

Фонд им. Фридриха Эберта

**Предпринимательство в
Кыргызстане: адаптация к
изменяющейся экономической
среде**

29 июня 2017 г.

Подготовили: Д-р Филипп Шродер и Элина Шродер, магистр

Редактор: Д-р Андреа Шмитц, Фонд им. Фридриха Эберта, Бишкек

УДК 334
ББК 65.9 (2ки)29
Е 63

Е 63 Предпринимательство в Кыргызстане: адаптация к изменяющейся экономической среде

Данное исследование показывает как предприниматели Кыргызстана адаптируются к последним экономическим изменениям и описывает их основные повседневные проблемы и возможности в среде, в которой доминируют Россия, Китай и другие более крупные соседи. В бизнес-примерах представлен спектр предпринимательства, включающий показатели импорта и торговлю расходными материалами для швейной промышленности Кыргызстана, появление местного производства бумажной продукции и хлопчатобумажной ткани, а также переработку сахарной свеклы и сухофруктов. Кейсы показывают различные способы, с помощью которых местные предприниматели приспособились к тому, что предыдущая схема реэкспорта китайских товаров через рынки Кыргызстана на более крупные региональные рынки постепенно исчезает.

Фонд им. Фридриха Эберта не несет ответственности за мнения и оценки экспертов написанные в настоящем отчёте.

E0605010200-17

УДК 334
ББК 65.9 (2ки)29

© Фонд им. Фридриха Эберта, 2017

Содержание

Акронимы	1
Краткое Изложение	2
Введение: Кыргызстан – стремительно меняющаяся экономическая среда	5
Методология	10
Предпринимательство в Кыргызстане: торговля, производство и сельское хозяйство	12
Торговля	12
Типичная пост-советская профессиональная биография и проблемы реэкспортной торговли	13
Китайский импорт для быстро растущей текстильной промышленности Кыргызстана	15
Переход к движению товаров внутри ЕАЭС	17
Обзор: Тенденции и адаптация в торговом секторе	20
Производство	22
Перемещение вверх по цепочке добавленной стоимости в швейной промышленности	23
Новое направление деятельности: бумажная фабрика	25
Следующий уровень производства: ткань «Сделано в Кыргызстане»	29
Обзор: тенденции и адаптация в производственном секторе	32
Сельское хозяйство	35
Проблемы птицеводства и теплиц	36
Сахарная свекла: приспособливание к среде малого фермерства	39
Сухофрукты и прочее: экспорт в Европу вместе с турецким партнером	42
Обзор: Тенденции и адаптация в сельскохозяйственном секторе	44
Заключение	47
Литература	53

Акронимы

ЭПШП	Экономический пояс Шёлкового пути
ЕАЭС	Евразийский Экономический Союз
ЕС	Европейский Союз
ПИИ	Прямые Иностранные Инвестиции
ЖИА	<i>Жаш Ишкерлер Ассоциациясы</i> = «Ассоциация Молодых Предпринимателей»
ТНБ	Средний тариф режима наибольшего благоприятствования (пониженный таможенный тариф, применяемый к товарам, происходящим из стран, пользующихся режимом наибольшего благоприятствования)
НТО (НТБ)	Нетарифные Торговые Ограничения (Барьеры)
РКФР	Российско-Кыргызский Фонд Развития
СЭЗ	Свободная Экономическая Зона
ССР	Советская Социалистическая Республика
ВТО	Всемирная Торговая Организация

Краткое Изложение

В течение последних 25 лет экономика Кыргызстана стремительно изменилась. После распада Советского Союза в 1991 году первые годы перехода от прежней командной экономики характеризовались процессом деиндустриализации и так называемой шоковой терапии, за которыми последовали приватизация государственной собственности, либерализация торговли, сокращение государственных субсидий, ценовой и валютный контроль. Начиная с 2000 г. и далее, благодаря совместному членству Кыргызстана и Китая во Всемирной Торговой Организации (ВТО), реэкспорт потребительских товаров с маркой «сделано в Китае» в Казахстан, Узбекистан и в Россию через местные базары стал преимущественным источником средств к существованию для многих кыргызстанцев.

В августе 2015 года Кыргызстан вступил в Евразийский Экономический Союз (ЕАЭС) – институт, включающий в себя бывшие советские республики, целью которого является способствование свободному передвижению товаров, капитала, услуг и людей в рамках единого рынка. С точки зрения развития Кыргызстана за последнее время, членство Кыргызстана в ЕАЭС привнесло новый уровень экономического регулирования, в рамках которого вопросы регламентации – от внешних торговых тарифов до санитарных норм и миграционного режима – приобрели важное значение. Хотя существует общее мнение, что на данный момент ЕАЭС не соответствует заявленному потенциалу, необходимо признать, что его начало совпало с негативными экономическими последствиями для более крупных стран региона, России и Казахстана, таких как низкие цены на нефтегазовые ресурсы и неустойчивость курса валют.

Данное исследование показывает как предприниматели Кыргызстана адаптируются к последним экономическим изменениям и описывает их основные повседневные проблемы и возможности в среде, в которой доминируют Россия, Китай и другие более крупные соседи. Методология данного исследования основана на этнографическом подходе. Результаты основаны на полевых исследованиях и беседах, проведенных весной 2017 года с местными бизнесменами, менеджерами и экспертами из отраслей торговли, производства и сельского хозяйства. Основываясь на таком качественном подходе, цель исследования состоит в том, чтобы выявить ежедневные трудности предпринимательства в Кыргызстане не в обобщенных цифрах или нормах, а сформировать понимание фактической необходимости неформальных подходов, методов проб и ошибок, и личных обоснований успехов или провалов.

В бизнес-примерах, представленных на следующих страницах, представлен спектр предпринимательства, включающий показатели импорта и торговлю расходными материалами для швейной промышленности Кыргызстана, появление местного производства бумажной продукции и хлопчатобумажной ткани, а также переработку сахарной свеклы и сухофруктов. В совокупности эти кейсы иллюстрируют различные способы, с помощью которых местные предприниматели приспособились к тому, что предыдущая схема реэкспорта китайских товаров через рынки Кыргызстана на более крупные региональные рынки постепенно исчезает. Но вне зависимости от масштаба деятельности - местная и мелкомасштабная или международная, - с вовлечением более крупных инвестиций, большинство опрошенных предпринимателей выразили логическое обоснование необходимости перехода на более выгодные позиции в соответствующих цепочках добавленной стоимости через привлечение инвестиций в производственное оборудование.

Вследствие вступления Кыргызстана в Евразийский Экономический Союз (ЕАЭС) и последующим процессом экономической формализации стало заметным изменение образа действий местных предпринимателей, переход от спонтанной, неформальной тактики, обусловленной краткосрочными целями к более « профессиональному подходу», который предусматривает прозрачность и подотчетность. Наряду с профессионализацией и формализацией, институциональный ландшафт экономики Кыргызстана диверсифицируется и появляются новые игроки, которые заполняют пробелы. Среди них, например, логистические предприятия, действующие между сферами сельскохозяйственного производства и городскими центрами, недавно созданные финансовые институты, такие как Российско-Кыргызский Фонд Развития (РКФР) или бизнес ассоциации, функционирующие в качестве платформ для предпринимательской сети и представления интересов. Однако процесс институционализации идет с различной скоростью в разных сегментах экономики Кыргызстана. В частности, сельскохозяйственный сектор продолжает испытывать проблемы, связанные с низким уровнем сотрудничества и объединения ресурсов, Для местных предпринимателей это является ещё одним вызовом в обеспечении соответствия стандартам ЕАЭС или другим международным стандартам.

«Изменение местного менталитета» стало преобладающим понятием в экономических кругах Кыргызстана. Среди предпринимателей это рассматривается как увеличение вложения средств в исследования рынка и рекламу с целью воздействия на потребительское

восприятие и связано с недавно возникшей потребностью в квалифицированных специалистах в таких сферах как маркетинг, связи с общественностью и консалтинг.

Среди тех кыргызстанских предпринимателей, которые создали производственные предприятия, купили оборудование, и трудоустраивают значительную число сотрудников, появились ожидания, что правительство должно создать более благоприятный деловой климат. Подразумевается, среди прочего, защита (национальных и иностранных) инвестиций, предоставление налоговых льгот или других возможностей для снижения издержек производства, установление мер для лучшего баланса между защитой импорта и субсидий на экспорт, и вовлечение местных бизнес сообществ в законотворческий процесс.

Введение: Кыргызстан – стремительно меняющаяся экономическая среда

В течение последних 25 лет экономика Кыргызстана стремительно меняется. После распада Советского Союза в 1991 году, первые годы перехода от прежней командной экономики характеризовались процессом де-индустриализации и, так называемой, шоковой терапии, за которым последовала, влекущая серьезные последствия, приватизация государственной собственности, либерализация торговли, сокращение государственных субсидий, ценовой и валютный контроль.

В начале эти изменения оказались обременительными для большинства жителей Кыргызстана, так как выросла безработица, особенно в сельской местности и это способствовало миграции в города. С другой стороны, открытость к реформам по «принципам западной» демократии и рыночной экономики содействовали усилиям Кыргызстана для международной интеграции. Что касается экономического развития, вступление во Всемирную Торговую Организацию (ВТО) уже в 1998 году стало важным событием для Кыргызстана, он также был единственным Центральноазиатским членом ВТО в течение последующих 15 лет (Таджикистан вступил в 2013, Казахстан в 2015, Россия вступила в 2012 году).

После получения Китаем статуса «член ВТО» в 2001 году, торговля по низким тарифам товарами, произведенными восточным соседом, стала хорошей возможностью дохода для многих кыргызстанцев. Между 2002 и пиковым 2014 годами, импорт потребительских товаров, произведенных в Китае, возрос с 77.7 млн. долларов до 5.24 млрд. долларов.¹ Так как в Кыргызстане небольшой национальный потребительский рынок, преобладающей бизнес-моделью стал реэкспорт этих китайских товаров по региону: в Узбекистан, Казахстан и Россию. Средняя стоимость этого реэкспорта оценивалась в 3.5 млрд. долларов ежегодно (между 2007 и 2010 годами), т.е. 77% ВВП Кыргызстана, и все осуществлялось через основные базары страны: «Дордой» на севере и «Кара-Суу» на юге (Kaminski and Mitra 2012:3). С таким сильным акцентом на сектор перепродажи китайских товаров Кыргызстан стал описываться как «общество торговцев» (Pétric 2015).

В августе 2015 года Кыргызстан вступил в Евразийский Экономический Союз (ЕАЭС). Эта организация имеет корни в таможенном союзе, созданном в 2010 году и состоящем из

¹ См: <http://atlas.media.mit.edu/en/visualize/line/hs92/show/kgz/chn/all/1995.2015/> (last accessed 20 May 2017)

постсоветских государств: Белоруссия, Казахстан и Россия. Целью ЕАЭС является свободное передвижение товаров, капитала, услуг и людей в рамках единого рынка, который на данный момент охватывает 183 млн. людей в пяти странах (Армения вступила в 2015 году). Для достижения этой цели, ЕАЭС создал различные наднациональные и межгосударственные институты для координации и согласования стратегии в различных экономических сферах, включая техническое регулирование и таможенную. С точки зрения развития Кыргызстана за последнее время, членство в ЕАЭС привнесло новый уровень экономического регулирования, координации и формализации, особенно по сравнению с ранними годами постсоветской эры «дикого капитализма» и неформальной торговли (готовится к изданию, Schroeder).

Наряду с экономической интеграцией, необходимо рассматривать ЕАЭС в свете политической ситуации. В Кыргызстане, дорога к вступлению в ЕАЭС сопровождалась спадом общественной поддержки внутри страны, от 72% в 2011 году до 49% в 2014 году. В течение этого времени, вопрос о степени воздействия России на правительство Кыргызстана, как, например, связь членства в ЕАЭС с будущим сотрудничеством в энергетическом секторе или со статусом трудовых мигрантов Кыргызстана за границей, бурно обсуждался.² Для Кыргызстана, риск непринятия в членство был серьезным, и даже президент Атамбаев прокомментировал это следующим образом: «Мы выбираем меньшее из двух зол. У нас нет другого выбора».³

Что касается более серьезных геополитических амбиций, недавний отчет Международной кризисной группы (2016:i) обобщил различные точки зрения по вопросу ЕАЭС: «Сторонники указывают на то, что это может стать механизмом для диалога с Евросоюзом (ЕС) и другими международными партнерами. Критики считают, что это дестабилизирующий проект, усиливающий влияние России в регионе и ограничивающий связи других членов с Западом». Последняя точка зрения также подтверждается явным сопротивлением некоторых стран-членов ЕАЭС уступить суверенитет наднациональным организациям (Roberts and Moshes 2015: 19). В частности, Казахстан и Белоруссия стали противниками дальнейшей политической интеграции, как например, в вопросе введения единой валюты в рамках ЕАЭС и создания совместного парламента.

