

## Россия - Центральная Азия: насколько реальны предпосылки для расширения экономического взаимодействия?

Россия остается важным экономическим, преимущественно торговым, партнером Центральной Азии. В то же время для самой России экономическая значимость связей с бывшими среднеазиатскими республиками и Казахстаном не столь уж и велика. Понятно, что при резко асимметричной взаимозависимости сторон друг от друга характер и направление экономического сотрудничества между ними задается более сильной стороной.

С 1994 г. Россия заявила о приоритетности взаимодействия с так называемым «ближним зарубежьем» по сравнению с традиционной границей. В каком соотношении заявленные приоритеты находятся с реальными процессами, разворачивающимися на постсоветском пространстве? Готов ли российский частный сектор к освоению знакомых, но ставших зарубежными, рынков? Способствовали ли многочисленные торгово-экономические союзы и объединения, созданные с участием России и центральноазиатских стран, экономическому сближению их участников? В настоящей главе ответы на эти и смежные вопросы даются на основе детального анализа экономических связей России и Центральноазиатского региона.

### 9.1. Первая половина 90-х годов: период экономического развода<sup>1</sup>

В 1992-1994 гг. российская политика на постсоветском пространстве была жестко увязана с либерализацией и дерегулированием командно-мобилизационной экономики. При этом России пришлось решать две принципиально разные задачи. С одной стороны, необходимо было разобраться с доставшимся советским наследством, с

другой - создать предпосылки взаимодействия на здоровых рыночных принципах.

Первые же попытки оценить характер взаимодействия бывших советских республик в рыночной системе координат выявили специфическую асимметрию внутрисоюзного разделения труда. Через искаженную систему так называемых внутренних цен, полностью оторванных от какой-либо объективной основы, и постоянное перераспределение квазиденежных ресурсов Россия в огромных масштабах субсидировала экономическое развитие практически всех республик. Так, в 1989 г. сальдо межреспубликанского обмена России во внутренних ценах было отрицательным и составляло 34,7 млрд руб. Однако в пересчете в условные среднемировые цены у России складывалось уже положительное торговое сальдо в размере 32,1 млрд руб.<sup>2</sup> Из 67 млрд руб. этих статистических потерь 35,6% обеспечивалось занижением цен на поставки в республики энергоносителей и 16,9% - на поставки продукции машиностроения. Вместе с тем 21,9%, 18,7% и 6,9% условных потерь соответственно приходилось на завышение цен на текстиль, потребительские товары и сельскохозяйственное сырье, получаемое Россией из бывших республик<sup>3</sup>.

Процессы, набравшие силу во второй половине 80-х гг., способствовали закреплению России в качестве донора остальных республик (см. табл. 1).

Таблица 1

*Удельный вес централизованных грантов в расходах республиканских бюджетов*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Казахстан	11,4	15,6	19,4	26,5	28,8	33,0	23,0
Кыргызстан			16,4	23,8	18,3	29,3	35,6
Таджикистан	15,5	28,4	25,9	26,8	25,6	42,2	60,1
Туркменистан	12,1	13,4	13,3	16,9	20,0	25,5	21,7
Узбекистан			20,9	23,7	26,9	43,2	42,9

Подсчитано по: Государства бывшего Советского Союза, 1993. С. 294,342,582,630,726.

С началом рыночных преобразований в январе 1992 г. одной из основных целей экономической политики России на всем постсоветском пространстве стало сокращение ее донорских функций. Эту цель

преследовал комплекс мер, главными среди которых стали: улучшение условий торговли с ближним зарубежьем посредством сближения экспортных и импортных цен с условными среднемировыми; сокращение физических объемов ресурсов, поставляемых государствам с ограниченной платежеспособностью; ужесточение условий предоставляемых кредитов; разделение бывшей единой денежной системы и поощрение введения новыми независимыми государствами собственных национальных валют и режимов их конвертации.

Либерализация в России в январе 1992 г. была проведена лишь частично, так как цены на энергоносители были сознательно придержаны правительством Гайдара. Цены же на конечную продукцию, как внутри России, так и в бывших республиках, оказались либерализованы в большей степени. При этом бывшие советские предприятия продолжали поддерживать прежние кооперативные связи, правда, в неполном объеме. Учитывая то обстоятельство, что все республики еще относительно долгое время оставались в зоне российского рубля, а таможенная граница между ними практически отсутствовала, частичная либерализация не сняла для России проблему донорства полностью. Такое положение сохранялось всю первую половину 1992г., но даже и в конце этого года цена на поставляемую в бывшие республики нефть составляла всего 34% от среднемировой, на природный газ - 51%, нефтепродукты - 24-28%, промышленную древесину - 8%. В то же время цены на импортируемый из республик хлопок достигали 68% от среднемирового уровня, шерсть - 43%, сахар - 106%<sup>4</sup>. В особенно крупных размерах дотировалась экономика Казахстана, который традиционно является крупнейшим торговым партнером России в Центральной Азии. В 1992 г. российская нефть поставлялась в Казахстан всего за 10% от мировой цены, нефтепродукты - за 33%, автомобильное топливо - 39%, дизельное - 45%, уголь - 12%, алюминий - 26% и никель - 29%. Причем по таким ценам осуществлялись межгосударственные поставки, в бартерных операциях предприятий, ценовые пропорции были еще менее выгодны России<sup>5</sup>. По имеющимся оценкам, скрытые ценовые субсидии бывшим республикам только в торговле энергоносителями составили в 1992 г. около 9,5 млрд долл.<sup>6</sup> Общий объем торговых субсидий Международный валютный фонд на тот год оценивает в 13,2 млрд долл.<sup>7</sup>

В 1993-1994 гг. цены на основную экспортную продукцию, поставляемую членам Содружества Независимых Государств, приблизились к мировым. Принимая во внимание высокую степень взаимосвязанности экономических комплексов бывших республик, Россия не только осуществила переход на более реалистичные цены постепенно, но и придерживалась сложной системы ценообразования, балансируя двусторонние договоры с членами СНГ не по отдельным товарным группам, а по всему объему торгового оборота.

Однако основным способом сокращения донорского бремени России стало уменьшение объемов ресурсов, поставляемых в бывшие республики. С учетом хаотического изменения ценовых уровней и пропорций этот процесс более наглядно отражает динамика не стоимостных индикаторов, а показатели, выраженные в физических единицах.

Чисто прагматические соображения лежали и в основе навязанного Россией разделения единой рублевой зоны, проведенного несмотря на сопротивление отдельных государств, особенно Казахстана и Узбекистана, которые до самого последнего момента были противниками введения национальных валют. В фундаментальном плане создание национальной денежной системы открыло России путь к проведению самостоятельной политики без затраты бесплодных усилий на бесконечные согласования с другими наследниками рублевой зоны, которые к тому же длительное время придерживались безудержной денежно-кредитной эмиссии, в конечном счете экспортируя инфляцию в российскую экономику.

Введение корреспондентских счетов для национальных банков новых независимых государств в Центральном банке России и замена в июле 1993 г. советского рубля российским представляли собой не просто технические процедуры. Обособление российской денежной системы позволило приступить к замене невыгодной для страны модели взаимодействия с бывшими республиками. В первую очередь это касается перехода на стандартную практику предоставления финансовой помощи. Ужесточение условия кредитования для государств-членов СНГ и значительное сокращение объемов выделяемых кредитов стали существенными шагами в движении к нормальной парадигме межгосударственного взаимодействия.

К концу 1993 г. так называемые технические кредиты 1992 - первой половины 1993 г., предоставленные по линии Центрального

банка, уступили место межгосударственному кредитованию. Иначе говоря, почти автоматическое подтверждение российскими финансовыми властями экспансионистской кредитно-денежной политики центральных банков в новых независимых государствах, что мощно подпитывало инфляцию в российской экономике, было заменено кредитованием в относительно контролируемых границах. Ограничения в виде верхних потолков кредитов стали с этого времени включаться в тексты двусторонних экономических соглашений.

Разделение финансовых систем позволило России начать диалог о задолженности бывших республик. По оценкам, совокупный долг центральноазиатских государств России к концу 1993 г. достиг 2,4 млрд долл., из которых 1,402 млрд долл. приходилось на Казахстан, 0,422 млрд долл. - на Узбекистан, 0,242 млрд долл. - Туркменистан, 0,188 млрд долл. - Таджикистан и 0,147 млрд долл. - на Кыргызстан<sup>8</sup>.

В 1994 г. произошло дальнейшее ужесточение условий межгосударственного кредитования. В дополнении к введению процентной ставки на выделяемые финансовые ресурсы Россия стала требовать от государств СНГ залога в денежной или имущественной форме, а также ввела в практику целевой принцип кредитования. Последнее означает, что кредиты стали детально расписываться по его конечным получателям, которыми, как правило, выступают смежники российских предприятий. В качестве приложений к межгосударственным кредитным соглашениям стали составляться согласованные детальные списки кредитополучателей. В принципе такие кредиты направлены на стимулирование национального экспорта, а также обеспечение российской промышленности критически необходимым импортом. Их целевой характер позволяет поддерживать в бывших республиках лишь те производственные линии, которые жизненно необходимы для российской экономики.

Главным результирующим итогом вышеизложенных и некоторых сопутствующих мер стало сокращение дотаций, направляемых на поддержание на плаву экономик новых независимых государств. Удельный вес кредитов бывшим республикам в ВВП России снизился с 8,5% в 1992 г. до 2-2,3% в 1993 г. и менее 1% в первом квартале 1994 г.<sup>9</sup>

Вместе с тем, несмотря на предпринятые меры, достигнуть полной эквивалентности в экономическом взаимодействии с бывшими союзными республиками России не удалось.

## 9.2. Вторая половина 90-х годов: валютящая стагнация

После размежевания первой половины 90-х гг. экономическое взаимодействие бывших республик между собой сводится почти исключительно к торговле. В 1995-1997 гг. российский экспорт в Центральную Азию и импорт из этого региона колебался в пределах 3-4 млрд долл. (см. табл. 2)<sup>10</sup>. Совокупная доля центрально-азиатских стран в российском экспорте стабилизировалась на уровне 4,5-4,8%, а импорте - 7,7-8,6% (см. табл. 3 Приложения к разд. II).

