_sotr/uzbekistan_i_strani_mira/uzbekistan_strani_evropi_es/>. Другие сайты министерств иностранных дел их не содержат. Эти конкретные данные, часто противоречащие друг другу и не поддающиеся проверке, тем не менее доступны на сайтах европейских посольств в Центральной Азии.

12 Резолюция требует, чтобы Международному комитету Красного Креста было дано разрешение на свободный доступ в страну, чтобы были отпущены на свободу все политические заключенные и узники совести, чтобы были сняты все ограничения на свободные путешествия туркменских граждан за границу и чтобы в стране было разрешено действовать НПО и правозащитным организациям: <http://www.rferl.org/Content/EU_Weighs_Image_Energy_In_Relations_With_Turkmenistan/1496786.html>.

13 Gulnoza Saidzimova, 'Uzbekistan: Cotton Industry Targeted By Child-Labour Activists', January 19, 2008, <<http://www.rferl.org/content/article/1079375.html>>.

14 См. книгу David Garcia, Le pays où Bouygues est roi, Paris: Danger Public, 2006.

15 Подробнее см. в: Central Asia Human Development Report; Bringing Down Barriers, Washington: UNDP, 2005.

Публикации автора по теме

- Sebastien Peyrouse, *Des chrétiens entre athéisme et islam. Regards sur la question religieuse en Asie centrale soviétique et post-soviétique* (Христиане между атеизмом и исламом. Взгляды на религиозный вопрос в советской и постсоветской Центральной Азии), Paris, Maisonneuve & Larose, 2003.
- Sebastien Peyrouse and Marlene Laruelle, *Les Russes du Kazakhstan. Identités nationales et nouveaux Etats dans l'espace post-soviétique* (Русские Казахстана. Национальные идентичности и новые государства на постсоветском пространстве), Paris: Maisonneuve & Larose, 2004.
- Sebastien Peyrouse and Marlène Laruelle, eds., *Islam et politique en ex-urss (Russie d'Europe et Asie centrale)* (Ислам и политика в бывшем СССР (Европейская Россия и Центральная Азия), Paris, L'Harmattan, 2005.
- Sebastien Peyrouse, ed., *Gestion de l'indépendance et legs soviétique en Asie centrale* (Управление независимостью и советское наследие в Центральной Азии). Les Cahiers d'Asie centrale, (no. 13-14), Edisud, 2004.
- Sebastien Peyrouse and Marlène Laruelle, *Asie centrale, la dérive autoritaire. Cinq républiques entre héritage soviétique, dictature et islam* (Центральная Азия, авторитарное производное СССР. Пять республик между советским наследием, диктатурой и исламом), Paris, Autrement - CERI, 2006.
- Sebastien Peyrouse, *Turkménistan. Un destin au carrefour des empires* (Туркменистан. Судьба на перекрестке империй), Paris, Belin, 2007.
- Pierre Chuvin, Rene Letolle, Sebastien Peyrouse, *Histoire de l'Asie central contemporaine* (История современной Центральной Азии), Paris, Fayard, 2008.
- Sebastian Peyrouse, *Facing the Challenges of Separatism: The EU, Central Asia and the Uyghur Issue* (Перед вызовами сепаратизма: ЕС, Центральная Азия и уйгурский вопрос). EUCAM Policy Brief No. 4, January 2009

Рассчитанная на полтора года инициатива EUCAM представляет собой исследовательский и информационный проект, целью которого является: *усилить значение* Стратегии ЕС в отношении Центральной Азии; *обогащать* дебаты об отношениях ЕС и Центральной Азии и о роли Стратегии в этих отношениях; *увеличить прозрачность* и обратную связь посредством предоставления высококачественной информации и анализа; *развивать взаимопонимание* путем углубления знаний европейского и центральноазиатского обществ о политике ЕС в этом регионе; и *развить «критический» потенциал* в странах ЕС и Центральной Азии через создание сети, связывающей сообщества, которые затрагивает проблема роли ЕС в Центральной Азии.

EUCAM финансируется Институтом «Открытое Общество» (OSI) и Министерством иностранных дел Нидерландов. Проект также поддержан Министерством иностранных дел Чешской республики, Министерством иностранных дел и сотрудничества Испании и Министерством иностранных дел и по делам Содружества Великобритании.

FRIDE – это «мозговой трест» со штаб-квартирой в Мадриде, цель которого обеспечить оригинальные и инновационные исследования о роли Европы на международной арене. Он стремится выйти на новый уровень в сфере своих основных исследовательских интересов – мир и безопасность, права человека, продвижение демократии и развития, оказание гуманитарной помощи - и спровоцировать обсуждение этих вопросов в правительственных и неправительственных учреждениях на основании самого тщательного анализа, основанного на ценностях справедливости, равенства и демократии.

Центр Европейских политических исследований (CEPS) был основан в Брюсселе в 1983 году и является одним из самых опытных и авторитетных «мозговых трестов», работающих сегодня в Европейском Союзе. CEPS играет роль основной дискуссионной площадки по всем вопросам, связанным с деятельностью ЕС, его главной отличительной чертой является собственный мощный исследовательский потенциал, дополненный широкой сетью партнерских институтов по всему миру.

Задача CEPS - проводить политические исследования, соответствующие последним достижениям современной науки и проводить политические исследования, дающие ответы на вызовы, с которыми сталкивается Европа сегодня, соответствовать высоким стандартам академического мастерства и сохранять безоговорочную независимость. CEPS также предоставляет дискуссионную площадку всем заинтересованным сторонам европейского политического процесса и создает сети сотрудничества исследователей, политических деятелей и представителей бизнеса по всей Европе.