Существует общее мнение среди наблюдателей и участников, что с момента официального начала в январе 2015 года, ЕАЭС не действует в соответствии с заявленным потенциалом. Общий фонд притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) снизился на 7% между 2014 и

² См: <http://www.bbc.com/news/world-asia-25718770> (последний доступ 21 мая 2017)

³ См: <http://thediplomat.com/2016/02/a-blurry-union-kyrgyzstan-and-the-eurasian-economic-union/> (последний доступ 13 июня 2017)

2015 г., в основном из-за сокращения инвестиций российских компаний. Объем взаимной торговли между странами-членами ЕАЭС снизился с 63.1 млрд. долларов в 2011г. до 45.4 млрд. долларов в 2015 г..

Однако эти негативные тенденции не должны рассматриваться как относящиеся только непосредственно к самому ЕАЭС, так как это совпало с неблагоприятными воздействиями, такими как низкие цены на углеводород (газ и нефть) или изменчивость валютных курсов в России и Казахстане, являющимися крупнейшими экономиками региона.

Что касается структуры торговли, интересно отметить, что в 2015г. торговля полезными ископаемыми составила основную долю торговли с третьими странами (65%), тогда как внутренняя торговля была более диверсифицированной: полезные ископаемые составили 33.4%; техника, оборудование и транспортные средства - 16.4% и сельскохозяйственная продукция - 15.5% (Vinokurov 2017:61-62).

В Кыргызстане ключевые ожидания, озвученные государственными деятелями до вступления страны в ЕАЭС, остались невыполненными до начала 2017 г. В частности, это коснулось увеличения инвестиционных возможностей (ПИИ или приемлемые кредиты), развития местного производственного сектора и улучшения экспортного потенциала сельскохозяйственной продукции (Azarov et al., 2016)

Можно сказать, что на сегодняшний день, наибольшим достижением вступления Кыргызстана в ЕАЭС стало преференциальное отношение к его трудовыми мигрантам в России (число мигрантов оценивается от 0.5 до 1.5 млн. человек от общего населения страны в 6 млн). В отличие от граждан стран, не входящих в ЕАЭС, кыргызстанцы, работающие в России, не ограничены квотами, а также не обязаны получать разрешение на работу и лицензии. Это сравнительное преимущество уже повлияло на возможность отправки денежных переводов из России в Кыргызстан (Nasritdinov and Kozhoeva, 2017). За 2016 г. объем финансовых средств, которые кыргызстанцы перевели домой из России возросло на 26% (до 1.7 млрд. долларов) по сравнению с предыдущим годом. Для сравнения: денежные переводы в Таджикистан и Узбекистан, не членов ЕАЭС, снизились на 13.1% и 10.4% соответственно за тот же период.⁴ Это соотносится, например, с тем фактом, что в 2015 г. число таджикских трудовых мигрантов в России снизилось на 13.7% (Vinokurov 2017:67).

Последние разделы представили экономическую эволюцию Кыргызстана с конца советской эпохи до членства в ЕАЭС. Это краткое обобщение выявило, во-первых, в какой степени Кыргызстан необходимо считать быстроменяющейся средой. Помимо экономики, изменения в политической сфере страны были связаны с двумя революциями 2005 и 2010 годов,

⁴ <https://www.ritmeurasia.org/news--2017-05-11--denezhnye-perevody-iz-rossii-rastut-tolko-v-stranah-eaes-30066> (последний доступ 24 мая 2017)

которые завершили режим правления президента Акаева (1990 – 2005) и Бакиева (2005-2010). Более того, конфликты между кыргызами и узбеками в южных регионах Кыргызстана в 1990 и 2010 гг. породили социальные потрясения и неуверенность, и это тоже повлияло на экономические тенденции.

Во-вторых, стало очевидно, что экономика Кыргызстана, в основном из-за своего малого размера и незначительного объема нефтегазоносных ресурсов, очень подвержена внешним факторам и влияниям. С начала 2000 гг., реэкспортная торговля товарами «сделано в Китае» стала доминирующим фактором в жизни многих кыргызстанцев. Но с недавним вступлением страны в ЕАЭС вопросы регламентации – от внешних торговых тарифов до санитарных норм и миграционного режима – приобрели важное значение. При этом, эта формализация все еще остается незавершенной. Это можно проиллюстрировать тем фактом, что первый общий таможенный кодекс ЕАЭС, нацеленный на систематизацию и отмену более 20 ранее принятых международных соглашений, вступит в силу только в январе 2018г.⁵

На данный момент остается открытым вопрос о том, какую позицию Кыргызстан и ЕАЭС примут касательно инициативы Китая «Экономический пояс Шелкового пути» (Ghiasy and Zhou 2017, Xin 2016). Это еще одно грандиозное усилие в области региональной интеграции в Евразии, но которое менее способствует техническому подходу, а скорее нацелено на развитие торговли посредством инвестиций в инфраструктуру.

Но что значат подобные наблюдения последних экономических тенденций в Кыргызстане для тех, кто на местах решил стать местными предпринимателями и предпринимательницами, в ситуации доминирования России, Китая и других более крупных соседей? С точки зрения предпринимателей Кыргызстана каковы основные ежедневные проблемы и возможности? Как представители разных бизнес секторов в Кыргызстане адаптируются и находят свою нишу в торговле, сельском хозяйстве и производстве?

На следующих страницах представлены ответы на эти вопросы, основанные на полевых исследованиях, проведенных авторами в Кыргызстане весной 2017 года. Главная цель нашего исследования - внести понимание, основанное на исследовании, для обеспечения баланса между взглядами местных предпринимателей и профессиональными мнениями ученых, лоббистов или политиков. Мы полагаем, что более дифференцированное понимание может быть достигнуто при учете мнений как практиков, так и экспертов, а не при

⁵ См: <http://www.internationaltradecomplianceupdate.com/2017/02/03/eaenew-customs-code-of-the-eurasian-economic-union/> And: <http://www.eurasiancommission.org/en/nae/news/Pages/28-04-2017-3.aspx> (последний доступ 24 мая 2017)

рассмотрении их как «отдельных миров», что является распространенной практикой в значимых исследованиях по этому вопросу (например, Alff 2016 против Roberts and Moshes 2015).

Руководствуясь этнографическим подходом, который более подробно излагается в следующем разделе «Методология», собранные нами данные по своей природе являются качественными. Таким образом, целью настоящего исследования является описать сложности повседневного предпринимательства в современном Кыргызстане, а не рисовать репрезентативную картину. Преимущество такого подхода заключается в выходе за рамки обобщённых цифр или правил, а также в формировании понимания фактической значимости использования неформальной практики, методов проб и ошибок или личных обоснований успехов или провалов.

Методология

Методология данного исследования основана на этнографическом подходе. Следовательно, основными инструментами сбора эмпирических данных были глубинные интервью и наблюдения за участниками. Наши интервью следовали определенной структуре, но нельзя полагать, что они являлись строгой чередой вопросов и ответов. Скорее, они приняли форму «беседы» (O'Reilly 2012), которая, в нашем понимании, давала нашим респондентам наибольшую свободу выражения своей точки зрения, а нам – возможность задавать уточняющие вопросы.

Интервью проводились в местах расположения бизнеса наших респондентов, после того как они провели для нас ознакомительный тур. Это позволило нам адаптировать вопросы в наших анкетах, и даже разработать новые вопросы, на основе увиденного нами, вместо того, чтобы полагаться только на сказанное. Такой метод отличается от «обычного» этнографического метода, полевая часть которого проводится исследователем в тех же местах в течение более долгого периода времени, или путём повторного опрашивания тех же респондентов. Главным требованием для получения такого уровня доступа является создание близкого личного контакта с респондентами. Так как временные рамки для проведения полевой работы были ограничены (март-апрель 2017 года), наш подход нуждался в прагматичном компромиссе. В связи с отсутствием возможности для проведения повторных встреч, эмпирические данные, представленные здесь, основаны на длительных беседах с разными предпринимателями об их адаптации к изменяющемуся экономическому ландшафту в Кыргызстане.

В общей сложности, мы провели беседы с 20 предпринимателями, активно занятыми в секторах торговли, производства и сельского хозяйства. Большинство этих предприятий расположены в столице Кыргызстана в Бишкеке, или недалеко от нее в Чуйской области. Для некоторых других встреч мы отправились в города Ош и Джал-Абад, расположенные на юге Кыргызстана. Мы также провели 15 экспертных интервью с представителями таких организаций, как профсоюзы, бизнес-ассоциации, консалтинговые фирмы, агентства по развитию и министерства. Кроме того, мы смогли использовать схожий опыт, полученный в предыдущих исследовательских проектах, по аналогичным темам, и проводимых в тех же регионах с 2006 года. В зависимости от предпочтений респондентов, собеседования проводились либо на русском, либо на кыргызском (или комбинации этих языков). Для

защиты интересов наших респондентов, их фактические имена были заменены фиктивными именами, которые, однако, отражают их пол и этническую принадлежность.

В связи с тем, что мы использовали данную методологию, идеи, представленные на следующих страницах, не могут претендовать на такую же репрезентативность, как результаты опроса с общенациональной выборкой и несколькими сотнями респондентов. Напротив, наша цель состояла в том, чтобы сосредоточиться на реальных сложностях «повседневного бизнеса» в современном Кыргызстане. Отражая точку зрения как практиков, так и экспертов, мы намерены предоставить широкой общественности документ, в котором подробно описываются текущие проблемы и потребности, адаптация к ситуации и истории успеха. При этом, сравнительный анализ бизнес кейсов из разных секторов экономики позволяет выявить более крупные тенденции и сделать более общие выводы.

Наше исследование, прежде всего, должно восприниматься как первопроходческое и новаторское для Кыргызстана. Поэтому мы рекомендуем использовать качественные данные, собранные здесь, как отправную точку для следующего этапа исследований, который должен включать в себя разработку опросника для охвата большего числа респондентов из разных регионов Кыргызстана.

Предпринимательство в Кыргызстане: торговля, производство и сельское хозяйство

Эмпирический фокус данного исследования сосредоточен на трех крупных секторах экономики Кыргызстана: торговле, промышленности и сельском хозяйстве. Каждый из этих секторов развивался по-своему после окончания советского периода в 1991 году, и каждый из них имеет свое характерное значение в Кыргызстане по источнику жизнеобеспечения. В соответствии с ранее изложенной методологией наша цель не состояла в том, чтобы описать все виды предприятий, представленные в этих секторах и дать общий обзор. Мы, скорее, стремимся подробно проиллюстрировать некоторые конкретные изменения, предпринятые предпринимателями Кыргызстана в свете нынешних общих тенденций к региональной экономической интеграции. Обзор каждого раздела поможет вывести более глубокие выводы, используя материал бесед с дополнительными предпринимателями и экспертами в этих конкретных сферах.

Торговля

Введение в это исследование показало, что торговля, в частности, реэкспорт китайской потребительской продукции на более крупные региональные рынки через базары, стала основным источником жизнеобеспечения для постсоветской экономики Кыргызстана после начала 2000-х годов. В пиковые годы (2009-2011 гг.) экспорт товаров и услуг оценивался в 77% от ВВП страны (Kaminski and Mitra 2012: 3), по сравнению с 29% в 1990 году.⁶

Однако членство в ЕАЭС вынудило Кыргызстан адаптировать свои тарифные правила, как было согласовано ранее в рамках ВТО. Хотя стране несколько раз было предоставлено освобождение от импортных пошлин в течение переходного периода, т. н. тариф режима наибольшего благоприятствования (ТНБ)⁷ был повышен с 4,6% в 2014 г. до 7,4% в 2015 г. (Tarr 2016).⁸ Последовавший за этим рост цен на импорт в Кыргызстан из стран, не входящих в ЕАЭС, поставило под сомнение будущую прибыльность ранее преобладающей практики реэкспорта товаров китайского производства в другие регионы. До 2015 г. доля продаж,

⁶ См: <http://data.worldbank.org/topic/trade?locations=KG> (последний доступ 26 мая 2017)

⁷ Всемирным банком дано следующее определение ТНБ: «В нынешней практике тарифы режима наибольшего благоприятствования – это тарифы, которые страны обещают применять к импорту из других членов ВТО [Всемирной торговой организации], если только страна не является частью преференциального торгового соглашения (например, Зона свободной торговли или таможенный союз). Это означает, что на практике ставки ТНБ являются самыми высокими (наиболее ограничительными), которые члены ВТО взимают друг у друга». (см: http://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/content/data_retrieval/p/intro/C2.Types_of_Tariffs.htm; последний доступ 27 июня 2017)

⁸ См: http://stat.wto.org/TariffProfiles/KG_e.htm (последний доступ 26 мая 2017)

вносящая вклад в ВВП, упала до 36%, что в Бишкеке часто вызывало тревогу и выражалось в предложении: ««Дордой» (главный базар города) умирает!». Один ключевой вопрос для нашего исследования, возникающий из этой тенденции, заключался в том, каким образом коммерсанты скорректировали свою бизнес-модель под эту новую ситуацию.

Типичная пост-советская профессиональная биография и проблемы реэкспортной торговли

Данная рабочая биография Алмаза, этнического кыргыза, чуть старше 40 лет, является хорошей отправной точкой для формирования понимания динамики постсоветской экономики Кыргызстана. Когда мы встретились с Алмазом в Бишкеке в апреле 2017 г., он зарабатывал на жизнь, работая таксистом. Эта деятельность, однако, сильно отличалась от его первоначального профессионального опыта и предыдущей профессиональной истории.