Таблица 2  
*Торговля России со странами Центральной Азии, млн долл \**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Экспорт</b>							
Казахстан	2 198	2 555	2 550	2 471	1 893	1 222	2 240
Кыргызстан	104	105	159	168	132	84	103
Таджикистан	143	190	152	89	77	66	56
Туркменистан	112	93	115	266	95	60	129
Узбекистан	786	824	1 085	875	563	240	274
5 стран	3 343	3 767	4 061	3 869	2 760	1 672	2 802
<b>Импорт</b>							
Казахстан	1996	2 675	3 041	2 743	1 884	1 391	2 187
Кыргызстан	98	101	147	148	132	95	88
Таджикистан	90	167	88	97	60	111	237
Туркменистан	60	179	168	157	75	77	473
Узбекистан	852	889	654	1 015	528	466	639
5 стран	3 096	4 011	4 098	4 160	2 679	2 140	3 624
<b>Сальдо</b>							
Казахстан	202	-120	-491	-272	9	-179	53
Кыргызстан	6	4	12	20	0	-11	15
Таджикистан	53	23	64	-8	17	-45	-181
Туркменистан	52	-86	-53	109	20	-17	-344
Узбекистан	-66	-65	431	-140	35	-226	-365
5 стран	247	-244	-37	-291	81	-478	-822

\* - здесь и далее данные за 2000 г предварительные

Составлено и подсчитано по: Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации, 2000, IV квартал. С. 5, 11-12, 1999. С. 10, 1998. С. 7-8, 1997. С. 7-8, 1996. С. 7-8, 1996. С. 6-7, 1995. С. 6-7.

Оказалось также, что все центральноазиатские государства не выдерживают: новых приближенных к рыночным условий экономического взаимодействия. В значительной мере торговля России с регионом продолжает опираться на кредиты и бесплатные поставки ресурсов.

Со всеми центральноазиатскими государствами России пришлось вступить в затяжные переговоры по вопросам погашения накопленной задолженности. Совокупный объем их обязательств только по государственной линии к началу 1998 г. оценивался в 3,3-3,4 млрд долл., из которых 2,1 млрд долл. приходилось на Казахстан, 560 млн долл. - на Таджикистан, 550 млн долл. - Узбекистан и 140 млн долл. - на Кыргызстан<sup>11</sup>.

Долг Таджикистана России был реструктурирован в 1997 г. 260 млн Таджикистан обязался погасить равными платежами до 2002 г. Погашение же 300 млн долл. должно было начаться с 2002 г. Однако для экономики, годовой экспорт которой на эффективные рынки не превышает 350—400 млн долл., эта реструктуризация не стала выходом из положения. Поэтому уже в конце 1999 г. начались новые российско-таджикские переговоры о повторной реструктуризации задолженности<sup>12</sup>.

В декабре 1996 г. был реструктурирован долг Кыргызстана. Последний согласился выплачивать свою задолженность равными долями в период 2000-2009 гг.<sup>13</sup> Однако в 1999 г. Национальный банк Кыргызстана заявил, что будет настаивать на новой реструктуризации долга перед Россией, аргументировав это тем, что сама Россия пытается реструктурировать свои долги в рамках Парижского и Лондонского клубов<sup>14</sup>. Учитывая, что в мировой табели о рангах Кыргызстан прочно закрепился в зоне наименее развитых государств, России в соответствии с общепринятой практикой придется рано или поздно пойти на списание кыргызской задолженности безотносительно к судьбе ее собственных долгов развитым странам. Та же судьба уготована и таджикской задолженности.

Попытки России в 1998 г. получить причитающиеся долги с Узбекистана окончились безрезультатно. Как и другие центральноазиатские страны, Узбекистан попытался вторично реструктурировать задолженность, а не добившись этой цели, отказался выплачивать большую часть долга, аргументировав свой отказ тем обстоятельством, что

предыдущие кредитные соглашения с Россией не были ратифицированы узбекским парламентом<sup>15</sup>.

Большая степень неопределенности сохраняется по поводу казахских и туркменских долгов. Казахстан имеет встречные долговые претензии к России, которые в середине 90-х гг. оценивались примерно в 1 млрд долл.<sup>16</sup> Более того, эта страна полагает, что межправительственное соглашение от 20 января 1995 г. урегулировало вопросы задолженности России, накопленной в 1991-1994 гг. В обмен на отказ Казахстана от компенсации ущерба, связанного с эксплуатацией космодрома Байконур, Россия списала всю сумму задолженности, накопленную к 1995 г.<sup>17</sup> Весной 2001 г. министерство финансов Казахстана попыталось в очередной раз добиться нулевого варианта зачета взаимной задолженности<sup>18</sup>.

Еще менее определенная ситуация сложилась с российско-туркменскими долгами. По оценкам туркменской стороны, долг России Туркменистану составляет 107 млн долл. В свою очередь по данным российской стороны чистым должником является Туркменистан<sup>19</sup>.

Параллельно Россия под давлением неконкурентоспособных производителей в текстильной промышленности предприняла несколько попыток восстановить товарооборот с Центральной Азией на бартерной основе. Первое соглашение такого рода было подписано в 1997 г. с Узбекистаном. Согласно этому соглашению, с 1998 г. Узбекистан должен был ежегодно поставлять 200 тыс. тонн хлопка в обмен на зерно, топливо и сельскохозяйственную технику<sup>20</sup>. Однако в действительности Россия получила в 1998 г. от Узбекистана всего 170 тыс. тонн хлопкового волокна, причем 100 тыс. тонн через посредников<sup>21</sup>.

В ноябре 1999 г. Таджикистан подписал протокол о поставках в Россию 30 тыс. тонн хлопка с перспективой доведения поставок до 100 тыс. тонн в 2005 г. Однако это соглашение стало очередной «черной дырой» откачки ресурсов из российской экономики. Получив машины, оборудование, лекарственные средства и медицинскую технику от российских фирм, Таджикистан обратился к России с просьбой включить сумму поставок в счет его внешнего долга<sup>22</sup>.

В марте 2000 г. очередное бартерное соглашение было подписано с Узбекистаном, который согласился в 2001 -2007 гг. поставлять ежегодно 200 тыс тонн хлопка в обмен на поставки удобрений, ядохими-



катов. Причем хлопок будет поставляться только после получения оговоренных российских товаров<sup>23</sup>.

С учетом удручающего состояния центрально-азиатских экономик любые нерыночные формы торговли с ними будут оборачиваться утечкой российских ресурсов. Так, в первой половине 90-х гг. до 60% бартерного хлопка из Узбекистана попало не от производителей, а было реэкспортировано с российской территории<sup>24</sup>. Ситуация с тех пор изменилась лишь в том смысле, что лоббирование частных и групповых интересов стало еще более искусным и изощренным. Торговля в долг является прозрачным каналом утечки ресурсов уже только потому, что российские контрагенты в Центральной Азии не в состоянии погашать старую накопленную задолженность.

Как бы то ни было, очевидно, что во второй половине 90-х гг. Россия утратила инициативу в экономическом диалоге с бывшими советскими республиками. Продолжая в значительной мере поддерживать их на плаву за счет своих ресурсов, Россия продлевает агонию нежизнеспособных экономических структур за счет подрыва перспектив собственного развития.

### **9.3. От вялотекущей стагнации к новому спаду**

В 1998-1999 гг. торговля России с Центральноазиатским регионом сжалась еще больше. Российский экспорт в Центральную Азию опустился до всего 1,67 млрд долл., сократившись по сравнению с 1996 г. в 2,5 раза (см. табл. 2). Импорт из региона сократился в 2,1 раза до 2,1 млрд долл. Совокупная доля центральноазиатских стран в российском экспорте упала до 2,3%, в импорте - осталась на уровне примерно 7%.

Столь же масштабно обвалилась в 1998-1999 гг. торговля машинами, оборудованием и транспортными средствами. Совокупный российский экспорт соответствующей продукции на рынки региона в 1999 г. сжался до чуть более 500 млн долл. Импорт машин, оборудования и транспортных средств из Центральной Азии упал до всего 125 млн долл. (см. табл. 3). Доля региона в российском машинотехническом экспорте, исключая транспортные средства, сократилась до 8%, импорте - до менее 1% (см. табл. 4 Приложения к разд. II).

Таблица 3

*Торговля России машинами и оборудованием и транспортными средствами со странами Центральной Азии, млн долл.*

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Экспорт</b>							
<b>Машины и оборудование</b>							
Всего	3 196	3 642	3 685	3 945	3 601	3671	4637
Казахстан	267	296	370	365	239	171	326
Кыргызстан	14	14	20	38	11	13	11
Таджикистан	10	14	30	15	14	8	5
Туркменистан	19	23	42	133	48	19	34
Узбекистан	123	243	320	268	170	86	86
5 стран	433	590	782	818	482	297	462
<b>Транспортные средства</b>							
Всего	2 378	3 982	4 190	4 231	3 716	4261	3747
Казахстан	173	250	230	525	179	215	326
Кыргызстан	9	9	10	7	5	3	3
Таджикистан	6	11	7	7	5	2	1
Туркменистан	12	12	13	13	6	7	19
Узбекистан	43	70	101	128	23	15	16
5 стран	243	352	361	680	218	242	365
<b>Импорт</b>							
<b>Машины и оборудование</b>							
Всего	11088	12 633	11 271	12 794	10 182	6970	7154
Казахстан	103	101	148	ИЗ	54	38	26
Кыргызстан	19	15	19	22	32	6	9
Таджикистан	6	17	4	4	2	0,8	0,8
Туркменистан	1	3	0,2	0,8	0,2	-	0,5
Узбекистан	74	48	44	40	33	17	18
5 стран	203	184	215,2	179,8	121,2	61,8	54,3
<b>Транспортные средства</b>							
Всего	2 535	2 296	2 401	4 145	3 728	1737	1939
Казахстан	28	22	60	84	23	8	16
Кыргызстан	3	4	3	5	2	1,5	1,5
Таджикистан	2	4	1	2	0,3	0,5	0,5
Туркменистан	0,1	-	-	1	-	-	-
Узбекистан	15	13	21	276	102	53	64
5 стран	48,1	43	85	368	127,3	63	82

Составлено по: 6 Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации, 2000, IV. С. 25-26, III. С. 26-27, II. С. 26-27, I. С. 25-26, 1999. С. 377-379, 388-391, 1998. С. 19, 449-451, 462-465, 1997. С. 19, 502-504, 515-519, 1996. С. 13. 484-487, 498-499, 500-501, 1995. С. 12-13, 486-488, 491-492, 521-522, 524-525, 527-529.

С разрушением обрабатывающей промышленности, удельный вес которой в ВВП центральноазиатских государств сократился до

критически малых величин, потребности в обмене машинотехнической продукции с Россией скачкообразно уменьшились. К тому же Узбекистан - единственное государство в регионе, делающее определенную ставку на обрабатывающий сектор, резко сократил импорт российских машин и оборудования ввиду низкого технического уровня последних. Из этого следует, что в целом Центральная Азия утратила свое значение даже в качестве рынка сбыта для продукции неконкурентного в глобальном масштабе российского машиностроения.

В 2000 г. произошло определенное оживление российско-центральноазиатской торговли. По сравнению с предыдущим годом стоимость российского экспорта в регион выросла на 68%, импорт России из Центральной Азии увеличился на 69%. Перерастет ли этот всплеск в устойчивую тенденцию, говорить преждевременно. Ни экспорт, ни импорт не вышли еще даже на уровни предобвального 1997 г.

70% российского экспорта в регион приходится на Казахстан и 10% на Узбекистан. Практически аналогичны доли Казахстана и Узбекистана в совокупном импорте России из Центральной Азии. Стоимость экспорта в Таджикистан и Туркменистан, как и импорта из этих двух стран, к 1998 г. упали до менее 100 млн долл. Торговля с регионом машинотехнической продукцией практически целиком падает на Казахстан. Поэтому структуру торговли России с Центральной Азией уместно рассмотреть на примере этой страны.

В российском экспорте в эту страну доминируют машины и оборудование и транспортные средства, а также энергопродукты (см. табл. 4). На две эти товарные группы приходится почти половина российских поставок на казахский рынок (см. табл. 5 Приложения к разд. II). За ними следуют продукция химической промышленности, металлы и металлоизделия, а также продовольствие и сельскохозяйственное сырье. Если абстрагироваться от неуклонного снижения стоимости машиностроительного и транспортного экспорта в абсолютном выражении, правда, прервавшегося в 2000 г., то структура российского экспорта в Казахстан в целом характеризует Россию как промышленно развитую страну.

В импорте России из Казахстана чуть более четверти приходится на топливно-энергетические товары, по одной пятой на химическую продукцию и продовольствие и сельскохозяйственное сырье.

На машины, оборудование и транспортные средства в 1999 г. приходилось чуть более 3% закупок России в Казахстане.

Три момента обращают на себя особое внимание. Во-первых, будучи крупным производителем углеводов и электроэнергии, Россия имеет отрицательное торговое сальдо по позиции "топливно-энергетические товары". Во-вторых, ближе к концу 90-х гг. отрицательное сальдо по торговле металлами и металлическими изделиями сменилась на положительное. При этом стоимость экспорта по этой позиции оставалась в 1995-1998 гг. стабильной, а баланс выправился за счет резкого падения импорта. В-третьих, сальдо торговли продовольствием и сельскохозяйственным сырьем постоянно складывается в пользу Казахстана, однако в 1998-1999 гг. оно сократилось до 120-170 млн долл. по сравнению с 270-450 млн долл. в 1996-1997 гг.

Таблица 4

*Укрупненная структура торговли России с Казахстаном, млн долл.*

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Экспорт</b>							
Топливо-энергетические товары	828	817	710	555	563	242	415
Машины и оборудование, транспортные средства	442	546	600	889	418	386	652
Продовольствие и с/х сырье	97	153	242	167	171	132	157
Металлы и изделия	252	300	301	293	270	129	243
Химия и нефтехимия	285	319	417	344	263	196	204
5 товарных групп	1 904	2 135	2 270	2 251	1 685	1085	1671
Всего	2 198	2 555	2 550	2 471	1 893	1222	2240
<b>Импорт</b>							
Топливо-энергетические товары	722	920	965	854	651	398	812
Машины и оборудование, транспортные средства	131	122	208	197	77	46	32
Продовольствие и с/х сырье	179	329	514	618	292	299	350
Металлы и изделия	538	617	426	251	118	83	146
Химия и нефтехимия	120	278	491	414	376	319	293
5 товарных групп	1 690	2 266	2 604	2 334	1 514	1145	1643
Всего	1 996	2 675	3 041	2 743	1 884	1391	2187
<b>Сальдо</b>							
Топливо-энергетические товары	106	-103	-255	-299	-88	-156	-397
Машины и оборудование, транспортные средства	311	424	392	692	341	340	620
Продовольствие и с/х сырье	-82	-176	-272	-451	-121	-167	-193
Металлы и изделия	-286	-317	-125	42	152	46	97
Химия и нефтехимия	165	41	-74	-70	-113	-123	-89
5 товарных групп	214	-131	-334	-83	171	-234	28
Всего	202	-120	-491	-272	9	-169	53

Составлено и подсчитано по Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации, 2000. IV. С. 39, III. С. 311-312, II. С. 299-300, I. С. 295, 1999. С. 377, 1998. С. 449-451, 1997. С. 501-502, 1996. С. 484-485, 1995. С. 486-488.

Существенный объем встречных поставок энергоресурсов объясняется, прежде всего, тем, что два из трех нефтеперерабатывающих предприятий Казахстана - Павлодарский и Шымкентский заводы - технологически приспособлены для переработки нефти из Западной Сибири. Собственной нефти, в которой отсутствуют кислые компоненты, Казахстан добывает немного, что с трудом позволяет удовлетворять потребности третьего нефтеперерабатывающего комплекса в Атырау<sup>25</sup>. С другой стороны, кислая казахская нефть традиционно перерабатывается на предприятиях Самарской области<sup>26</sup>. Наряду с этим энергетические системы Омска, Челябинска и Свердловска изначально были спроектированы под уголь казахского Экибастузского бассейна<sup>27</sup>. Понятно, что перестройка и казахских нефтеперерабатывающих мощностей, и российских электростанций требует серьезных капиталовложений, которыми обе страны в настоящее время не располагают.

Значительные встречные поставки металлов зиждятся на тесных кооперационных связях, сложившихся еще в советской металлургической промышленности. Показательно однако, что экспорт металлов из Казахстана в Россию последовательно сокращается, что свидетельствует о переориентации местных производителей на эффективные рынки дальнего зарубежья.

Высокий удельный вес во взаимном товарообороте продовольствия и сельскохозяйственного сырья также уходит корнями в советское прошлое. В СССР с начала 50-х гг. колоссальные материальные, людские и финансовые ресурсы были задействованы с целью превращения Казахстана в крупного производителя зерна. Традиционно значительная часть урожая зерновых поставлялась в Россию. В 1996-1997 гг., когда курс российского рубля стабильно поддерживался на завышенном уровне, зерновой экспорт на российский рынок превышал 500 млн долл. в год. Финансовая катастрофа августа 1998 г. вкуче с резким сокращением урожая в Казахстане подорвали привлекательность экспорта сельскохозяйственной продукции в Россию.

Немало интересной информации можно почерпнуть при анализе структуры расчетов по экспортно-импортным операциям двух стран. Известно, что внешнеторговые потоки между постсоветскими государствами обслуживаются свободно конвертируемой валютой (СКВ), замкнутыми национальными валютами, бартером и клиринговыми поставками. Понятно, что торговые связи, опосредованные СКВ, име-

ют несопоставимо более высокую ценность для экономических агентов в сравнении с бартерными и клиринговыми операциями.

Оказывается, что в период 1994-1999 гг. за исключением двух последних лет Казахстан постоянно поддерживал положительное сальдо в торговле с Россией по всем типам расчетов. Причем сальдо по операциям в СКВ и по бартеру всегда оказывалось для него положительным (см. табл. 5). Это означает, что казахские производители извлекали максимально возможные выгоды от торговли «а российском рынке. Им удавалось продвинуть в Россию больше валютной и бартерной продукции в сравнении с теми объемами, что они получали из России по этим типам расчетов.

Одновременно по торговле за тенге и рубли для Казахстана в 1996-1999 гг. складывалось отрицательное сальдо. Этому можно найти двоякое объяснение. С одной стороны, до российской финансовой катастрофы 1998 г. казахские экспортеры генерировали значительную массу рублей, которые сравнительно легко можно было конвертировать в СКВ на Московской межбанковской валютной бирже. С учетом же того обстоятельства, что курс рубля относительно доллара в этот период был существенно завышен, казахские экспортеры получали ощутимые косвенные выгоды. С другой стороны, отрицательное сальдо по торговле за замкнутые валюты, по-видимому, накапливается в качестве безнадежной задолженности казахских потребителей их российским поставщикам. Следовательно, этот торговый канал представляет собой форму кредитования казахской экономики.

При этом казахский экспорт в Россию последовательно переключается на операции в СКВ. Удельный вес поставок в Россию за свободно конвертируемую валюту в совокупном экспорте вырос с 21,7% в 1995 г. до 55,7 % в 1999 г. Переход же российского экспорта в Казахстан на расчеты в СКВ происходит более медленно.

Суммируя сложные и противоречивые тенденции, разворачивающиеся во внешнеторговом взаимодействии России и Казахстана, можно отметить, что производители по обе стороны границы сравнительно быстро отказываются от унаследованных от прошлого экономических связей, а при невозможности этого стараются добиться максимальной сбалансированности встречных потоков. Вместе с тем казахский внешнеторговый сектор переключился на стандартные рыночные правила игры быстрее и в большей степени, чем российский.