Во многих отношениях повороты в карьере Алмаза можно считать типичными для многих постсоветских биографий в Кыргызстане. Алмаз сначала учился в техникуме, профессиональном учебном заведении, чтобы стать «экологом». Он описал это так: «Я учился работать с кожей, войлоком или другим натуральным сырьем». Когда Алмазу пришлось осознать, что его профессия не пользовалась большим спросом в 1990-х, в переходных годах деиндустриализации, у него в жизни наступил первый период «выживания», когда он стал работать таксистом. В 2002 году Алмаз переключился на торговлю. Сначала он просто перепродавал различные продукты питания на внутреннем городском базаре «Аламедин». Раньше эти продуктовые товары Алмаз покупал по немного более дешёвой цене на Дордое, являющимся самым крупным оптовым рынком в Бишкеке. Таким образом он мог заработать, в среднем, 2000 сом [\$ 43] в день.

Получив свой первый опыт и наладив определенные контакты, в 2005 году Алмаз перешел на работу в качестве частного грузового предпринимателя. Практически, это означало, что он получал заказ от торговца на «Дордое» доставить товары клиентам в Алматы, через границу в Казахстан. В данном случае роль Алмаза может быть описана, как относящаяся к «индустрии обслуживания базаров», которая развилась в качестве вторичного уровня вследствие успешного развития Дордоя и других аналогичных торговых центров как в Кыргызстане так и в других странах бывшего Советского Союза. К таким поставщикам, предоставляющим услуги на местах относятся банки, кафе, парикмахерские, а также мечети или другие места для моления. Имеются оценки по которым доля работников,

непосредственно или косвенно работающих на различных базарах Кыргызстана составляет 20% всей рабочей силы в стране.⁹

Алмаз описывает эту грузовую деятельность как очень выгодную, утверждая, что он зарабатывал 8000-10000 сом в день [\$ 195-244]. Он также вспомнил, как в то время он все еще мог «развести на границе»: для обеспечения беспрепятственного перехода в Алматы ему нужно было сначала подкупить пограничника Кыргызстана, дав ему 1000 сом [24 доллара], а потом дать казахскому пограничнику 3000 сом [\$ 72]. На обратном пути в пустой машине или с менее ценным грузом никаких дополнительных платежей обычно не требовали.

Но примерно за 2,5 года до нашей встречи, Алмаз оставил грузовой бизнес. «В 2015 году моя прибыль упала до 1000 сомов [17 долларов США] в день», - вспоминает он. «До тех пор – это было очень хорошее время, но теперь я могу заработать больше, даже таксуя в Бишкеке, чем пересекая границу». С одной стороны, карьера Алмаза может послужить довольно типичной иллюстрацией процветающей карьеры в постсоветском Кыргызстане, где доход достиг максимума во время пика реэкспорта китайских потребительских товаров в регион через базар «Дордой» в середине 2000-х годов.

Следует отметить, однако, что решение Алмаза выйти из этой линии бизнеса совпало с периодом, предшествовавшим вступлению Кыргызстана в ЕАЭС. Уход Алмаза с рынка по времени очевидно совпадает с процессом установления усиленного контроля на границе с Кыргызстаном, после вступления Казахстана в Таможенный Союз с Беларусью и Россией в 2010 году. Усиление пограничного контроля привело к тому, что многие торговцы стали поручать свои товары крупным транспортным компаниям, а не отдельным предпринимателям (Alff 2016: 17).

Это согласуется с наблюдением о том, что уровень торговли с Китаем уже сокращался в течение некоторого времени до 2015 года. Могилевский (2012) показывает, как из-за различных негативных потрясений в 2009-2010 годах реэкспорт кыргызстанскими коммерсантами на соседние рынки снизился почти на две трети: с 8,1 млрд. долларов США в 2008 году до 3,1 млрд. долларов США в 2010 году. Вот некоторые из тех потрясений: индустрию реэкспорта затронул глобальный экономический кризис того времени; «революция» в 2010 году и межэтническая напряженность на юге страны вызвали

⁹ <http://www.cacianalyst.org/publications/analytical-articles/item/12907-kyrgyzstan-wants-to-keep-its-wholesale-markets-in-the-customs-union.html> (last accessed 28 May 2017)

политическую нестабильность в Кыргызстане, что также привело к длительному закрытию границ с Казахстаном и Узбекистаном; вступление в силу Таможенного Союза, предшественника ЕАЭС, между Беларусью, Казахстаном и Россией привело к усложненному доступу на рынки этих стран для стран, не являющихся членами Союза. Еще один фактор, который поспособствовал сокращению реэкспорта товаров, произведенных в Китае через торговые центры Кыргызстана – это амбиции Казахстана развить собственные торговые каналы с Китаем. И наконец, рост цен на китайскую потребительскую продукцию на российском и казахстанском рынках был связан с девальвацией рубля и тенге, а также с увеличением стоимости труда в самом Китае.

В то же время, исследование Могилевского является отправной точкой для более глубокого понимания торговли китайскими товарами в Кыргызстане. С одной стороны, простой реэкспорт готовых потребительских товаров, таких как электронное оборудование, обувь или пластмассовые изделия, стал менее прибыльным из-за увеличения таможенных пошлин. С другой стороны, экспорт текстиля, который был «сделан в Кыргызстане», даже если ткань для изделий была ранее импортирована из Китая, сравнительно не пострадал. Многие респонденты в нашем исследовании, например, предприниматель, представленный в следующей главе, описывали швейную промышленность Кыргызстана как «бурно развивающуюся».

(Это также будет также обсуждаться в разделе «Производство»).

Китайский импорт для быстро растущей текстильной промышленности Кыргызстана

Улан открыл свое новое предприятие в 2012 году. Дело началось, основываясь на опыте работы, который он приобрел в швейной промышленности Бишкека начиная с 2002 года. В нашем разговоре он вспоминает, как 15 лет назад его работа началась всего лишь с 4 швейных машин, производящих одежду, которую продавали на местном рынке в Бишкеке. Бизнес Улана быстро рос, и он начал продавать свою одежду также и в Москве: «Было время», утверждает он, «на меня работали 500 человек, и каждый месяц я выплачивал до 40 000 долларов в виде зарплаты».

Однако в 2012 году Улан решил продать все свои швейные машины. Основной причиной он называет «определенные семейные обстоятельства», но также упоминает «рыночный кризис в России» и «высокую конкуренцию в швейном секторе Бишкека» как дополнительное влияние на свое решение. Новое предприятие Улана было уникальным в то время, потому

что оно добавило новое измерение в быстро развивающуюся индустрию одежды в Кыргызстане. Улан поставил цель стать поставщиком швейной фурнитуры и вначале сконцентрировался на швейных нитках и способах их окраски в разные цвета. Улан вспоминает, что были трудности в этом новом направлении бизнеса, например, после того, как он впервые приобрел крупное оборудование из Китая: «Мы привезли это оборудование, но не могли его использовать, потому что не понимали инструкций на китайском языке». Веря в долгосрочные перспективы этого начинания, Улан и его родственники решили адаптироваться к этой ситуации, отправив одного из своих младших родственников в Китай, чтобы изучить дело и язык. Они договорились со своим китайским партнером, что этот родственник может пройти стажировку в компании, производящей такое оборудование. «Сейчас», объясняет Улан, «этот родственник находит там оборудование [в Китае], отправляет его сюда [в Бишкек], приезжает, обучает нас как им пользоваться, а затем возвращается назад».

Компания Улана ежедневно принимает грузы из Китая. По его словам, они не почувствовали каких-либо особых изменений после вступления Кыргызстана в ЕАЭС и введения новых таможенных правил. Напротив, он утверждает, что цены на товары, которые они получают из Китая, снизились. В первую очередь Улан приписывает это колебаниям курсов валют китайского юаня и доллара США, которыми расплачиваются кыргызстанские предприниматели при совершении покупок в Китае: «До этого [цена, которую он платит за швейные фурнитуру китайскому партнеру, включая плату за перевозку] было 1 доллар за 1 килограмм, теперь это 80 центов за 1 килограмм ».

На данный момент Улан оценивает, что его компания поставляет фурнитуру почти 70% швейных предпринимателей на Дордой. Помимо ниток для шитья, компания Улана также продает специальные пластиковые пакеты, необходимые в этом секторе, которые ранее импортировались из-за границы, а теперь производятся на месте в Бишкеке. Улан содержит «точки продаж» в нескольких местах в Бишкеке, а также в городах Ош и Кара-Суу, на юге Кыргызстана.

Отвечая на вопросы касательно будущего компании, Улан рассказал, что он уже предпринял шаги для расширения своего ассортимента. Например, недавно он приобрел оборудование, которое позволит ему изготавливать специальные эластичные резинки и наносить стразы на ткань. Кроме того, Улан рассматривает Таджикистан, как потенциальный рынок: «Швейная промышленность там только начинает развиваться. Они [таджики] покупают фурнитуру в

Кыргызстане. Буквально на прошлой неделе, представители Торгово-промышленной палаты Таджикистана приезжали [в Бишкек] и попросили нас открыть там магазин». Основываясь на этом недавнем опыте, Улан, как и подавляющее большинство наших других респондентов, убежден в потенциале развития швейной промышленности Кыргызстана. Улан отметил, что после присоединения страны к общему рынку ЕАЭС есть предприниматели, которые раньше работали в Москве, но сейчас перенесли свою деятельность в Кыргызстан, т.к. здесь низкие налоги, расходы на электроэнергию, оплата труда, а также меньше проверок.

Улан также говорит, что после трудных времен в предыдущих режимах Акаева (1990-2005 гг.) и Бакиева (2005-2010 гг.), сейчас у него больше свободы вести бизнес «пока, конечно, не вмешиваешься в политику», добавляет он. При этом Улан отметил, что потенциальные иностранные инвесторы, с которыми он знаком, например, его китайские партнеры, все еще колеблются в решении выйти на рынок Кыргызстана, потому что они не уверены в «политической стабильности» и общей безопасности своих инвестиций. (Это будет далее обсуждаться в разделе «Производство».)

На вопрос о том, получал ли он какую-либо институциональную поддержку при развитии своего бизнеса, Улан рассказал о своем членстве в различных бизнес-ассоциациях, которые в последние годы стали играть ключевую роль для многих предпринимателей Бишкека и других регионах Кыргызстана. Он, непосредственно, упоминает работу «ЖИА» («Jash Ishkerler Assotsiatsiyasy»), «Ассоциация молодых предпринимателей», которая проводит семинары для развития бизнес навыков и обмена опытом. Эта организация также организует туры за границу для предпринимателей из Кыргызстана, чтобы способствовать передаче знаний и для установления отношений с иностранными инвесторами.

Переход к движению товаров внутри ЕАЭС

Талант – человек с разнообразным опытом в международном бизнесе импорт-экспорта. До того как открыть свою собственную компанию в 2013 году, Талант работал в турецкой компании, специализирующейся на строительных материалах. Продолжая деятельность в этой сфере бизнеса, первым собственным предприятием Таланта стал импорт жидких обоев из Турции в Кыргызстан для перепродажи. «Начало было хорошее», - говорит он. «Но когда мы вошли в ЕАЭС пошлина на мои товары увеличилась ... раньше стоимость [авиа] груза из Турции составляла 3,5 доллара за килограмм, а теперь 5 долларов. А по наземному маршруту

– слишком долго». Талант объясняет, что поэтому тот же рулон обоев, который он раньше продавал за 1300 сом [\$ 19], теперь может предложить не менее, чем за 2000 сом [\$ 29].

В результате, он оценивает, что его продажи сократились как минимум на 40-50% и, что сейчас только некоторые из его постоянных клиентов покупают у него. Талант не рассматривал альтернативу перехода на иранские или российские жидкие обои, поскольку они более низкого качества. Чтобы сохранить свой бизнес, Талант решил сократить его. Он сократил штат дистрибьюторов с 35 до 2 человек, и вместо этого работает с перекупщиками. Кроме того, для выполнения некоторых задач, таких как бухгалтерский учет, ему больше не нужны постоянные сотрудники.

Чтобы приспособиться к этой новой ситуации, Талант диверсифицировал свою предпринимательскую направленность. Одним из его начинаний было основание «производства» семечек подсолнечника для рынка Кыргызстана. На это потребовались усилия международного масштаба, поскольку сначала нужно было установить канал импорта высококачественных семян, которые выращиваются в России. У другой российской компании Талант купил аппарат для жарки семян. Изначально были проблемы с правильным использованием оборудования, но, в конце концов, все наладилось: «Вначале мы не знали, как правильно жарить семена, и поэтому мы их несколько раз сжигали ». Еще Таланту необходимо было найти компанию в Китае, которая предоставила бы ему необходимую технологию для упаковки семян. Он уточнил, что в своем первоначальном бизнес-плане, вместе со своим китайским партнером они предполагали должность технического специалиста, который отвечал бы за «приготовление» семян и упаковку и, следовательно, за общее качество продукта. «Но мой партнер хотел сэкономить на этой части, - говорит Талант, - и поэтому наш бизнес не пошел в гору». По его словам, решающей проблемой стало то, что они не смогли полностью вакуумировать свои пакеты, в результате чего пострадало качество продукта и товар не смог конкурировать на рынке.