	Сальдо торговли Казахстана с Россией				Удельный вес видов расчетов в торговле Казахстана с Россией			
	Всего	СКВ	Замкнутые валюты	Бартер	СКВ		Бартер	
					в экспорте		в импорте	
199	...(202)			(45,5)				
199	466(140)	121	82	215 (436)	21,7	27,8	20,6	23,4
199	160(491)	288	-282	222	37,3	14,6	27,5	6,1
1997	191(272)	380	-61	30	46,2	5,8	31,3	4,8
199	-128(9)	37	-275	108	41,5	13,1	36,1	5,6
199	-243(-169)	72	-344	74	55,7	13,9	40,3	5,9

\* - отрывочные данные российской таможенной статистики приведены в скобках По стоимости, но не по тенденции, они существенно расходятся с казахской таможенной статистикой  
Подсчитано по: 1995-1998 гг данные таможенной статистики Казахстана, 1994-1995 гг данные таможенной статистики России

Другой важный вывод состоит в том, что динамика торговли России с бывшими республиками не может быть удовлетворительно объяснена с опорой на стандартный аппарат, часто используемый при анализе внешнеторговых потоков. Как правило, полагается, что динамика торговли между двумя странами определяется соотношением курсов их национальных валют и динамикой внутренней инфляции. Для России и Казахстана, как и всех постсоветских государств, экономика которых "ушла в офшор", более показательным является соотношение текущих кросс-курсов национальных валют через доллар (см. табл. 6).

С учетом резкого снижения курса рубля (или его долларowego эквивалента) с 1998 г., следуя стандартной логике, было бы логично ожидать заметного увеличения российского экспорта в Казахстан и, напротив, снижения казахского экспорта в Россию.

В том же направлении должна была бы подталкивать внешне-торговые потоки и сравнительная динамика цены рабочей силы. Если в 1995-1997 гг. заработная плата в Казахстане и России находилась примерно на одном уровне, то в 1998 г. из-за более глубокой девальвации рубля российский показатель стал составлять всего две трети от казахского.

Между тем в 1998 г. российская торговля с Казахстаном обрушилась как по экспорту - стоимость экспорта упала на 24%, так и по

импорту - соответствующее падение составило 31%. Причем три четверти сокращения российского экспорта падает на машины, оборудование и транспортные средства, то есть те товарные группы, которые теоретически должны были бы получить наиболее сильный положительный стимул в результате девальвации рубля по отношению к тенге, а также относительного удешевления рабочей силы в России. В 1999 г. сокращение товарообмена машинотехнической продукцией продолжилось с обеих сторон.

Таблица 6

*Соотношение обменных курсов и заработной платы  
в России и Казахстане*

	Кросс-курс, рублей за тенге	Соотношение заработной платы в промышленности (показатель по России=100)
1995	0,07	91
1996	0,08	112
1997	0,08	93
1998	0,12	66
1999	0,22	162
2000	0,20	

\* - рассчитан через кросс-курсы национальных валют к доллару США. Подсчитано по Содружество Независимых Государств в 2000 году (краткий справочник предварительных статистических итогов) С 44, Содружество независимых государств Статистический ежегодник 1999 С 84, 302, 450, 1998 С 88, 292, 315, 442, 466

Принципиально не изменилась ситуация и в 2000 г. При том, что российский экспорт машин и оборудования в Казахстан вырос на 69%, совокупный экспорт в эту страну увеличился на 83%. В результате доля машин и оборудования в российском экспорте в ведущую центральную-азиатскую экономику снизилась с 32% до 29%.

Объяснение «нестандартному» поведению торговых потоков кроется, на наш взгляд, в том, что на постсоветском пространстве горизонт решений хозяйственных агентов очень короток, так как экономические сделки в массовом порядке используются не для максимизации прибыли в ее стандартном рыночном понимании, а для скорейшего создания личных состояний, незамедлительно размещаемых на банковских депозитах за рубежом. В определенном смысле для этих це-



лей использовать торговлю между бывшими республиками даже проще и надежнее, чем сделки внутри формирующихся национальных пространств.

Парадоксально, но глубокая девальвация рубля создала дополнительные препятствия на пути продвижения российского экспорта на рынки бывших республик. Россия попыталась приспособиться к ухудшению мировой конъюнктуры и внутренней экономической ситуации посредством девальвации. Ее торговые контрагенты в зоне СНГ провели менее глубокие девальвации, но при этом прибегли к защите внутреннего рынка административными мерами, оцетинившись дополнительными торговыми барьерами. Во многом это объясняется тем, что они не могли позволить сопоставимую с российской девальвацию своих валют, так как уровень жизни подавляющего большинства населения в новых независимых государствах и без того деградировал до недопустимо низких пределов.

По сути дела, весь 1999 г. постсоветское пространство сотрясали торговые войны. В начале 1999 г. Казахстан сроком на полгода ввел запрет на импорт из России практически любых продовольственных товаров, а также табачных изделий и спирта<sup>28</sup>. С 1 февраля 2000 г. Казахстан запретил ввоз продовольственных и потребительских товаров массового спроса, если их упаковка не содержит сопровождающей информации на казахском и русском языках<sup>29</sup>. Практическая реализация этой меры была отложена, но она может быть введена в действие в любой момент. Эти шаги были сделаны, несмотря на то, что Казахстан является членом Таможенного союза с Беларусью, Кыргызстаном и Россией.

Правда, до самого последнего времени Таможенный союз оставался больше виртуальным образованием. Несмотря на договоренность о переходе с 1 января 1998 г. на общепринятые принципы взимания налогов, Россия все эти годы сохраняла особый режим налогообложения экспорта в СНГ, облагая экспортеров налогом на добавленную стоимость. Между тем, согласно мировой практике, этот налог собирается по месту потребления, а не происхождения товара.

Для сохранения особого режима налогообложения у России было несколько причин<sup>30</sup>. Во-первых, в российском экспорте в СНГ безоговорочно доминируют все те же нефть, нефтепродукты и природный газ. Налог на эти товары относительно легко собирать даже чисто тех-

нически. Во-вторых, стандартная система налогообложения создает предпосылки для еще большего расширения и без того массового лжеэкспорта, когда товар, оформленный как экспорт в СНГ, избегает налога на добавленную стоимость и реализуется на внутреннем рынке. В-третьих, российские партнеры по СНГ всегда увязывали вопрос отмены налога на добавленную стоимость во взаимной торговле с отменой акцизов, которые также являются косвенным налогом. Такой комплексный подход к косвенным налогам отвечает мировой практике. Однако, согласно подписанному Россией соглашению с Европейским союзом, она не может предоставить членам ЕС торговый режим, более дискриминационный по сравнению с другими странами. Поэтому при отмене акцизов на нефть и газ, поставляемые в СНГ, одновременно аналогичную меру необходимо было применить и к экспорту в Европу. Понятно, что переход на стандартную практику налогообложения мгновенно обрушил бы российский бюджет, основными плательщиками в который являются нефтяные компании и "Газпром".

Для России только переход на взимание налога на добавленную стоимость по месту реализации товара оборачивался потерей от 300 млн долл. до 1 млрд долл., а с учетом лжеэкспорта потери могли достичь 2 млрд долл.<sup>31</sup>

Лишь после существенного роста мировых цен на энергоресурсы и введения экспортной пошлины на нефть и нефтепродукты Россия в октябре 2000 г. подписала соглашения с Казахстаном и Кыргызстаном, согласно которым косвенные налоги - НДС и акцизы - будут взиматься только по месту потребления товаров. Аналогичный договор готовится с Таджикистаном<sup>32</sup>. При сохранении экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты переход на стандартную практику взимания косвенных налогов не должен негативно сказаться на доходах бюджета.

10 октября 2000 г. Россия, Казахстан, Кыргызстан, Беларусь и Таджикистан подписали договор об образовании Евразийского экономического сообщества (ЕЭС)<sup>33</sup>, которое фактически заменило собой неэффективный Таможенный союз тех же государств. Однако добившись максимально возможного от России, Казахстан в ноябре 2000 г. на шесть месяцев ограничил импорт из государств-членов ЕЭС таких товаров, как яйца, маргарин, майонез, поваренная соль, введя на них Комбинированную защитную пошлину в 30%<sup>34</sup>.

Есть основания полагать, что и в дальнейшем все бывшие советские республики будут продолжать защищать свой внутренний рынок от экспансии относительно дешевого российского импорта административными барьерами.

И все же влияние экономической и торговой политики на динамику торговли России с бывшими республиками не стоит переоценивать. Главным образом она зависит от структурных и институциональных, а не конъюнктурных факторов.

#### **9.4. Готовы ли российские производители к экспансии на постсоветском пространстве?**

Опыт многочисленных интеграционных экспериментов в Азии, Африке и Латинской Америке исчерпывающе доказал принципиальную невозможность сближения экономик, в структуре которых преобладает государственный сектор. Только предприятия частного сектора способны создать основу для тесного экономического сотрудничества государств. Готов ли взять на себя эти функции формирующийся российский частный сектор?

Как уже неоднократно отмечалось выше, экономическое взаимодействие России и Центральной Азии в постсоветский период развивается не в вакууме. Все новые независимые государства стремятся переориентировать свои экспортные потоки на эффективные рынки, получить доступ к кредитам и помощи, модернизировать свои экономические структуры за счет привлечения прямых иностранных инвестиций. Ни в финансовом, ни в технологическом, ни в научно-техническом отношении российские квазичастные компании не способны взять на себя функцию реинтеграторов постсоветского пространства.

Если обратиться к валовым показателям, то окажется, что российские компании и фирмы заметно представлены на рынках центральноазиатских государств, особенно на казахском, кыргызском и таджикском. Так, в Казахстане в 1998 г. российский бизнес создал 285 предприятий в форме СП или компаний, на 100% контролируемых российским капиталом. Их совокупный удельный вес в казахском экспорте в 1998 г. составил 3,1% по сравнению с 1,6% годом ранее<sup>35</sup>. Однако говорить об укорененности российского частного сектора в местной экономической структуре не приходится. На предприятиях с российс-

ким участием было занято всего 12 тыс. человек. Относительно высокая же доля российских СП в экспорте Казахстана отражает хорошо известную сосредоточенность постсоветского бизнеса на торгово-посреднических операциях. Действуя совместно, российские и казахские компрადоры оттянули на себя часть местного экспортного потенциала, созданного еще в советское время. Ведение бизнеса в форма совместного предприятия к тому же предоставляет дополнительные возможности для так называемого «налогового планирования», иначе говоря, позволяет избегать или существенно снижать налогообложение, использовать фиктивные сделки с лжеэкспортом и лжеимпортом, облегчает бесконтрольное движение товаров и услуг через легко проходимые границы.

Углубление сотрудничества по линии квазичастного сектора осложнено многими обстоятельствами макроэкономического порядка, среди которых и сохраняющаяся высокая степень неопределенности относительно стабильности национальных финансовых систем. Надежды на построение некоего единого экономического пространства в зоне СНГ, замкнутого на российский рубль, оказались тщетными. Последний сохраняет, точнее сохранял до августа 1998 г. некоторую привлекательность в качестве расчетной единицы во взаимной торговле только потому, что в России фактически действовала бивалютная система, когда рубль было легко обменять на твердую валюту, а обменный курс был значительно завышен. После финансовой катастрофы августа 1998 г. положение кардинально изменилось. Репрезентативную для казахских частных структур, действующих на российском экономическом пространстве выразил один из местных предпринимателей, заявивший, что «после кризиса 1995 года и потом 1998 года рубль в Казахстане никому не нужен»<sup>36</sup>. Катастрофа 1998 г. завершила процесс, запущенный еще в 1995 г. в период первой волны банкротств финансовых учреждений, когда в российской банковской системе зависли значительные средства казахских и узбекских банков и фирм<sup>37</sup>.

О потерях финансовых ресурсов в Центральной Азии неоднократно заявляли и многие российские предприятия, пытавшиеся вести бизнес в этой стране. Так, российская федеральная корпорация «Росконтракт» потеряла в Казахстане более 50 млн долл.<sup>38</sup> Значительные

и, судя по всему безнадежные, долги накопили потребители продукции российских ПАО "ЕЭС" и компании "Роснефть"<sup>39</sup>.

В ситуации институционального хаоса, отсутствия культуры соблюдения контрактов, повальной криминализации бизнеса по обе стороны границы, беспредельной коррупции и использования разнообразных бизнес-схем для прикрытия бегства капитала серьезно рассчитывать на значимую макроэкономическую отдачу от сотрудничества низовых рыночных агентов нереально.

Со второй половины 1993 г. в России получила широкое распространение идея о необходимости создания на постсоветском пространстве транснациональных экономических структур, в первую очередь в обрабатывающей промышленности. Казалось бы, унаследованная технологически единая промышленная база, с ее плотной сетью прямых и обратных связей по всему бывшему СССР, предоставляла идеальную площадку для естественного образования ТНК. Однако вплоть до настоящего времени попытки наладить сотрудничество по линии частных и смешанных структур в обрабатывающей промышленности оказались особенно малорезультативными.

Причин провала этих попыток несколько. Во-первых, несмотря на высокую степень взаимозависимости, республиканские промышленные комплексы были сцеплены между собой жесткими технологическими связями нерыночной природы. Из-за сюрреалистических производственных издержек и в целом очень низкой эффективности унаследованных промышленных структур восстановить и поддерживать эти связи можно только в случае нахождения богатого ресурсами донора. Постепенный переход на среднемировые цены и нормальные транспортные тарифы при перевозках на дальние расстояния (а значит и нормальную структуру производственных издержек) объективно снизил заинтересованность России в поддержании на плаву производств в бывших республиках.

Во-вторых, значительная, если не подавляющая часть обрабатывающей промышленности в Центральной Азии (за некоторым исключением Казахстана) формировалась как промышленность "второго эшелона". Она должна была обеспечить бесперебойное функционирование советской экономики в случае новой мировой войны. Поэтому практически все крупные промышленные предприятия в регионе являются конкурентами российских заводов и фабрик.

В-третьих, едва ли не любая отрасль промышленности в самой России перегружена избыточным числом предприятий, выпускающих аналогичную или близкую по ассортименту продукцию. Перед Россией стоит задача провести селективную реструктуризацию собственной промышленности, избавляясь при этом от излишних производственных мощностей, что особенно актуально в ситуации сжатия платежеспособного спроса. Жесткая борьба за выживание ведется между российскими производителями, оставляя центральноазиатских предприятиям мало шансов для того, чтобы встроиться в трансграничные производственные цепочки.

В-четвертых, действительный технологический уровень подавляющего большинства промышленных производств как в России, так и особенно в бывших республиках, крайне низок. Поэтому поддержка унаследованных индустриальных контуров означала бы консервацию глубочайшей отсталости в ущерб остро необходимой модернизации промышленной структуры.

В-пятых, создание эффективных транснациональных предприятий сверху представляет собой некий технократический эксперимент с неясными перспективами. В исторически развивающихся рыночных экономиках ТНК возникли постепенно на высокой стадии зрелости предпринимательства и являются продуктом в первую очередь личной частной инициативы. Способность постсоветской бюрократии воспроизвести подобную модель в бывшей командно-мобилизационной экономике и к тому же в условиях глобализации экономической активности неочевидна.

В-шестых, ни в одной из постсоветских экономик до конца не завершен процесс перераспределения прав собственности. На десятилетия вперед наиболее активные местные социально-экономические агенты, в лице властей разных уровней, осколков бывшего директората и доморощенной «олигархии», обречены заниматься преимущественно краткосрочными проблемами по укреплению и/или защите своих позиций, завоеванных в ходе первичной приватизации. Очевидно, что в такой агрессивной переходной среде первоначального накопления им просто недосуг заниматься вопросами транснационализации бизнеса.

В-седьмых, на пути формирования постсоветских ТНК стоят несостыкованность национальных законодательств, торговые и тамо-

женные барьеры, разная скорость приватизации в отдельных странах, а в некоторых случаях и принципиальная несовместимость проводимой экономической политики.

Наконец, и это самое главное, создание ТНК не решает ни одной из проблем, с которыми постсоветские предприятия сталкиваются в своей повседневной практике. Транснациональная структура мало что может добавить в имеющийся финансовый и инвестиционный фонд, не способна упростить прохождение платежей, очень редко несет с собой новые передовые технологии. Зачастую наоборот, в ситуации тотального хаоса объединение под одной крышей нескольких разнородных структур, разделенных к тому же национальными границами, может привести даже к обострению имеющихся проблем.

Эти системные препятствия постоянно проявляют себя при попытках реализовать проекты по созданию межгосударственных финансово-промышленных групп в атомной промышленности, авиационной промышленности, электроэнергетике.

На протяжении всех 90-х гг. Узбекистан и Россия безуспешно пытаются восстановить кооперацию в области авиастроения. До октября августа 1998 г. наиболее активно развивались контакты между российским авиационным комплексом "Ильюшин", "Инкомбанком" и Ташкентским авиационным производственным объединением имени Чкалова (ТАПОиЧ). Предполагалось, что рамочный договор, заключенный между Россией и Узбекистаном в июле 1995 г. перерастет в создание межгосударственной компании, в которой узбекский завод станет основным сборочным предприятием<sup>40</sup>.

Однако системные препятствия не могут быть сняты организационно-лоббистской деятельностью. Во-первых, в нише самолетов грузового класса^ в которую пытаются встроиться российский комплекс в кооперации с узбекским предприятием, между собой конкурируют относительно устаревший Ил-76, перспективный российско-украинский самолет Ан-70 и собственно российская новинка Ту-204<sup>41</sup>. Ил-76, на сборку которого главным образом рассчитывает ТАПОиЧ, по показателям экономичности, надежности и эффективности значительно проигрывает не только западным, но и новым российским аналогам<sup>42</sup>.

Во-вторых, платежеспособный спрос на авиатехнику в России сжался до практически нулевой отметки. В таких условиях можно рас-

считывать на спорадические одноразовые закупки ограниченных партий самолетов, но говорить о долговременной производственной кооперации с зарубежными производителями не приходится. В том числе и потому, что ограниченные финансовые ресурсы продуктивнее расходовать на поддержку собственных производителей.

В-третьих, на территории России простаивает большое число собственных авиакомплексов, в том числе сборочные предприятия. Перенос сборки авиатехники в другие страны эффективен лишь в том случае, если, с одной стороны, имеются серьезные резервы для снижения производственных издержек, с другой - сборочные производственные платформы приближаются к рынкам сбыта. Цена на рабочую силу в авиастроении составляет незначительную часть производственных издержек, а потому не является серьезным конкурентным преимуществом. В этом смысле более низкий уровень оплаты труда в Узбекистане в сравнении с Россией мало что дает. Потенциальные рынки для российской авиатехники находятся в Азии. Перенос сборки в географически запертый Узбекистан, еще более удаленный от возможных потребителей в сравнении с азиатской частью России, не представляется удачным шагом. Транспортные же издержки перегона российских комплектующих в Узбекистан<sup>43</sup>, а затем доставка готовой продукции из Узбекистана покупателям столь высоки, что "съедают" любые льготы, которые узбекское правительство теоретически могло бы предоставить ТАПОиЧ по тарифам на электроэнергию.

На протяжении нескольких лет не удается сдвинуть с места и проект создания российско-казахской угольно-энергетической компании. В "Уральскую топливно-энергетическую компанию" ("Урал-ТЭК") первоначально предполагалось включить три российских электростанции: Верхне-Тагильскую и Рефтинскую (обе в Свердловской области) и Троицкую (Челябинская область), а также два расположенных в Казахстане разреза Экибастузского угольного бассейна: Богатырь (приватизированный американской компанией Access Industries) и Северный (приватизированный РАО "ЕЭС России" в счет части долга Казахстана за поставки электроэнергии). На втором этапе к "Урал-ТЭКу" должны присоединиться Экибастузская ГРЭС-2 и высоковольтная линия электропередач, соединяющая Экибастуз (Казахстан) и Омск (Россия)<sup>44</sup>.