Более успешный бизнес Таланта использует преимущества единого рынка ЕАЭС. Сейчас он импортирует «сухие строительные материалы» из Казахстана. Преимущества для него очевидны: «Если мы сегодня закажем товар, его завтра уже привезут, без какого-либо таможенного оформления. Как будто мы заказываем внутри страны». Помимо благоприятной таможенной ситуации, Талант также отметил, что цены на казахстанские строительные материалы в настоящее время на 30-40% ниже, чем раньше, что, по его мнению, связано, прежде всего, с недавней девальвацией казахстанского тенге. По той же

причине, а также из-за снижения цен на нефть в регионе, Талант отметил тенденцию снижения расходов на логистику: «Раньше стоимость составляла 1000 долларов США [за один грузовик]. Теперь 300 долларов, из-за тенге и подешевевшего топлива. Стоимость сократилась в три раза. Кроме того, транспортные услуги из России стали дешевле. Доставка одного грузовика товара раньше стоила 5000 долларов, теперь стоит 2500 долларов.

Талант планирует использовать этот положительный опыт торговли внутри ЕАЭС с Казахстаном. На самом деле, здание, в котором мы встречались для нашего интервью, в настоящее время ремонтируется для использования новой цели. Здание больше не нужно для деятельности, связанной с предыдущим бизнесом импорта жидких обоев из Турции, и Талант готовится открыть там ресторан быстрого питания, в котором будет использовать куриное мясо, импортируемое из Казахстана. Он уверен, что в ближайшее время не сможет найти надежных партнеров для такого начинания на местном уровне: «Послушайте, питание для кур там [в Казахстане] гораздо дешевле, чем в Кыргызстане. Кыргызстан не имеет возможности производить куриное мясо в больших количествах. Во всяком случае, я уверен, что наши фермеры скоро обанкротятся».

(То, как это предсказание связано с вопросами государственных субсидий, размеров ферм и других аспектов, будет далее обсуждаться в разделе «Сельское хозяйство»).

В процессе разговора это наблюдение побудило Таланта указать на некоторые из проблем, с которыми его предпринимательский дух все еще сталкивается в современном Кыргызстане. По его мнению, самыми серьезными барьерами для бизнесменов, таких как он, являются недоработки правительства страны. Талант привел пример того, как власти отреагировали на случаи контрабанды на казахско-кыргызской границе: «Теперь создана новая процедура: вы должны принести документ, в котором говорится, что ваша фирма официально зарегистрирована и которая затем дает вам разрешение перевезти ваш товар из Казахстана в Кыргызстан». По мнению Таланта, это излишне обременяет предпринимателей, просто потому, что предотвращение контрабанды является основной ответственностью государственных органов. «На самом деле», - продолжает Талант, - возможно, что это требование для глубокой проверки документов может даже противоречить соглашениям ЕАЭС, потому что, насколько я понимаю, ЕАЭС настоятельно призывает осуществлять торговлю внутри зоны договора без каких-либо препятствий».

Подобную точку зрения разделили многие предприниматели и эксперты, участвовавшие в этом исследовании. Далее более подробно будет обсуждаться тот факт, что было достигнуто

общее согласие о том, что правительство Кыргызстана должно стать более активным игроком в этой изменяющейся экономической среде. Талант был собеседником, который сформулировал эту идею в очень запоминающейся метафоре. На примере лабораторий, которые служат для проверки соответствия определенных товаров санитарным и фитосанитарным правилам ЕАЭС, он дал следующее объяснение, почему в Кыргызстане таких лабораторий пока не существует. «Наше правительство утверждает, что они ждут денег из Казахстана и России, чтобы создать такие лаборатории. Но вопрос в том, кому нужны эти лаборатории - Кыргызстану или им? ... В Казахстане есть собственные правительственные лаборатории. Понимаете, все помогают нам. Мы как ребенок, который не хочет ходить. Мы - ребенок, который хочет еще поползть. Иначе кто нам мешает? Мы могли бы просто взять и сделать это. В конце концов, все просто: мы не можем понять правительство, а правительство не понимает нас...».

Обзор: Тенденции и адаптация в торговом секторе

Все представленные здесь примеры показывают то, как по-разному местные бизнесмены приспособляются к тому факту, что простая схема реэкспорта товаров китайского производства через рынки Кыргызстана на более крупные региональные рынки постепенно исчезает. Текущие оценки показывают, что в последние годы общая стоимость товаров, движущихся из Кыргызстана в другие государства-члены ЕАЭС, продолжает снижаться: на 12% в 2015 г. (по сравнению с 2014 г.) и еще на 8% в 2016 г. Кроме того, следует отметить, что за этот же период объем экспорта из Кыргызстана в ЕАЭС сократился (с 37% до 33%), а экспорт в крупные страны, не входящие в ЕАЭС, такие как Китай и Турция, увеличился (Khasanova, 2017).¹⁰

В результате, некоторые из тех, кто ранее зарабатывал на жизнь на “Дордое” или другом местном базаре, решили полностью отказаться от торговли. Например, Алмаз вернулся в сектор услуг и водит такси, как и в начале переходного периода, в 90-х годах.

Другие остались в торговле, но начали изучать новые сферы. В частности, импорт расходных материалов для жизненно важных сегментов экономики Кыргызстана, похоже, стал одной из привлекательных возможностей. Талант видит будущее в бестаможенной торговле строительными материалами, привезенными из члена ЕАЭС – Казахстана. Одним из его главных приоритетов в настоящее время является обеспечение рынка предметами интерьера для ремонта, что стало прибыльной нишей на рынке, особенно после начала недавнего строительного бума в Бишкеке (см. Nasritdinov). Улан же обеспечивает

¹⁰ См.: <https://comtrade.un.org/data/> (last accessed 01 June 2017)

процветающую индустрию одежды швейными принадлежностями, некоторые из которых он импортирует в готовом виде, а другие дорабатываются на месте на оборудовании, приобретенном в Китае. Последнее отражает решение перейти на более выгодное положение в цепочке добавленной стоимости путем инвестирования в производственное оборудование. Это тенденция в экономике Кыргызстана, которая продвигается наряду со вступлением в ЕАЭС и будет более подробно раскрыта в следующем разделе («Производство»).

Эмпирические данные этого раздела также подчеркивают, что на торговлю в Кыргызстане повлияло множество других факторов, кроме недавнего вступления страны в членство ЕАЭС. С тех пор как он вступил в силу в 2015 г., ЕАЭС действительно сосредоточился на правилах и программах, и действующие предприниматели в Кыргызстане это сильно ощущают из-за новых внедряемых правил. Но многие из наших собеседников также подчеркнули неоспоримое влияние факторов, не связанных с политикой ЕАЭС, некоторые из которых явно предшествовали ЕАЭС или даже Таможенному союзу, существовавшему с 2011 года. Среди этих факторов была политическая (не)стабильность (в частности, «революции» в Кыргызстане), низкие цены на энергоносители и непостоянство курса валют, изменение институциональных механизмов (например, бизнес-ассоциаций) и внешние экономические изменения (например, рост затрат на оплату труда в Китае).

Тенденция к формализации, институционализации и профессионализации в бизнес-среде Кыргызстана будет дополнительно раскрыта в «Выводах».

Будучи небольшой страной среди более крупных соседей, экономический климат в Кыргызстане всегда очень сильно зависел от внешней ситуации. Исторически сложилось так, что подобная зависимость имела место в течении 70-летнего советского периода, до эпохи 2000-х гг. перепродажи китайских товаров, и в настоящее время это продолжается через институционализацию ЕАЭС.

Будучи частью этого союза региональной интеграции, Кыргызстан неизбежно разделяет сильные и слабые стороны всех других государств-членов. Таким образом, «неблагоприятные» события в экономике России, такие как взаимные санкции с «Западом» из-за аннексии Крыма или из-за низких цен на энергоносители во всем мире, не дают возможности бывшему гегемону сдержать ранее данные обещания инвестиций в

инфраструктуру Кыргызстана (например, в гидроэнергетическом секторе¹¹). Аналогичным образом, с 2013 по 2016 гг. экспорт товаров из Кыргызстана в Казахстан сократился не менее чем на 40%.¹² Одной из существенных причин такого была девальвация казахстанского тенге более чем на 30%, как раз в тот момент, когда Кыргызстан официально вошел в ЕАЭС в 2015 г..¹³

Помимо повышения цен на товары Кыргызстана на рынках Казахстана в связи с курсом валют, практика торговли внутри ЕАЭС, в целом, характеризовалась значительным присутствием нетарифных торговых ограничений (НТО). В качестве мер по защите внутреннего рынка такие ограничения могут включать в себя санитарные правила, лицензии, квоты или запреты, а также национальные субсидии или ограничения на (иностранный) ввоз. Оценки утверждают, что в общей сложности подобные НТО могут объяснить 15-30% от всех экспортных товаров, продаваемых внутри стран ЕАЭС (Vinokurov et al., 2015: 60).

Одним из недавних примеров НТО является отставание Казахстана от графика в приостановке фитосанитарного контроля в отношении продуктов из Кыргызстана до октября месяца 2016 года, более чем через год после того как Кыргызстан должен был официально получить доступ в результате вступления в ЕАЭС (Хасанова, 2017 г.).¹⁴ (Мы продолжим обсуждение какое значение имеют НТО для сельского хозяйства Кыргызстана в разделах далее.)

Производство

В советское время промышленный сектор Кыргызской Советской Социалистической Республики (ССР) трудоустроивал более 30% рабочей силы и составлял 30% ВВП (Abazov, 1999: 197-198). Однако промышленность страны никогда не основывалась на сырье, имеющемся в стране, и также зависела от внешнего спроса со стороны других советских республик. После того как производственные и технологические цепи всесоюзного промышленного комплекса были разрушены в 1991 году, деиндустриализация стала неизбежным последствием во время переходного периода. Занятость в промышленном секторе упала ниже 19%, а объем производства снизился на 75% если сравнивать уровни 1990 и 2009 гг. (Mogilevskii and Omorova, 2011: 5).

Частичную роль в восстановлении промышленности в последние годы сыграла деятельность золоторудного месторождения Кумтор, на долю которого приходится 8% ВВП Кыргызстана

¹¹ <https://www.rferl.org/a/qishloq-ovozi-kyrgyzstan-energy-dreams/27499926.html> (последний доступ 01 июня 2017)

¹² <https://comtrade.un.org/data/> (последний доступ 01 июня 2017)

¹³ Это опять же было реакцией на предыдущую девальвацию рубля, которая оказала давление на цены на местные и казахстанские товары по сравнению российскими. См: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-08-18/one-year-on-kazakh-devaluation-brings-ostriches-to-the-steppe> (последний доступ 01 июня 2017)

и 23,4% от объема промышленного производства.¹⁴ Помимо этого швейная промышленность в Кыргызстане имеет структурное значение; в ней занято более 150 000 чел. и она вносит до 15% ВВП. По оценкам, экспортная стоимость швейного сегмента в Кыргызстане выросла в десять раз в период с 2003 по 2012 гг. с 15 до 155 млн. долларов США и составляет до 80% производства легкой промышленности в Кыргызстане (Jenish 2014: 4-5). Таким образом, одним из основных вопросов нашего исследования стало то, какие изменения пришлось внести местным предпринимателям, занимающихся швейным бизнесом после вступления Кыргызстана в ЕАЭС, а также, какие альтернативные тенденции в производстве можно наблюдать в целом.

Перемещение вверх по цепочке добавленной стоимости в швейной промышленности

Замира – молодая женщина-предприниматель, активно работающая в оживленной швейной промышленности Кыргызстана. Как мы уже сталкивались с ней во время предыдущего исследования в 2013 г., с течением времени мы можем углубить понимание ее профессиональной карьеры. В целом, на бизнес Замиры влияют последние тенденции как в секторе производства, так и торговли. При всем этом ей удалось постоянно продвигаться вверх по цепочке добавленной стоимости.

Вначале Замира арендовала половину контейнера на базаре «Дордой» в Бишкеке. Там она продавала женскую одежду, блузки и офисные костюмы, дизайн которых она адаптировала из интернет-шаблонов или из журналов моды. Как только появлялась идея Замира отправлялась на другой бишкекский базар, чтобы купить необходимую ткань, которая импортируется из Китая преимущественно уйгурскими продавцами. Затем она отвозила ткань другой предпринимательнице, у которой была швейная мастерская примерно с 15 швейными машинами в старом советском промышленном здании. В зависимости от размера заказа, Замира могла забрать готовую партию одежды уже через несколько дней. В 2013 г. расходы на производство одного женского пиджака составляли 320 сом [6,6 долл.]. Из них 115 сом [2,3 доллара] шли владельцу швейной мастерской на зарплату и другие расходы, а 215 сом [\$ 4.4] - расходы на ткань. Замира могла продать такой пиджак за 430 сом [\$ 8,9] на «Дордое». По опыту Замиры, «за один удачный день это могло принести мне чистую прибыль больше 250 долларов».