На первый взгляд, причины затяжек в формировании транснациональной компании заключаются в сложности урегулирования воп-



росов собственности, раздела налогов и прибылей. Однако действительные проблемы явно глубже. Во-первых, производство электроэнергии и в Казахстане, и в России избыточно относительно платежеспособного спроса, что обуславливает острую конкуренцию за платежеспособных потребителей. Во-вторых, в России имеются собственные угольные месторождения, например в Кемеровской области. Перепрофилирование электростанций с экибастузского угля на кемеровский обойдется в 100-150 млн долл.<sup>45</sup> В-третьих, стратегически российские производители, вряд ли, заинтересованы в консервации доставшегося в наследство от советского хозяйства технологического атавизма, когда котлы сибирских электростанций подогнаны под специфический по качеству экибастузский уголь<sup>46</sup>.

Единственной экономически значимой сферой, в которой Россия действительно серьезно заинтересована в сотрудничестве с Центральной Азией, является нефтегазовый сектор.

## 9.5. Сотрудничество в нефтегазовой сфере

Добыча и транспортировка углеводородов обещают стать в Центральной Азии едва ли не единственной областью прибыльного приложения капитала. Российские нефтегазовые корпорации продемонстрировали свою глобальную конкурентоспособность и добились права участвовать в развитии центрально-азиатских углеводородных ресурсов. Во многом это следствие того, что российский энергетический комплекс остается нетто-донором региона. К тому же и нефтегазовый экспорт из Центральной Азии в значительной мере опирается опять-таки на российские трубопроводные мощности. Так, квота Казахстана на транзит нефти через российскую территорию выросла с 3,6 млн тонн в 1998 г. до 7,5 млн тонн в 1999 г. и до 14 млн тонн в 2000 г.<sup>47</sup> Через систему Газпрома экспортирует природный газ Туркменистан.

В то же время все известные проекты по разработке нефтегазового потенциала Центральной Азии столь капиталоемки, что российские компании могут рассчитывать лишь на доленое участие в партнерстве с ведущими мировыми корпорациями.

Самым энергичным образом о своих претензиях в Центрально-азиатском регионе заявила крупнейшая российская нефтяная компания "ЛУКойл". К наиболее значимым проектам с ее участием отно-

сится: Каспийский трубопроводный консорциум, по которому каспийская, преимущественно казахская, нефть будет поступать на европейский и мировой рынок, разработка газоконденсатного месторождения Карачаганак (Казахстан), совместное предприятие "Кумколь - ЛУКойл" в Западном Казахстане, строительство завода по производству моторных масел в Атырау (Казахстан), разработка совместно с "Узбекнефтегазом" газовых месторождений в Узбекистане, строительство сети современных автозаправочных станций в Казахстане и Кыргызстане<sup>48</sup>.

На рубеже 2000-2001 гг. российская "Роснефть" в партнерстве с американской First National Oil Corporation подписала контракт на добычу нефти в Западном Казахстане<sup>49</sup>.

Крупным покупателем туркменского (с перерывами на отдельные годы) и узбекского газа являются "Газпром" и связанная с ним российская корпорация "Итера". После провала бельгийской Tractebel перестроить казахский рынок газа, "Газпром" заявил о создании совместного предприятия с "Казтрансгазом"<sup>50</sup>.

Контакты "Газпрома" с Туркменистаном развиваются очень противоречиво. До 1990 г. добываемый в Туркменской ССР газ поступал в единую экспортно-распределительную трубопроводную систему, в том числе отправлялся на экспорт. При добыче 80 млрд куб. м в год местное потребление составляло не более 6-7%, а остальные 93-94% поставлялись другим республикам и на европейские рынки<sup>51</sup>. В 1991-1992 гг. Туркменистан договорился с Россией об экспорте 11,3 млрд куб. м природного газа в год за пределы СНГ. Эта квота соответствовала доле Туркмении в общесоюзной добыче. Естественно, что "Газпром" заинтересован в расширении собственного экспорта, поэтому с 1993 г. транспортировка туркменского газа в Европу была прекращена. Последний стал поставляться в Закавказье и на Украину.

Ни Украина, ни Азербайджан, ни тем более Армения и Грузия не относятся к числу платежеспособных стран. Эти государства расплачивались с Туркменистаном встречным бартером, да и то нерегулярно. В 1993-1994 гг. ежегодный прирост задолженности только Украины Туркменистану превышал 0,5 млрд долл.<sup>52</sup> С 1996 г. поставки туркменского газа на рынки СНГ стали осуществляться по единому контракту купли и продажи через международную корпорацию "Итера". Однако очень скоро Туркменистан был вынужден ограничить подачу газа из-за нарушения оговоренных условий платежей.

Пытаясь решить проблему, заинтересованные стороны для торговли туркменским газом создали акционерное общество "Туркменросгаз", 51% акций которого принадлежало правительству Туркменистана, 45% - российскому правительству и 4% - международной энергетической компании "Итера"<sup>53</sup>. Но и это не улучшило ситуацию с платежами. Преодолеть фундаментальную проблему неплатежеспособности новых независимых стран, с которой сталкиваются все без исключения поставщики энергоресурсов на рынки СНГ, в том числе и российские компании, невозможно никакими организационными ухищрениями.

За первый квартал 1997 г. Туркменистану было оплачено только 17% поставок природного газа, поэтому правительство этой страны отказалось транспортировать углеводороды на рынки бывшего СССР. К марту 1997 г. долг Украины за поставки газа в 1996-1997 гг. достиг 704 млн долл.<sup>54</sup> С января 1998 г. Туркменистан и "Газпром" регулярно возобновляли переговоры о транспортировке туркменского газа через российскую трубопроводную систему. Условия, выдвигаемые туркменской стороной, оказались для "Газпрома" неприемлемыми, поэтому поставки из Туркменистана на Украину в 1997-1998 гг. оказались заблокированы. В декабре 1998г. Украина и Туркменистан договорились о поставках 20 млрд куб. м газа в течение 1999 г., но уже в июне поставки были прерваны, так как Киев не только не расплатился по старым долгам, но накопил новую задолженность в размере 315,5 млн долл.<sup>55</sup>

По мнению туркменской стороны, нашедшему отражение в работах экспертов и ученых этой страны, анализирующих перипетии газовых взаимоотношений на постсоветском пространстве, "поведение России продемонстрировало, что она оперирует устаревшими понятиями и утратила чувство реальности"<sup>56</sup>. На наш взгляд, попытки перевести действительно непростые отношения "Газпрома" и Туркменистана в плоскость межгосударственных отношений лишены оснований. "Газпром", несмотря на существенную долю государственного участия в его капитале, является стандартной рыночной корпорацией, которая для продвижения и защиты своих интересов пользуется общепринятым в глобальной конкурентной борьбе набором средств и методов.

Крупнейшие должники Туркменистана, в первую очередь Украина, являются должниками и самого "Газпрома". Украина признала,

что только за 1999 г. она несанкционированно забрала из магистрального экспортного трубопровода газа на 1,4 млрд долл. Менее чем за половину 2000 г. несанкционированный забор составил 700 млн долл.<sup>57</sup> Требовать от "Газпрома" особых, а с учетом непрекращающегося воровства Украиной газа даже и стандартных, условий по обслуживанию безнадежных должников, по крайней мере, наивно. Еще менее реалистичны надежды на то, что рыночная корпорация должна уступить часть своих экспортных рынков. Тем более что известны факты, когда Украина перепродавала полученный газ (разделить его на российский и туркменский компоненты невозможно) в третьи страны<sup>58</sup>.

Стремление Туркменистана воспользоваться украинским прикрытием для выхода на прямые поставки на рынки третьих стран, крупным поставщиком которых является сам "Газпром", достаточно прозрачно<sup>59</sup>. Очевидно и то, что следующим шагом может стать ценовой демпинг со стороны Туркменистана на мировом газовом рынке.

В 2000 г. "Газпром" достиг соглашения с Туркменистаном о закупке на туркмено-узбекской границе 20 млрд. кубических метров газа по цене 36 долл. за тыс. кубометров. Закупки в пропорции 40% : 60% оплачиваются "живыми" деньгами и бартером<sup>60</sup>. Дополнительно 10 млрд куб. м Туркменистан продаст компании Итера по цене 38 долл. за тыс. кубометров при оплате половины контрактной стоимости деньгами и половины -бартером<sup>61</sup>.

На момент завершения настоящей работы стороны были вовлечены в сложные переговоры о ежегодных закупках "Газпромом" до 50 млрд куб. м туркменского газа в период до 2030 г.<sup>62</sup> Как бы не окончились эти переговоры, подчеркнем, что существующие в отношениях "Газпрома" и Туркменистана проблемы типичны для конкурентной рыночной среды.

Глубоко противоречивы отношения "Газпрома" и Туркменистана и по вопросам стратегического порядка. Последний поставил задачу любой ценой, в том числе и за счет отхода от стандартных рыночных схем, создать несколько альтернативных маршрутов для экспорта своего природного газа.

Со своей стороны российские эксперты считают, что если говорить о европейском газовом рынке, то путь из Центральной Азии в Европу через Россию, во-первых, короче в сравнении с маршрутами через Иран и Турцию, во-вторых, в России уже существует надежная

сеть действующих трубопроводов, в-третьих, "Газпром", через который традиционно и ведется экспорт казахского, туркменского и узбекского газа, сумел заключить долгосрочные крупные экспортные контракты на поставки газа в Европу и Турцию<sup>63</sup>. Совокупность этих факторов перевешивает конкурентные преимущества туркменского (и казахского) газа, заключающиеся в более низком уровне издержек при добыче.

## 9.6. Перспективы

Подведем основные итоги. Продолжающееся разделение экономических комплексов России и центральноазиатских стран, которое нередко ошибочно трактуется как дезинтеграция, объективно обусловлено. Поддержание и тем более наращивание сотрудничества на настоящий момент возможны лишь за счет реанимации нежизнеспособных производств и консервации технологически отсталых сегментов экономической деятельности в ущерб средне- и долгосрочным интересам России.

Единственной сферой, в которой возник взаимный интерес к сотрудничеству между российскими и центральноазиатскими, главным образом казахскими, компаниями стал нефтегазовый сектор. Судя по всему, российский капитал мог бы добиться существенных успехов и металлургической промышленности региона, особенно в Казахстане. Центральноазиатская пресса постоянно муссирует факты активного участия российских фирм в экспортной торговле цветными металлами, а также управлении казахскими металлургическими предприятиями<sup>64</sup>. Другое дело, что формирование стандартных рыночных корпораций в российской и в целом постсоветской металлургии идет чрезвычайно медленными темпами. Все последние годы в металлургии заправляют торговые посредники, а не непосредственно производители<sup>65</sup>. К тому же в этом секторе волнами наблюдается перманентный передел активов.

Россия крайне заинтересована в сохранении контроля над космодромом Байконур, который обеспечивает почти 100% запусков российских спутников телевидения, 90% запусков по программам международного сотрудничества, запуск большинства спутников ретрансляции, связи и навигации<sup>66</sup>. Однако это сотрудничество трудно отнести к рыночному.

Вопреки широко распространенным иллюзиям в обозримой перспективе Россия слабо заинтересована в Центральной Азии для возобновления здорового экономического роста на рыночной основе. Стандартные экономические индикаторы однозначно свидетельствуют, что ни одно из пяти центральноазиатских государств не представляет собой емкого и диверсифицированного рынка для сбыта промышленных изделий. Государственные бюджеты в этих странах дефицитны, а покупательная же способность подавляющей массы населения удручающе низка и обречена снижаться в обозримой перспективе.

Более того, все эти страны ограничено платежеспособны и также, как и Россия, испытывают нарастающие трудности с обслуживанием внешнего долга, что делает бессмысленной торговлю в кредит. Все постсоветские страны стремятся сгладить текущие экономические трудности за счет наращивания внешней задолженности. Создается самоподдерживающийся контур: получение новых займов и кредитов обусловлено погашением старых обязательств, что, в свою очередь, требует продвижения товаров и услуг на те рынки, которые позволяют генерировать твердую валюту. На этом фоне попытки выстроить особые механизмы торговли неизбежно обречены на провал. Многочисленные попытки подтолкнуть экономическое взаимодействие путем создания бюрократических союзов, призванных заменить рыночных агентов и нормальные рыночные связи, не принесли положительных результатов. Экономические связи между бывшими советскими республиками жизнеспособны только в том случае, если они подчиняются общим глобальным правилам игры.

В 90-е гг. произошло стремительное сближение - с поправкой на абсолютные масштабы - структуры российской, казахской и до некоторой степени туркменской экономик. Гипертрофия нефтегазового сектора, масштабный металлургический комплекс, разрушенное социалистическими экспериментами сельское хозяйство, значительные избыточные мощности в электроэнергетике и устаревшая обрабатывающая промышленность в той или иной мере характеризуют все три эти экономики. Интенсивное сотрудничество между однотипными хозяйствами затруднено в принципе. Однотипные сырьевые экономики скорее являются конкурентами в борьбе за экспортные рынки.

Серьезным препятствием для эффективного сотрудничества в обрабатывающей промышленности остается и география, что недо-

статочно осознано даже на уровне постановки проблемы. Расстояние между Москвой и центральноазиатскими столицами составляет многие тысячи километров. Столь значительная длина транспортного плеча заведомо предопределяет неэффективность традиционных торговых связей, основанных на межотраслевом обмене. Преодолеть географические ограничения можно несколькими способами. Выносом производственных мощностей непосредственно к рынкам сбыта продукции. Либо налаживанием производства товаров с высокой долей добавленной стоимости, что перешибает транспортные издержки. Оба способа чрезвычайно капиталоемки, требуют высоких технологий, а потому не могут рассматриваться в качестве реалистичных на постсоветском пространстве. С учетом фактора географии естественные экономические и торговые партнеры России, особенно европейской ее части, где и сосредоточены основные перерабатывающие мощности, находятся скорее на европейском направлении.

Конечно, определенные возможности для сотрудничества имеют приграничные регионы. В товарообороте Восточно-Казахстанской, Северо-Казахстанской, Западно-Казахстанской и Павлодарской областей за счет торговли с сопредельными областями России формируется от 37 до 76% товарооборота<sup>67</sup>. Однако в целом приграничное сотрудничество бедных территорий с низким уровнем развития обречено оставаться ограниченным по своим масштабам. Тем более, что и этот уровень сотрудничества отягощен массовым несоблюдением контрактных обязательств, что обернулось потерями для некоторых российских регионов<sup>68</sup>.

В принципе, практика последнего десятилетия показала, что центральноазиатские страны могут динамизировать свое развитие исключительно через взаимодействие с Россией. Без участия в Каспийском трубопроводном консорциуме и/или проекте Балтийской трубопроводной системы Казахстан практически не имеет шансов серьезно увеличить экспорт своей нефти, а в перспективе, возможно, и газа. До тех пор, пока Иран не восстановил свое полноценное участие в международном энергетическом разделении труда, российские газопроводы дают единственную возможность экспортировать туркменский газ в значительных объемах. Можно долго дискутировать о возможности строительства альтернативных экспортных газопроводов. Однако даже в случае полной реинтеграции Ирана в мировое хозяйство не факт, что

эта страна, являющаяся, как и Россия, крупнейшим продуцентом природного газа, предоставит Туркменистану лучшие в сравнении с российскими условия экспорта через свою территорию.

При этом следует иметь в виду, что Центральная Азия заинтересована не столько в экономическом сотрудничестве с Россией, сколько в беспрепятственном использовании ее территории. Точнее даже говорит не о самой Центральной Азии, а о ведущих мировых нефтегазовых корпорациях, уже установивших контроль над значительной частью природных ресурсов региона и подталкивающих государства, на территории которых им приходится действовать, к более тесной кооперации. Практически все проекты с участием российских и казахских компаний в основе своей являются проектами несопоставимо более мощных западных компаний, которые выделили определенную долю участия для принимающих стран. Это проявляется и в проекте КТК, который реализуется за счет инвестиций американской Chevron и частично Mobil, и в проекте "Урал-ТЭК", где центральную роль играет американская Access Industries<sup>69</sup>. Даже от увеличения экспортной квоты для казахской нефти через российскую систему трубопроводов в первую очередь выигрывают Chevron и принадлежащий Китайской национальной нефтяной компании и Access Industries "Ақгобемұнайгаз"<sup>70</sup>.

Развитие сотрудничества в нефтегазовой сфере является лишь частным отражением той общей ситуации, что не только структура постсоветских экономик, но и их взаимодействие между собой формируется при решающем участии факторов глобального порядка. Из того же ряда такое явление, как активное взаимодействие между постсоветскими квазичастными структурами и бюрократическими аппаратами через офшорные зоны глобальной экономики, которое не может быть подкреплено детальным анализом.

Очевидно, что торгово-экономическое сотрудничество Центральной Азии и России может быть расширено, хотя и в незначительных масштабах, если последняя и далее будет согласна идти на определенные жертвы. В 1998 г. из-за увеличения квоты прокачки казахской нефти на экспорт через российские трубопроводы бюджет недосчитался 175 млн долл. в виде неполученных налоговых поступлений. В 1999 г. потери бюджета достигли уже 375 млн долл.<sup>71</sup> В 2000-2001 г. в силу резкого увеличения объемов прокачки казахской нефти, как и недополу-



чения экспортных пошлин, бюджетные потери превысят, по-видимому, 0,5 млрд долл.

Россия также заявила о готовности в «эксклюзивных случаях» использовать более низкие транзитные тарифы на железнодорожные перевозки грузов странами-членами ЕЭС<sup>72</sup>.

С учетом уже упоминавшихся выше потерь от изменения порядка взимания косвенных налогов при экспорте в СНГ, «экономические подарки» России центральноазиатским членам ЕЭС, главным образом Казахстану, в 2001 г. можно грубо оценить в 0,7-1 млрд долл.

Не исключено, что взамен Россия рассчитывает на то, что Казахстан согласится сдвинуть срединную линию раздела российского и казахского секторов на Каспийском море. В этом случае выиграют российский "ЛУКойл", разрабатывающий Хвальнскую нефтяную скважину, которая расположена ближе к казахской, чем российской береговой линии, а также Каспийская нефтяная компания (представляющая собой триумвират "ЛУКойла", "Юкоса" и "Газпрома"), претедующая на кусок Каспийского шельфа, который пересекается с тем куском, на разработку которого получил лицензию международный концерн ОКЮК<sup>73</sup>.

При желании за предоставлением членам ЕЭС эксклюзивных преференций на перевозки по железным дорогам можно увидеть стремление России тесно завязать транспортные системы Центральной Азии с собственной транспортной инфраструктурой с расчетом на то, чтобы в отдаленной перспективе выиграть борьбу за транзит по маршруту Европа-АТР.

Точно рассчитать баланс приобретений и потерь от предоставления Россией экономических уступок центральноазиатским партнерам невозможно. Тем более что этот баланс для различных игроков на российской экономической и политической сцене может выглядеть разным. Вместе с тем два момента представляются нам несомненными. Во-первых, в современной удручающей социально-экономической ситуации более целесообразно было бы все же сосредоточить скудные ресурсы на решении прежде всего внутренних экономических проблем. Во-вторых, идти на координацию своих действий с другими постсоветскими государствами, в том числе через предоставление им определенных уступок, России стоит лишь для осуществления тех глобальных проектов, которые имеют под собой четкую экономическую логику.