¹⁴ См: <http://www.kumtor.kg/en/> (последний доступ 12 июня 2017)

Спустя четыре года Замира по-прежнему предлагает подобные изделия для женщин. Для пошива она по-прежнему покупает ткань, импортированную из Китая, на другом базаре Бишкека. При этом ее клиентура значительно расширилась, но основные клиенты Замиры по-прежнему уроженцы других областей Кыргызстана, Узбекистана, Таджикистана, Казахстана и России. Наиболее заметное изменение в предприятии Замиры касается производственной части. Замира теперь управляет собственной швейной мастерской примерно с 20 швейными машинами и постоянным штатом из 15 швей. «В сезон» она объясняет «я могу переключиться на работу по сменам, и тогда я нанимаю до 40 девушек». В зависимости от уровня сложности и времени, необходимого для пошива одного предмета одежды, каждый из ее сотрудников может заработать от 10000 до 20000 сом [\$ 147-294] за 10 рабочих дней. Замира говорит, что это считается хорошей зарплатой, но очень квалифицированные швеи могут заработать 40 000 сом [\$ 588] за тот же отрезок времени. Далее она рассказывает, что, поскольку в других местах предлагают более высокую зарплату, «мне иногда трудно найти хороших работников в пик сезона нашего бизнеса, т.е. после весны, когда мы начинаем производство одежды для продажи после зимы, спрос на швей в Бишкеке очень высокий».

Из-за того, что у нее нет стабильной возможности задействовать лучшие человеческие ресурсы, когда это важнее всего, Замира по-прежнему считает себя «средним предпринимателем и, конечно же, «я могу еще кое-что улучшить» (см. также Jenish 2014: 6). Одним из ее ближайших планов касается производственной площадки. Замира уже инвестировала в оборудование, которое, помимо швейных машин, также включает в себя, например, аппарат для нанесения страз на одежду. Но в настоящее время Замира все еще работает в подвале многоэтажного дома, который находится в 10 минутах езды от базара «Дордой». И хотя она не считает ежемесячную арендную плату в размере 30 000 сом [440 долларов] очень высокой, она очень хочет «купить собственный участок земли и построить на нем свою мастерскую». В собственном здании Замира могла бы не только сэкономить на арендной плате и тем самым еще больше снизить расходы на производство, она могла бы улучшить условия труда, например, предоставляя питание из собственной столовой, а также иметь дополнительный доход, например, сдавая в аренду комнаты своим работникам.

Что касается торгового аспекта ее бизнеса, Замира утверждает, что присоединение Кыргызстана к ЕАЭС не повлияло на ее бизнес негативно. Она говорит, что даже сохранила своих постоянных клиентов из стран, не входящих в ЕАЭС, таких как Таджикистан и Узбекистан. Замира покупает ткань, импортированную из Китая, у своих партнеров уйгуров

немного дороже, чем раньше. Помимо новых таможенных правил это изменение также связано с недавним ростом курса доллара, который является основным средством ведения бизнеса, в противовес другим региональным валютам. «Кроме того», - добавляет Замира, - «мои работники требуют более высокой оплаты: 5 лет назад девушки шили одно изделие за 45 сом, теперь оно стоит 75 сом» [в период между серединой 2012 года и серединой 2017 года это оставляет рост от 1,0 до 1,1 доллара США].

Балансируя между увеличением стоимости производства и снижением расходов на экспорт в страны-участницы ЕАЭС, Замире можно было добавить не более 50 сом [\$0,7] за единицу товара к предыдущей отпускной цене. В случае Замиры такие небольшие изменения стали возможны, т.к. что она постоянно искала способы снизить другие расходы, в частности, открыв собственную швейную мастерскую. Постепенное продвижение Замиры вверх по цепочке добавленной стоимости в этой сфере производства связано также со постоянным увеличением оборотов производства; количество проданных единиц увеличились с 7000 ед. в 2014 г. до 18000 в 2015 г..

Замира также отмечает риски, которые встречаются в ее сфере бизнеса, например, когда она отправила своего мужа в Китай в 2016 г., чтобы купить готовые школьные формы: «Но они почему-то не подошли для рынка в Кыргызстане, размеры были неправильными. Мы не смогли продать ту униформу, и поэтому мы полностью потеряли кредит в размере 30 000 долларов, который я специально брала для этого ... Но такое бывает, это урок. И я уже заработала этот кредит через свою одежду». Продолжая на этой веселой ноте Замира отвергает популярное утверждение о том, что «Дордой умирает! ». Она по крайней мере не заметила, что в выбранном ею швейном секторе «сбавляются обороты».

Новое направление деятельности: бумажная фабрика

В некоторой степени Игорь рисковал больше, открывая свой новый бизнес, чем Замира или другие кыргызстанские предприниматели, представленные в настоящем исследовании. Во-первых, Игорь оставил успешную карьеру юриста, в которой он имел хороший достаток и престиж. Кроме того, начиная свой сегодняшний бизнес, Игорь действовал на довольно неизведанной территории. Он осуществляет деятельность в сегменте экономики Кыргызстана, которая еще не добилась процветания, как например швейная промышленность. Вместо этого Игорь решил «дать производству шанс» и начал уделять все свое внимание производству изделий из бумаги.

Бумажная фабрика Игоря существует с 2009 г.. Когда-то она появилась как общая идея в кругу друзей. «Но до 2016 г., - объясняет Игорь, - это было не серьезным бизнесом, потому что компания предлагала только 5 товаров». На том этапе Игорь решил, что в его профессиональной жизни и для этой слаборазвитой компании необходимо что-то новое. Он продал большую часть своей частной собственности, выкупил акции своих друзей в компании и начал инвестировать денежные средства в большем масштабе: «Я рискнул, и до сих пор рискую. Слишком рано говорить, что все хорошо».

Но в ходе нашего осмотра помещений и последующего разговора с Игорем недавние достижения фабрики становятся очевидными. Численность персонала выросла с приблизительно 15 чел. в 2014 г. до 50 на настоящий момент, включая офис и персонал отдела сбыта, работников предприятия и водителей-экспедиторов. Крупные капиталовложения были сделаны в оборудование для резки, окраски и сортировки сырья для производства бумаги. Игорь закупал эти подержанные станки в основном в Турции и говорит, что импортировал их, не платя «таможенных сборов, потому что они предназначены для местного использования в Кыргызстане». Сейчас это позволяет Игорю предлагать 80 различных видов изделий из бумаги. Его ассортимент включает салфетки, бумажные полотенца, туалетную бумагу, каждый вид представлен в «эконом» и «премиум» классе.

Для финансирования производственного оборудования Игорь также обращался за кредитом, предлагаемым Российско-Кыргызским Фондом Развития (РКФР). РКФР был образован благодаря межправительственному соглашению между Россией и Кыргызстаном в 2014 г.. Его совокупный капитал составляет 1 млрд. долларов США, половина которого является уставным капиталом фонда (выделенным из федерального бюджета России), а другая - кредитом (Tiulegenov 2015: 4).¹⁵ В целом, РКФР был основан как один из инструментов содействия интеграции Кыргызстана в ЕАЭС, т.е. для того, чтобы помочь адаптироваться к нормам Союза в различных секторах, а также стимулировать появление новых коммерческих предприятий, например, в сфере производства или сельского хозяйства. Таким образом, РКФР имеет своей целью компенсировать экономические потери, которые будут связаны с вхождением Кыргызстана в состав ЕАЭС, в частности, понесенные в результате снижения реэкспорта китайскими товарами широкого потребления (см. раздел «Торговля»).

¹⁵ <https://themoscowtimes.com/articles/russian-government-approves-giving-1-billion-to-kyrgyz-development-fund-45230> (последний доступ 2 июня 2017 года)

По словам Игоря, он впервые услышал о существовании РКФР случайно. Когда он узнал, что производство бумаги будет являться сегментом, имеющим право на финансирование, он связался с одним из банков-партнеров РКФР. Игорь описывает процедуру подачи заявления как не очень трудную, но упоминает, что его знание законов, конечно, внесло свой вклад в процесс подготовки необходимых документов. По прошествии всего одного месяца он смог получить кредит в кыргызских сомах со ставкой в размере 12% в год, что значительно ниже обычной процентной ставки равной 20-24%. Игорю предложили годовую процентную ставку еще ниже, в размере 4-5%, если бы он взял кредит в долларах США.

Игорь подчеркивает, что помимо оборудования, необходимо вкладывать капитал в исследование рынка и профессиональную рекламную кампанию для своей продукции. Он отмечает, что отсутствие таких вложений еще остается слабым местом многих кыргызстанских предпринимателей: «В прошлом году мы [его компания] потратили 4 млн. сом [приблизительно 58 тыс. долларов США] на маркетинг. Некоторые люди говорят, что я сумасшедший, что потратил такую большую сумму на это. Но я вижу в этом пользу». Чтобы затронуть патриотические чувства, Игорь нанял маркетинговое агентство, чтобы разработать «кыргызский дизайн», который основан на традиционных орнаментах или изображает «типичную местную семью». Кроме того, его сотрудники регулярно участвовали в различных ярмарках или выставках, чтобы продвигать свою продукцию при личном контакте. Игорь высказывается о трудностях в изменении восприятия местных товаров: «Качество наших продуктов не хуже, чем импортируемых. Мы можем производить бумагу хорошего качества, но наша практика показывает, что народ все еще не верит в это».

Таким образом, Игорь подчеркивает роль высококвалифицированных торговых представителей, которые поддерживают контакт с руководством местных супермаркетов, отелей или ресторанов и хорошо осведомлены о потребностях таких корпоративных клиентов. «Наши клиенты выбирают нас, - объясняет Игорь далее, - потому что мы не только предлагаем продукцию, но также и обслуживание ... Они могут не только купить туалетную бумагу или салфетки у нас, но также и мешки для мусора, зубную пасту или ватные палочки». Поставка клиентам последних из перечисленных изделий, которые фабрика Игоря не производит сама, оказалась удобной для клиентов: «Поскольку они работают только с одной компанией, нашей, то им не нужно обращаться в 10 различных компаний и заказывать каждый продукт отдельно».

Говоря о ежедневных трудностях в его направлении бизнеса, Игорь довольно уверен, что может конкурировать не только с отечественными, но также и с международными

компаниями в отношении цены, качества и ассортимента продукции. На территории Кыргызстана компания недавно открыла полнофункциональный филиал в Оше, втором по величине городе Кыргызстана в южной части страны, который, по-видимому, дает хорошие результаты. Кроме того, изделия из бумаги Игоря можно найти в Таджикистане, Казахстане и «иногда даже в России»,- успех, за который компания, среди других, получила Национальную премию в конкурсе «Лучший экспортер Кыргызстана».

Сейчас Игорь видит своего основного конкурента в российских производителях: «Конечно, мы не можем сравнивать себя с ними. У них лучше оборудование и меньше сотрудников, поэтому их чистые затраты меньше, чем мои». Кроме того, Игорь вынужден постоянно искать источники, откуда можно закупить сырье для производства бумаги. Из-за того что в Кыргызстане недостаточно необходимых природных ресурсов, Игорь в настоящее время поддерживает контакт более чем с 30 фабриками за границей, некоторые из которых находятся в Узбекистане, но большинство - в России. «Сырье стоит возить из России, - уточняет он, - особенно, когда курс рубля [российского] низкий». Но, Игорь также отмечает, что следует быть внимательным к своему подходу в закупке сырья: «Каждый раз, когда мы покупаем сырье в России, они контролируют наш рынок через нас. Например, если мы закупим 100 тонн у них сейчас, в следующем году они откажут нам, и вместо этого подобный готовый продукт из России появится здесь [на кыргызском рынке]». Чтобы не повышать такое внимание, Игорь сейчас заказывает лишь небольшое количество сырья, но из разных источников. Это также соответствует политике его фирм-партнеров, которые не рискнули бы продавать ему сырье сверх определенного порога, «таким образом, мы не шокируем их нашим продуктом».

Касательно ЕАЭС, Игорь рассуждает о балансе между возможностями и неблагоприятными конкурентными условиями для кыргызстанского предпринимателя на таком более крупном и более интегрированном рынке. Он говорит о недавней зависимости Кыргызстана от реэкспортной торговли китайскими товарами широкого потребления, чтобы объяснить, что такой «общедоступный рынок», без серьезных барьеров или тарифов на импорт, подходил для страны в тот период. «До сих пор Кыргызстан только продавал и покупал. Но теперь он постепенно начинает производить что-то». Поэтому для местных производителей, таких как Игорь, вопрос «защиты» приобретает первоочередную важность. Это влечет за собой ожидание, что кыргызстанские производители будут защищены своим правительством от «неотечественной продукции», как это практикуется в соседних странах. Имея в виду НТО, такие как запреты, квоты или национальные субсидии (см. раздел «Торговля»), Игорь

подытоживает, что по-прежнему обычной практикой [в ЕАЭС] является введение определенных условий для импортных товаров. Казахстан, например, делает это почти для всей продукции, ввозимой из Кыргызстана». Другая сфера, нуждающаяся в улучшении, которую затронул Игорь, касается правовой защиты инвестиций, и местных, и иностранных. «Кыргызстан – страна, представляющая интерес для многих, - объясняет он, - потому что затраты на оплату труда, электричества и воды, основных компонентов для производства, дешевые. При этом, до сих пор отсутствует независимая судебная система, необходимая для привлечения крупных инвесторов.