ку. Сколь бы заманчивыми не казались всевозможные геополитические проекты, им уготована незавидная судьба, если за ними не стоят серьезные экономические интересы. Шанс на реализацию имеют лишь глобальные геоэкономические проекты

### *Примечания*

<sup>1</sup> При написании данного раздела использована работа: Жуков С, Резникова О. Россия - Центральная Азия: новая модель экономического взаимодействия.

<sup>2</sup> Народное хозяйство СССР в 1990 году. С. 642.

<sup>3</sup> Подсчитано по данным того же источника. С. 643.

<sup>4</sup> См.: Кириченко В. Хозяйственные связи стран - членов СНГ. С. 56.

<sup>5</sup> Подсчитано по: Барковский А.Н., Краснов Л.В., Рыбаков О.К. СНГ: на пути экономического союза. С 64.

<sup>6</sup> Варданыан А. Глав правительств привлекла сибирская нефть // Коммерсантъ-Daily. 2 марта 1993. С. 2.

<sup>7</sup> Financial Relations among Countries of the Former Soviet Union. P. 25.

<sup>8</sup> Ibid. P. 28.

<sup>9</sup> Подсчитано по: Financial Relations among Countries of the Former Soviet Union P. 25; Россия - 1994 Экономическая конъюнктура. Вып. 1. 1994. С. 26; Вестник Банка России. № 14. 1994.

<sup>10</sup> Таможенная статистика России существует с 1994 г., однако показатели за этот год несопоставимы с последующим периодом в силу значительного недоучета внешнеторговых потоков. До 1995 г. таможенная граница между Россией и другими новыми независимыми государствами была практически прозрачна. Даже в 1995г. таможенная граница с бывшими республиками была легко проницаемой.

<sup>11</sup> См.: Гаврилов Ю. Итоги торгово-экономического сотрудничества Казахстана и России в 1997 году и перспективы на ближайший период. С. 14-15; Ведомости. 17 ноября 1999. С. А3; Коммерсантъ. 4 февраля 1999. С. 3.

<sup>12</sup> Беккер А. Путин везет хлопок // Ведомости. 17 ноября 1999. С. А3.

<sup>13</sup> Гафарлы М. Электростанции Казахстана переходят под иностранный контроль // Независимая газета. 8 апреля 1998 С. 5.

<sup>14</sup> Новопрудский С. Бедный и еще беднее // Финансовые известия № 39. 6 июля 1999. С. II.

<sup>15</sup> Чубченко Ю. Содружество отказывается платить Москве // Коммерсантъ 4 февраля 1999. С. 3.

<sup>16</sup> Гаврилов Ю. Итоги торгово-экономического сотрудничества. С. 16.

<sup>17</sup> Устюгов М. Что мешает «фронтальной» интеграции с Россией // Столичное обозрение. № 29. 20 июля 1995. С 4; Сегодня. 4 марта 1998. С 4.

<sup>18</sup> Козырев М. Без списков // Ведомости 10 апреля 2001. С А3

<sup>19</sup> Дубнов А. Путин в зеленом // Время новостей. 23 мая 2000. С. 6.

- <sup>20</sup> Кожухметова А. Россия и Узбекистан подписали бартерный договор // Сегодня. 19 марта 1997. С. 6.
- <sup>21</sup> Независимая газета. 26 декабря 1999. С. 5.
- <sup>22</sup> Нарышкина А. Азиатский хлопок, утром стулья - вечером деньги // Время новостей. 6 июня 2000. С. 5.
- <sup>23</sup> Нарышкина А. Узбекский хлопок - опять в России // Время новостей. 20 апреля 2000. С. 4.
- <sup>24</sup> Там же.
- <sup>25</sup> Курманов С. Нефть Казахстана: есть ли выход из тупика // Столичное обозрение. № 31. 3 августа 1995. С. 10.
- <sup>26</sup> Коммерсантъ-Daily. 17 мая 1996. С. 9.
- <sup>27</sup> Панорама. № 37. 24 сентября 1999. С. 9.
- <sup>28</sup> Панорама. № 1. 8 января 1999. С. 3.
- <sup>29</sup> Жданов А. Ударим по товарам... маркировкой // Караван. № 61. 6 августа 1999. С. 2; Панорама. № 4. 28 января 2000. С. 1.
- <sup>30</sup> См.: Рубченко М. Налог на дружбу // Эксперт. № 12. 27 марта 2000. С. 11.
- <sup>31</sup> Новопрудский С. Прорва // Известия. 23 ноября 1999. С. 4.
- <sup>32</sup> Бабаева С. Почти как в Европе // Известия. 11 октября 2000. С. 3.
- <sup>33</sup> Смирнов К. Пять президентов СНГ дважды вошли в одну реку // Коммерсантъ-Daily. 11 октября 2000. С. 11.
- <sup>34</sup> Время МН. 15 ноября 2000. С. 5.
- <sup>35</sup> Краткий статистический ежегодник Казахстана. 1999. С. 76-78.
- <sup>36</sup> Ситникова Е., Голованова Н. Мертвые "зайчики", стабильный тенге и спекулятивная гривна // Компания. № 4. 7 февраля 2000. С. 20-21.
- <sup>37</sup> Ситникова Е. Казахские банкиры без денег из Москвы не уедут // Сегодня. 10 октября 1996. С. 4; Сегодня. 13 марта 1997. С. 2; 10 октября 1996. С. 4; Панорама. № 27. 12 июля 1996. С. 7.
- <sup>38</sup> Добров Д. Российские инвесторы проиграли битву за казахский урожай // Сегодня. 18 июня 1997. С. 6.
- <sup>39</sup> См., например: Арбабаева Г. Третье заседание казахстано-российской Межправительственной комиссии // Панорама. № 13. 2 апреля 1999. С. 5.
- <sup>40</sup> Титова Е. Москва и Ташкент создают крупную авиастроительную корпорацию // Финансовые известия. № 33. 14 мая 1998. С. 1.
- <sup>41</sup> Русский с узбеком - братья навек // Эксперт. № 17. 11 мая 1998. С. 5.
- <sup>42</sup> Там же.
- <sup>43</sup> Производственная кооперация в советской авиапромышленности была выстроена так, что в некоторых случаях комплектующие перегонялись по географически разбросанной по просторам СССР производственной цепочке по несколько раз.
- <sup>44</sup> Браун Т. Угольная среда становится агрессивной // Экспресс К. 6 августа 1999. С. 2.
- <sup>45</sup> Там же.
- <sup>46</sup> Сельницкий А. Казахстан проиграл первый раунд борьбы за "Урал-ТЭК" // Новое поколение. № 31. 6 августа 1999. С. 2.

- <sup>47</sup> Коптев Д. Предварительное обсуждение // Известия. 19 июня 2000. С. 3.
- <sup>48</sup> Панорама. № 8. 1 марта 1996. С. 10; Коммерсантъ-Daily. 11 июля 1996. С. 9; 14 апреля 1995. С. 9; Business MN. № 10. 22 марта 1995. С. 17.
- <sup>49</sup> Черницкий О. «Роснефть» входит в Казахстан // Время новостей. 11 января 2001. С. 4.
- <sup>50</sup> Панорама. № 20. 19 мая 2000. С. 8.
- <sup>51</sup> Здесь и далее мы опираемся на работу: Бадыкова Н. Иран и перспективы экспорта газа из Прикаспийского региона.
- <sup>52</sup> Лукинов И. Интересы Украины в развитии партнерских взаимоотношений со странами Средней Азии и Кавказа. С. 15, 17.
- <sup>53</sup> Талызин И. "Газпром" ищет оптимальные пути на азиатский рынок // Финансовые известия. № 98. 25 декабря 1997. С. II.
- <sup>54</sup> Ядуха В. Киев пошел на поклон к Ашхабаду // Сегодня. 17 декабря 1999. С. 3.
- <sup>55</sup> Там же.
- <sup>56</sup> Бадыкова Н. Иран и перспективы экспорта... С. 38.
- <sup>57</sup> Ведомости. 9 июня 2000. С. А1.
- <sup>58</sup> Ядуха В. Киев пошел...
- <sup>59</sup> Иванов Н. Новогодняя сказка о добром «Газпроме» // Сегодня. 29 декабря 1998. С. 5.
- <sup>60</sup> Дубнов А., Аннагельдыев К. Ашхабадское покаяние // Время MN. 20 декабря 1999. С. 5.
- <sup>61</sup> Дубнов А. «Сапармурад Ниязов: «По 42 - пожалуйста» // Время новостей. 26 сентября 2000. С. 2.
- <sup>62</sup> Бушуева Ю. Ниязов и Вяхирев не договорились // Ведомости. 21 февраля 2000. С. Б2.
- <sup>63</sup> Нарзикулов Р. Политическая цена газовой конкуренции // Независимая газета. 17 марта 1998. С. 9, 15.
- <sup>64</sup> См., например: Деловая неделя. № 11. 22 марта 1996. С. 4.
- <sup>65</sup> См.: Сегодня. 9 апреля 1996. С. 7.
- <sup>66</sup> Бородулин В. Байконур должен стать анклавом России в Казахстане // Коммерсантъ-Daily. 5 июля 1994. С. 3.
- <sup>67</sup> Гаврилов Ю. Сотрудничество приграничных регионов... С. 17.
- <sup>68</sup> Время MN. 14 апреля 2001. С. 3.
- <sup>69</sup> См., например.: Классон М. «Энергоуголь» рассчитается с долгами // Ведомости. 27 сентября 1999. С. Б2.
- <sup>70</sup> См., например.: Осетинская Е. Нефтяникам придется платить // Ведомости. 20 апреля 2000. С. Б2.
- <sup>71</sup> Игнатова М. Обмен политическими любезностями // Известия. 10 октября 2000. С. 6.
- <sup>72</sup> Дубнов А. Одна Евразия - одна таможня // Время новостей. 11 октября 2000. С. 3
- <sup>73</sup> Игнатова М. Обмен политическими любезностями...; Германович А. По дну моря // Ведомости. 10 октября 2000. С. А3.