Помимо опасений по поводу конкурентов или правительственной поддержки, Игорь сообщил нам об особой предпринимательской радости, которую он бы испытал, когда увидел бы, что его производство ценится согражданами. Подавляющее большинство наших собеседников в сегменте производства поделилось такими же положительными эмоциями, но Игорь выразил это особенно ярко: «Раньше я работал успешным юристом. Но радость, когда ты видишь свой собственный продукт на полках супермаркета - это что-то другое. Наши продукты полностью сделаны в Кыргызстане. Я горжусь этим, и я с гордостью говорю, что это наш продукт. Когда я захожу в супермаркет, и вижу, что люди покупают наши продукты, это делает меня счастливым. Когда я говорю им, что этот товар сделан здесь, никто не верит мне. Это доставляет мне удовольствие, потому что люди думают, что невозможно, чтобы такой продукт был сделан в Кыргызстане».

Следующий уровень производства: ткань «Сделано в Кыргызстане»

РКФР (Российско-Кыргызский Фонд Развития) не только поддерживает развивающиеся малые и средние предприятия в Кыргызстане, такие как бумажная фабрика, о которой говорилось выше. В программе фонда также присутствуют и крупные предприятия с еще более серьезным международным профилем. Компания «Текстиль Транс», безусловно, является одним из главных примеров таких новых подходов в финансировании и развитии промышленного сектора Кыргызстана.

«Текстиль Транс» находится в г. Токмок, примерно в часе езды на восток от столицы Бишкека. Полагается, что он является первым промышленным производственным участком в независимом Кыргызстане, который не находится в восстановленном здании советской эпохи, но был построен с нуля. Уже через год после начала строительства в марте 2016 г. завод был готов работать. «Текстиль Транс» - это первое предприятие по переработке хлопчатобумажной пряжи в различные виды тканей для дальнейшего использования в

местной швейной промышленности. До открытия «Текстиль Транса» хлопчатобумажную ткань нужно было импортировать в Кыргызстан в основном из Узбекистана, Турции или Китая. Теперь единственное сырье, от которого «Текстиль Транс» зависит из зарубежья – это хлопчатобумажная пряжа из соседних Узбекистана или Таджикистана, а также краски для окрашивания этих нитей, которые привезены из Турции.

Во время нашего визита в апреле 2017 г. на заводе работало 110 человек. Они работают в заводских лабораториях, управляют швейными машинами в заводском цехе, работают в администрации или в столовой завода. Нам также показали пустой заводский зал, где до лета 2017 г. будет создан швейный цех еще на 250 человек, большинство из которых будут местные женщины из города Токмок. «В настоящее время», объясняет менеджер, «они все еще обучаются в Бишкеке. Для наших работников, у которых нет жилья в Токмоке, мы бесплатно предоставим наше собственное общежитие на 100 мест». В отличие от большинства неофициальных местных швейных бизнесов, работники «Текстиль Транс» имеют стандартные рабочие контракты и объединены в профсоюз. В своем собственном швейном отделении «Текстиль Транс» будет выпускать детскую одежду и футболки для мужчин.

Отвечая на вопрос о финансировании «Текстиль Транса», менеджер объясняет, что это было возможно только по двум причинам: во-первых, предыдущий профессиональный опыт и успех в аналогичной сфере деятельности нынешнего владельца компании, который участвовал в производстве носков и других швейных изделий для экспорта в Россию и Казахстан с 2008 г.. Во-вторых, создание РКФР, который смог предложить благоприятные условия для коммерческого кредита такого масштаба, который ранее был «невообразим в Кыргызстане».

Помимо 2 млн. долларов собственного капитала, который внес владелец «Текстиль Транса», компания смогла привлечь кредит в размере 7,5 млн. долларов от РКФР под 4% годовых. В рамках общего графика погашения в течение 7 лет «Текстиль Трансу» был предоставлен «перерыв в выплатах» в течение первых 12 месяцев работы.

Помимо расходов «Текстиль Транса», связанных с их зданием и расходами на персонал, значительная часть их инвестиций использовалась для приобретения оборудования. Некоторые из более крупных машин «Текстиль Транса» были приобретены в Германии, но в основном они из Турции. Швейные машины для нового швейного цеха были импортированы из Тайваня. Более того, сотрудничество с турецкими партнерами «Текстиль Транса»

включает в себя передачу знаний. «Текстиль Транс» нанял несколько турецких инженеров на два года, в течение которых они, как ожидается, будут обучать персонал компании в Кыргызстане управлению и ремонту важнейшего оборудования.

Размышляя о своем позиционировании на рынке, менеджер «Текстиль Транса» уверенно замечает: «Наши условия не очень отличаются от условий в Европе или в других местах. В таких обстоятельствах мы также можем достичь западных стандартов качества и объема выпуска продукции». Что касается цепочки добавленной стоимости текстильной промышленности в Кыргызстане, «Текстиль Транс» закрыл значительный пробел. На основе хлопчатобумажной ткани другие местные предприниматели могут производить текстильные изделия, которые ранее были импортированы в готовом виде, такие как футболки или детская одежда. Кроме того, у местных швейных предприятий появилась большая гибкость, потому что «Текстиль Транс» можно заказать создание дизайнерских проектов, которые смогут привлечь интерес как местного, так и зарубежных рынков.

Более того, потенциал «Текстиль Транса» является многоотраслевым и далеко идущим. Одним из наиболее перспективных рынков является Россия, где некоторые сети супермаркетов уже входят в число их клиентов. В нашем разговоре менеджер очень уверенно говорит о конкуренции «Текстиль Транса» в России: «Конечно, в России также есть большие швейные предприятия. Но Россия большая, и мы уже нашли для себя довольно хорошую нишу». Вне пределов постсоветского пространства немецкое предприятие розничной продукции недавно заключило контракт с «Текстиль Транс». Менеджер дополнил, что «только одно это предприятие будет потреблять около 20-30% нашей производственной мощности. И мы гордимся тем, что достигли центра Европы товаром, который произведен в Кыргызстане».

«Но наш собственный национальный рынок очень важен для нас», - продолжает менеджер. «В Кыргызстане около 5000 текстильных предприятий. Они покупают ткани из Китая или Узбекистана, но они более низкого качества, чем наши. Мы их тестировали». Пока компания зависит от импорта хлопчатобумажной пряжи и покраски из-за рубежа, возможность «Текстиль Транс» предложить цены ниже, чем у этих конкурентов, остается ограниченной. Пока «Текстиль Транс» ставит своей целью убедить местных предпринимателей покупать их товар из-за более высокого качества, доступности и пустить в ход карту патриотизма. С этой целью «Текстиль Транс» начал рекламную кампанию завода и его продукции. Их веб-сайт готов и функционирует и до лета 2017 г. у них будут рекламные щиты в Бишкеке и видеоролики на кыргызском, русском и английском языках.

Чтобы справиться с предстоящими трудностями «Текстиль Транс» надеется на гибкую поддержку со стороны правительства Кыргызстана. В отличие от описанной ранее бумажной фабрики, в случае с «Текстиль Трансом» речь не идет о защите инвестиций, а скорее о налоговых льготах и других мерах, позволяющих снизить затраты. Одним из примеров является то, что «Текстиль Транс» в настоящее время по-прежнему отправляет хлопчатобумажную ткань из Токмока в свою партнерскую компанию «Салкын», принадлежащую одному владельцу, и шьет детское белье в «Свободной экономической зоне» Бишкека (СЭЗ). Менеджер «Текстиль Транса» отмечает,; «Сейчас предприятию «Салкын» приходится выплачивать экспортную пошлину, потому что ткань больше не импортируется из Узбекистана, а производится здесь в Кыргызстане. СЭЗ не поддерживает такое местное производство, а ориентируется только на международный импорт-экспорт.» Для «Текстиль Транса» и ее родственной организации ситуация улучшится только после того, как откроется их швейное производство на месте. С одной стороны, менеджер «Текстиль Транса» понимает, что определенные расходы могут быть определены международными соглашениями и, следовательно, не подлежат обсуждению с представителями местных органов власти. Помимо юридического внедрения СЭЗ Бишкека речь идет о таможенных сборах, взимаемых с «Текстиль Транса» при импорте краски для хлопка из Турции, с того времени как Кыргызстан стал государством-членом ЕАЭС. С другой стороны, менеджер замечает: «Мы - большой работодатель и внесли значительный вклад в нашу национальную экономику. Но все же, например, мы платим полный налог на добавленную стоимость и другие налоги, начиная с первого дня нашей деятельности. По крайней мере, в этом отношении было бы хорошо, если бы правительство помогло нам».

Обзор: тенденции и адаптация в производственном секторе

Замира и «Текстиль Транс» были выбраны в качестве примеров различных секторов текстильного бизнеса в Кыргызстане. Замира принадлежит к большинству тех, кто работает в местном швейном секторе, для которого, по оценкам, «80% одежды производится индивидуальными предпринимателями, которые работают по патентам и не сдают отчетность в Национальный статистический комитет».¹⁶ Такая оценка дает представление о том, в какой степени эта жизненно важная часть для экспортной экономики Кыргызстана работает неофициально и гибко, и, следовательно, ее вряд ли можно охватить официальными цифрами. Опыт Замиры показал, как личная карьера может развиваться со временем со

¹⁶ <https://www.timesca.com/index.php/news/14692-kyrgyzstan-garment-industry-can-be-a-monopoly-in-the-customs-union> (last accessed 04 June 2017). For further information on the 'patent'-system, see Jenish 2014: 8.

сравнительно небольшими инвестициями в оборудование и производственный объект. Недавний проект Замиры: создание приемлемой «копии» женской блузки, турецкий оригинал которой продается за 5000 сом (\$ 73) в Бишкеке, тогда как она стремится предложить свою блузку за 950 сом (14 долларов США), с затратами на производство в 750 сом [11 долларов США].

Кейс Замиры дополняет «Текстиль Транс», который представляет собой уникальный пример крупного корпоративного предприятия, основанного на инвестициях в инфраструктуру и оборудование местного и иностранного финансирования. И хотя Замира пытается постепенно продвигаться по цепочке добавленной стоимости в соответствии со своими возможностями, «Текстиль Транс» можно рассматривать как довольно структурную попытку устранить зависимость от импорта хлопчатобумажной ткани для всего сектора швейной промышленности в Кыргызстане.

Вместе с предприятием Улана, которое учитывает местный спрос на различные швейные материалы, импортируемые из Китая, наша картина производственного цикла в текстильной промышленности завершена. Улан и его компания могут обеспечить малого предпринимателя, такого как Замира, нитками и другими аксессуарами, тогда как «Текстиль Транс», в свою очередь, может обеспечивать хлопчатобумажной тканью.

Бумажная фабрика Игоря иллюстрирует первопроходческий подход в новом сегменте производства легкой промышленности Кыргызстана. Игорю и его команде потребовалось немало дорогостоящих усилий в маркетинге для того, убедить своих потенциальных местных клиентов, большинству из которых в это все еще трудно поверить, что качественные промышленные товары создаются в их родной стране по конкурентоспособной цене. Таким образом, опыт Игоря подчеркивает необходимость развития глубокого понимания отношений с клиентами, исследования рынка и рекламы. Игорь по-прежнему ощущает нерешительность со стороны своих коллег-предпринимателей из Кыргызстана в восприятии дизайнеров, специалистов по связям с общественностью или консультантов как стоящую отдачу от инвестиций. Однако в текстильном секторе развитие общего бренда «сделано в Кыргызской Республике» показало хорошие успехи и привлекло международное внимание.¹⁷

¹⁷ См: <http://www.bizexpert.kg/2017/03/22/novosibirsk-zhdet-kyrgyzskih-predprinimatelej> (last accessed 04 June 2017)

Кроме того, стало очевидно, что для бумажного бизнеса Игоря существует четкий предел. Его способность завершить производственный цикл ограничивается тем фактом, что в Кыргызстане нет природных ресурсов для поставок сырья для производства бумажной продукции. При том, что Игорь таким образом будет всегда зависеть от иностранного ввозимого товара, у менеджеров «Текстиль Транса» уже разработаны далеко идущие планы. Их целью является создание фабрики на юге Кыргызстана, которая будет производить пряжу из местного хлопка. Согласно опросу на местах, доступный объем и качество будут удовлетворять их спрос, а местные производители хлопка, по-видимому, заявили о своей заинтересованности в сотрудничестве. В действительности, в таком плане действий есть перспектива, учитывая, что 70% сырья, в том числе тканей, для швейной промышленности Кыргызстана, по-прежнему импортируются из-за границы, а текстиль, производимый в Кыргызской Республике, в настоящее время занимает не более 6% российского рынка.¹⁸

Все предприниматели, с которыми мы беседовали, выражали особую радость в «производстве чего-то» и проявляли гордость, что, наконец, после простой схемы реэкспорта товаров китайского производства, национальное производство в Кыргызстане стало возможным. В то время как Замира представляет собой довольно неформального, частного и маломасштабного бизнесмена, этого нельзя сказать о бумажной фабрике Игоря или «Текстиль Трансе». Последние сами организуют импорт сырья для переработки и дальнейшего экспорта в соответствии с различными международными стандартами. Их производство основано на высокоценном оборудовании и как местные лидеры в своих отраслях, они стремятся отдалиться от имитаторов своих бизнес-моделей и своих международных конкурентов. Мы можем проследить, как из такого положения возникают конкретные ожидания в отношении правительства Кыргызстана для создания более благоприятного делового климата: защитить (иностранные и национальные) инвестиции, предоставить налоговые поощрения или другие возможности для снижения издержек производства и установить меры по балансировке между защитой от импорта и субсидиями на экспорт. Последний пункт будет обсуждаться в следующей части «Сельское хозяйство».

Для Игоря и «Текстиль Транса», частичный взнос, сделанный РКФР, стал решающим фактором для развития их бизнеса. Несмотря на то, что высказывалась критика в отношении практики распределения средств РКФР¹⁹ и его правового статуса²⁰ другие

¹⁸ <https://www.timesca.com/index.php/news/14692-kyrgyzstan-garment-industry-can-be-a-monopoly-in-the-customs-union> (last accessed 04 June 2017).

¹⁹ <https://www.timesca.com/index.php/news/14692-kyrgyzstan-garment-industry-can-be-a-monopoly-in-the-customs-union> (last accessed 04 June 2017).

предприниматели, с которыми мы беседовали, при проведении данного исследования, отмечали положительное влияние этого института на бизнес-ландшафт Кыргызстана. Хотя на данный момент невозможно предсказать смогут ли «Текстиль Транс» или бумажная фабрика Игоря успешно функционировать длительный период времени, по крайней мере, стало очевидно, что Российско-Кыргызский фонд развития расценивается как привлекательный финансовый инструмент для поддержания предпринимательского духа в Кыргызстане. В частности, основные планы «Текстиль Транса», как уверял нас менеджер, не смогли бы быть реализованы при условиях займа хуже, чем те, которые были предложены РКФР.

При этом необходимо отметить, что эффективная деятельность такого учреждения как РКФР зависит от квалифицированного подхода при подготовке убедительного бизнес-плана и грамотного оформления документации. И хотя это может и не стать препятствием для высокообразованных профессионалов, но может оказаться значительно сложнее для бизнесменов, чей предыдущий опыт работы (ведения бизнеса) характеризовался неофициальной практикой и устными договоренностями (спонтанными решениями).

Сельское хозяйство

Сельскохозяйственный сектор Кыргызстана характеризуется тем, что он обеспечивает занятость довольно большой части рабочей силы страны, свыше 30%, а также вносит значительный вклад в ВВП, около 20%. В последние годы сельское хозяйство Кыргызстана продемонстрировало потенциал для роста, но также и уязвимость к внутренним и внешним негативным влияниям: с 1998 по 2007 гг. «сельскохозяйственный ВВП» сначала увеличился на 34%, а затем снова упал на 19% вплоть до 2012 г. (Broka et al., 2016: 6). Учитывая важность данного сектора в Кыргызстане, особенно возможность вклада доходов от сельского хозяйства в сокращение бедности в сельских районах, ожидания, что благодаря членству в ЕврАзЭС появятся новые экспортные рынки, были высокими. Однако эти надежды не оправдались, так как Нетарифные Торговые Ограничения (НТО) все еще играют значительную роль в ЕврАзЭС, по оценкам они могут составлять 15-30% от общей стоимости экспорта между странами-членами ЕАЭС (Vinokurov et al, 2015: 60). В области сельскохозяйственной продукции расходы, связанные с НТО, влияющих на цены и конкуренцию, включают в себя санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры или субсидии для собственного национального рынка. Таким образом, одним из актуальных

²⁰ См: https://24.kg/english/48732_Entrepreneurs_can_not_sue_Russian-Kyrgyz_Development_Fund/ (last accessed 04 June 2017)

вопросов нашего исследования – как такие новые схемы регулирования повлияют на тех предпринимателей из Кыргызстана, активных в сельскохозяйственном секторе.

Проблемы птицеводства и теплиц

Чолпон – многосторонний предприниматель. Она - владелица супермаркета в г. Ош на юге Кыргызстана, а также имеет маленькую птицеферму и несколько теплиц в 50 км от города. Чолпон знает как эффективно интегрировать различные сферы деятельности.

Как и многие другие предприниматели Кыргызстана, с которыми мы встречались, изначально Чолпон не имела образования в бизнес сфере. Во время нашей беседы она упомянула: «На самом деле у меня нет никакого высшего образования. Когда я находилась дома со своими детьми, будучи домохозяйкой, это было в 2000 г., начался массовый процесс компьютеризации. Я пошла и записалась на курсы программ по бухгалтерскому учету, даже не говоря мужу... Мне было просто интересно и не хотелось отставать».

На сегодняшний день у Чолпон более 60 работников, около 35 в супермаркете, а 25 заняты на птицеферме и теплицах. В семье обязанности распределены следующим образом: Чолпон руководит супермаркетом, а ее муж и сын занимаются птицефермой и теплицами. Ее супермаркет уникален в Оше, но не по размеру или ассортименту товаров, а тем, что там есть пекарня и кондитерская. Эта идея пришла из «проекта по развитию» голландской организации, в работе которого Чолпон участвовала. Она добавляет: «В связи с этим, голландский пекарь приехал в Ош на несколько дней, чтобы обучить нас... А позже я поехала с ответным визитом, чтобы увидеть как эта индустрия работает в Голландии». В целом, Чолпон довольна тем, что пекарня привносит в супермаркет, также она утверждает, что местное население полюбило ее «голландский хлеб».

Среди проблем, с которыми она сталкивается в этом секторе бизнеса, нет проблем с ингредиентами хорошего качества, с оборудованием и даже с человеческими ресурсами. Чолпон рассказывает, что до приезда голландского пекаря она отправилась в кулинарную школу в Оше и попросила директора дать ей четырех самых лучших студентов. Чолпон и голландский пекарь были вполне довольны этими студентами, один из которых оказался особенно талантливым. На его примере Чолпон показывает, что главной проблемой в ее бизнесе является текучесть рабочей силы: «В конце концов, все эти студенты, которые обучались у голландского пекаря, сбежали в другие места». Некоторые, вероятно, уехали в Россию как трудовые мигранты. А тот самый талантливый студент, по словам

Чолпон, «сбежал в Бишкек. Его сестра мне звонила и сказала, что он может зарабатывать больше там, чем в Оше».

Птицеферма Чолпон является дополнением к ее супермаркету: яйца используются в пекарне, а мясо продается по льготной цене. Она заявляет, что в настоящее время они содержат 30 000 цыплят на своей ферме. Однако это число сократилось с 50 000 и этот факт, как говорит Чолпон, является негативным последствием вступления Кыргызстана в ЕврАзЭС: «После того как мы вошли в ЕврАзЭС, мы столкнулись с проблемами. Яйца, привезенные из России, были дешевле наших ... Я полагаю, что они старые и просроченные. Иначе невозможно, потому что яйца в России дорогие, а здесь дешевые. Но транспорт тоже стоит денег ... Мы это знаем, потому что мы производим. Но местные жители не знают, и наши люди покупают все, что дешево. Это менталитет. Люди не думают о последствиях».

Чолпон не модернизировала ферму от «полуавтоматизированной» до «полностью автоматизированной», при которой подача корма, воды и сбор яиц производились бы машинами. Вместо этого она решила заколоть 10 000 цыплят и заморозить их мясо, потому что расходы на содержание были слишком высокими и возникли проблемы со сбытом яиц. Кроме того, Чолпон объясняет зависимость от импортных пищевых добавок. Например, витамины, используемые на птицефабрике и в теплицах, производятся в Германии. «Сейчас мы покупаем витамины из агро-аптеки», - рассказывает Чолпон. «Раньше мы просто покупали их на базарах ... Теперь мы иногда заказываем их через интернет из России или Казахстана. Например, эти немецкие витамины сначала поступают в Москву, а затем отправляются к нам. Следовательно, здесь мы должны платить за сам продукт и транспортировку».

Чолпон считает эту ситуацию частью формализации и результатом присоединения к ЕврАзЭС, возникшая в ущерб местным сельскохозяйственным предпринимателям. Фактически, она описывает эти изменения, как создающие больше путаницы, чем предыдущие установленные порядки, основанные на личном доверии через репутацию: «Напротив, сейчас у нас какой-то беспорядок. Раньше была стабильность. Теперь я больше не буду открывать новый бизнес, потому что я не знаю, что будет дальше. Все товары приходят к нам из России, но от нас нет ничего (на местном рынке или идущее в экспорт). Мои оптовые клиенты знают меня и доверяют качеству нашего продукта. Они знают это даже без доказательств из какой-либо лаборатории». В связи с этим Чолпон с улыбкой сообщает, что недавно в ее супермаркет прибыли чиновники из государственного

санитарного отдела. Они хотели выяснить, предлагает ли она рыбные продукты трех конкретных российских брендов, потому что было установлено, что они содержат бактерии.

Птицеферма для Чолпон никогда не ассоциировалась с какими-либо надеждами на экспорт в страны ЕврАзЭС. С тепличным проектом ситуация другая, несмотря на то, что на данный момент огурцы и томаты, которые она выращивает, поступают исключительно на местный рынок г. Ош. Однако в 2016 г. Чолпон поехала в Москву для участия в выставке и рекламы своей продукции в большом универмаге. Чолпон сообщает, что российские клиенты проявили серьезный интерес к импорту ее продукции, потому что «они экологически чистые, и мы используем семена, импортированные из Голландии». Основная причина, по которой Чолпон в конечном итоге не смогла подписать контракт в Москве, заключалась в том, что ее потенциальные российские партнеры потребовали объем, который она в то время предоставить не могла. При этом, более высокая цена, которую она установила, по сравнению с российскими производителями, не стала препятствием; помимо всего, Чолпон сумела получить необходимую сертификацию ЕврАзЭС в Москве. На данный момент Чолпон расширила свои парниковые мощности и может предложить большие объемы для увеличения своего экспортного потенциала. Но пока она скептически относится к этой возможности и объясняет, что на кыргызском рынке также есть оптовые торговцы, которые покупают ее продукты непосредственно с парниковых площадок, а затем перепродают их в Ошской области и в других регионах.

Что касается вопроса о том, как Кыргызстан может поддержать ее, Чолпон отвечает, что она уже поднимала вопрос о предоставлении квалифицированных экспертов для сельскохозяйственного сектора: «Например, мы всегда нанимаем ветеринарного специалиста из Кара-Суу (город, близкий к Ошу). Но он не осведомлен о новых лекарствах. Он имеет только советское образование и знает советские фармацевтические препараты ... Но теперь у нас новые болезни. Иногда, когда наши цыплята больны, мы отправляем образцы в Бишкек для дальнейшего диагноза ... Раньше у нас были сельскохозяйственные институты и университеты. Возможно, можно было бы обучить некоторых студентов, которые хотят быть ветеринарными специалистами и продвигать эту сферу. Предоставлять им стипендии или отправлять их в зарубежные страны для прохождения стажировок ... То же самое происходит с теплицами. Нам нужны специалисты в этой области».

Сахарная свекла: приспособление к среде малого фермерства

Переработка сахарной свеклы в рафинированный сахар может служить хорошим примером постсоветской деиндустриализации. Марат, менеджер сахарного завода со штаб-квартирой в Бишкеке, рассказывает нам, что в советское время в Кыргызстане в общей сложности было 7 сахарных заводов. «Они, бывало, собирали урожай в 2 млн. тонн местной сахарной свеклы, из которой они производили 200000 т сахара. 100-120 т использовались для внутреннего потребления (в Кыргызстане), а остальная часть экспортировалась в другие советские республики». Однако с развалом страны в 1990-е годы и утраты системы всесоюзного распределения, большинство сахарных заводов Кыргызстана были закрыты. По словам Марата, в 2008 году индустрия полностью развалилась, после чего на местном рынке был только импортный сахар. Четыре фабрики, которые работали до того момента, по крайней мере частично, тоже стояли без дела.

В случае его фабрики, в 2009 г. была создана новая группа акционеров, которая инициировала процесс обновления оборудования, восстановления производственных площадок и разработки новых цепочек поставок сырья. Марат начал встречаться с местными фермерами и предлагать им привлекательные цены, если они начнут сажать сахарную свеклу. Но это также привело к появлению проблемной динамики, которая, как Марат объясняет, возникает не только в его сфере деятельности: «В нашей стране наблюдается такая тенденция: если фермеры посеяли слишком много одной зерновой культуры, тогда цена снижается. То же самое происходит с томатами, луком и картофелем. Допустим, в этом году морковь стоит 12 сомов (за кг), и все начинают сажать морковь. Тогда в следующем году цена снизится до 4 сомов (за кг)». С точки зрения Марата наиболее серьезная проблема в его секторе восходит к процессу приватизации ранее принадлежащих государству сельскохозяйственных угодий, которые правительство Кыргызстана выбрало в рамках своей постсоветской переходной стратегии, и что имело серьезные последствия. Из этого появилось большое количество мелких фермеров, чью деятельность трудно регулировать и координировать: «У нас больше нет колхозов. Земля была приватизирована людьми (в 1990-х гг.), и теперь все выращивают то, что хотят - полная демократия».

Чтобы приспособиться к этой ситуации, фабрика Марата заключала контракт с каждым фермером осенью, обязуясь купить у него определенное количество сахарной свеклы. Это дало фермерам возможность планировать и появилось чувство безопасности и повышенное доверие к работе с этим предприятием. Постепенно культивирование сахарной свеклы снова стало популярным, и для фермеров на севере Кыргызстана (особенно в Чуйской области)

появилась реальная возможность получения доходов. Сейчас предприятие Марата работает на 100% - в полную мощь; 1400 человек ежедневно обрабатывают 3000 тонн сахарной свеклы. Фабрика в настоящее время покупает свеклу у 3500 местных фермеров, которые доставляют свой урожай в разные пункты сбора в крупных регионах. Всего за последний сезон было закуплено 700000 тонн сахарной свеклы. Сравнивая цены между разными странами, Марат излагает, в какой степени сахарное производство свеклы следует воспринимать как выгодный вариант в Кыргызстане: «Кыргызстан покупает самую дорогую сахарную свеклу среди фермеров на всем постсоветском пространстве. Например, в Беларуси фермерам платят 28 долларов США за тонну и 32 доллара США в России ... Теперь, когда наша продукция пользуется спросом, и люди понимают, что это выгодно, стоимость выращивания сахарной свеклы составляет от 20 до 25 долларов за тонну. Фермеры получают от нас 55 долларов, поэтому их прибыль составляет 35 долларов за тонну». Кроме того, фермеры приняли меры по эффективному использованию сельскохозяйственных угодий и теперь собирают 35 тонн сахарной свеклы с 1 гектара по сравнению с 20 тоннами раньше (для сравнения: 50 тонн с гектара в России).

Марат отмечает тенденцию среди местных фермеров объединять небольшие участки земли: «Образованные и более сильные фермеры арендуют землю у других. Они говорят: «Дайте мне землю в 5 гектаров в аренду, я заплачу вам 5000 долларов» ... Вот так появляется более крупное фермерство. Фермеры сами согласуют условия сотрудничества. Фермер может арендовать всю землю без участия фактического владельца земли, или владелец земли может даже работать на человека, который арендует его участок». Марат противопоставляет таких «образованных фермеров» тем, кто живет сегодняшним днем и не думает о будущем. В частности, он описывает модель поведения, которая, по-видимому, распространена среди мелких хозяйств: «Если фермер посадил 5 гектаров агрокультуры одного сорта, а урожай был хорошим, он будет снова сажать эту культуру на следующий год ... Поскольку у него была хорошая прибыль, он идет и покупает хороший автомобиль, женит своего сына и на третий год снова сажает ту же агрокультуру. Но на третий год почва заболевает, и он становится банкротом. Не так страшно, что он обанкротился, страшнее, если эта болезнь распространится и заразит другие поля поблизости». Марат подчеркивает, что для них было бы более эффективным иметь дело с более или менее профессиональными партнерами. В то же время он признает, что предыдущие попытки инициировать развитие в направлении «коллективизации» оказались безуспешными. Он делает вывод, что на данный момент его компании придется мириться с такими не очень благоприятными обстоятельствами и работать в равной степени с фермерами, которые владеют от 5 до 1500 гектарами земли.

В нашем разговоре Марат упоминает несколько проблем, с которыми сталкивается его компания в настоящее время, большинство из них относятся к конкурентным недостаткам по сравнению с предприятиями, расположенными в соседних республиках. Среди них вопрос о транспортировке между фабрикой и пунктами сбора, куда фермеры привозят свой урожай. Марат отмечает, что для перевозки таких тяжелых грузов его компания зависит от услуг национальной железной дороги Кыргызстана. «Но», уточняет он, «за последние 10 лет стоимость железной дороги увеличилась в 20 раз ... В прошлом году мы получили скидку 20%, но в этом году ЕАЭС принуждает всех к унификации тарифов. Таким образом, внутренние тарифы могут снова увеличиться в три раза». Далее Марат говорит о неравномерных ценах на энергоносители и об их влиянии на издержки производства. Он упоминает, что в то время как в Казахстане производитель платит только 58 долларов за 1000 кубометров газа, стоимость за то же самое количество в Кыргызстане составит 378 долларов. И поскольку 60% нетто цены на производство сахара определяется расходами на энергоносители, Марат поясняет, что конечная нетто цена на казахстанскую тонну сахара будет ниже на 100 долларов. Единственный способ адаптации компании к этой ситуации - покупка нового энергосберегающего оборудования. Хотя эти инвестиции не позволили компании увеличить объем производства, затраты на энергоносители были снижены на 40%.

Чтобы устранить эти недостатки, компания Марата постоянно лоббировала правительство Кыргызстана с целью введения таможенных сборов или других мер по ограничению доступа казахстанского сахара к местному рынку. Марат упоминает исследование, проведенное среди 35000 фермеров, чтобы убедить представителей власти аргументами, основанными на доказательствах. По его словам, исследование показало, что при умеренном повышении потребительской цены на сахар, равном 100 сомам [1,5 доллара] в месяц для одной семьи, «мы могли бы реально спасти всю нашу промышленность». Марат задает риторический вопрос: «100 сомов - это две пачки сигарет в магазине. Итак, что значимее (для правительства Кыргызстана)? Две пачки сигарет в месяц или зарплаты 28000 человек, работающих на полях, 3400 водителей и 1400 заводских работников?» Однако до сих пор усилия компании Марата в этом направлении остаются безрезультатными.

Оставляя тему правительства Кыргызстана, Марат переходит к идее содействия более эффективному использованию местных сельскохозяйственных угодий с помощью международных доноров или банков развития. В частности, он выступает за общее финансирование картографического программного обеспечения, которое позволит улучшить

координацию между его компанией или другими крупными сельскохозяйственными предприятиями и фермерами. При помощи местного самоуправления (айыл окмоту) каждому земельному участку может быть дан код, в котором будет содержаться информация о его владельце и история высадки культур, для согласования с текущим спросом на сахарную свеклу или другую культуру. Для координации усилий в сельскохозяйственном секторе такая рыночная информационная система, по словам Марата, также обещает решить проблему резких колебаний цен (как упоминалось ранее): «Эта картографическая программа поможет фермерам понять, как они могут избежать потери. Если они видят, что другие фермеры уже посадили достаточно моркови, то им не нужно сажать морковь. Следовательно, они должны посадить что-то другое, потому что цена на морковь снизится. То же самое касается картофеля и сахарной свеклы. Такие данные могут использоваться фермерами онлайн, что позволят им лучше планировать и иметь общее представление ситуации».

Сухофрукты и прочее: экспорт в Европу вместе с турецким партнером

Предприятие Ахмета расположено недалеко от г. Джалал-Абад на юге Кыргызстана. Его история иллюстрирует, что аграрный сектор Кыргызстана может развивать значительный экспортный потенциал при участии надежных международных деловых партнеров.

Ахмет имеет профессиональный опыт в сельском хозяйстве. «В 1990-е годы я выращивал табак», - говорит он. «Затем 15 лет назад я начал заниматься сухофруктами. Сначала я экспортировал их в Турцию, а затем в Германию». Ахмет уточняет, что только в прошлом году он начал расширять свой бизнес в плане общего ассортимента, объема и направлений экспорта. Теперь его компания может предложить около 60 различных видов продукции, которые помимо сухофруктов включают в себя различные орехи, джемы, соленья и напитки. «Всего за 7 месяцев», - говорит он, - мы смогли войти на рынок и поставлять наш продукт. С зимы 2016 г. мы экспортируем в Казахстан и Россию».

Во время нашего визита рабочие были заняты строительством нового здания, чтобы расширить возможности хранения и переработки. Поскольку это новое строение будет оснащаться охлаждающим оборудованием, Ахмет планирует также производить томатную пасту и соки. Далее он поясняет, что «как только это закончится, число моих сотрудников вырастет с 30 до 100». В разгар сезона общее количество людей, которых Ахмет нанимает для своих разных производственных площадок, увеличивается до 700. Он добавляет, что, работая на него, эти местные жители разной этнической принадлежности (кыргызы, узбеки, татары и русские) не будут думать о трудовой миграции в Россию.

Ахмет покупает непосредственно у местных фермеров Ошской и Джалал-Абадской областей. Он подписывает контракт с ними на раннем этапе, а затем предоставляет им семена, как, например, огурцов или помидор, которые он импортирует из Турции. Ахмет подчеркивает, что он сотрудничает со многими из этих фермеров в течение 20 или более лет. Поэтому они «точно» знают, какого качества продукцию он будет ожидать. Ахмет не беспокоится о местной конкуренции, потому что в следующем году он наверняка сможет предложить 200 различных видов продукции, в то время как большинство мелких предпринимателей не могут предложить более двух или трех.

Тем не менее, Ахмет замечает, что позиция экспортеров из Кыргызстана слаба по сравнению с позициями предпринимателей из других стран Центральной Азии: «Без государственной поддержки или субсидий, которые, например, предоставляются в Узбекистане и Казахстане, конечно, наши производственные издержки становятся выше». Ахмет указывает, что «технические требования» ЕАЭС и вопрос получения конкретных сертификатов ставят таких бизнесменов, как он в очень невыгодное положение. В частности, ссылаясь на Казахстан, он говорит: «В Казахстане есть весь пакет сертификатов. Но у нас пока нет лабораторий. Люди говорят, что они будут открыты осенью. Я ездил в Россию, чтобы получить сертификаты на мою продукцию, но они слишком дорого обошлись мне».

На фоне этого Ахмет начал ориентироваться на европейский рынок. Он делает это через своих турецких партнеров, с которыми познакомился по чистой случайности: «10 лет назад они приехали в Кыргызстан, чтобы купить бобы. Но их кыргызские партнеры обманули их. Затем мой друг встретился с ними в Бишкеке. Они сказали, что хотели бы заняться бизнесом здесь и искали партнера. Поэтому они приехали в Джалал-Абад и встретились со мной». Ахмет характеризует своих турецких партнеров как людей «большого бизнеса», с 19 сотрудничающих фирм в Италии, Франции и Германии, которым они смогут предложить свой огромный ассортимент из 3370 различных продуктов.

Хотя Ахмет удовлетворен возможностями, открываемыми перед ним благодаря «турецким связям», его видение будущего – стать прямым экспортером в Европу. Получение Кыргызстаном от ЕС статуса GSP+ (ВСП)²¹ в январе 2016 года стало важной вехой для него

²¹ Согласно Европейской комиссии, в рамках «Обобщенной схемы преференций» (GSP) «расширенные предпочтения» GSP + означают полное снятие тарифов по существу тем же категориям продуктов, что и в рамках общей договоренности. Они предоставляются странам, которые ратифицируют и осуществляют основные международные конвенции, касающиеся прав человека и труда, окружающей среды и благого

и для других местных сельскохозяйственных предпринимателей. Фактически это соглашение снимает все тарифные пошлины на экспорт более 6 000 видов товаров, произведенных в Кыргызстане, в странах-членах ЕС. Ассортимент сельскохозяйственной продукции Ахмета полностью подпадает под эту статью. Во время нашего визита Ахмет готовился к сверке необходимых критериев сертификации, фитосанитарных стандартов и так называемых «правил происхождения».²² На практике это означает необходимость приобрести современное технологическое оборудование, отремонтировать свою производственную площадку (например, положить новые плитки), а также получить надлежащую документацию от властей Кыргызстана.

Во время нашего разговора Ахмет надеялся «получить эти документы ВСП в течение следующих двух месяцев». Однако недавний доклад, опубликованный ЕС, порождает серьезные сомнения относительно фактического прогресса в отношении «поддерживающих мер GSP+» в Кыргызстане.²³ В нем упоминается отсутствие «приемлемой практики безопасности и качества пищевых продуктов ... на уровне производства», более того, подчеркиваются многочисленные проблемы, возникающие в национальных лабораториях. Среди них: не отвечающее требованиям оборудование и отсутствие аккредитации в соответствии с международными стандартами, конфликты компетенций между тремя министерствами, которые осуществляют надзор за лабораториями, и отсутствие знаний о стандартах, процедурах и методологиях безопасности пищевых продуктов ЕС. По состоянию на декабрь 2016 г. Кыргызстан еще не экспортировал в ЕС какой-либо местный продукт в рамках режима GSP +.²⁴

Обзор: Тенденции и адаптация в сельскохозяйственном секторе

Чолпон, Марат и Ахмет заняты в совершенно разных сегментах цепочки добавленной стоимости в Кыргызстане, а их предприятия различаются по размеру, подходу и клиентуре. Тем не менее, эти предприниматели выразили желание рассказать об определенных проблемах, влияющих на их повседневную деятельность, которые выходят за рамки личного опыта каждого из них.

управления ... » (см: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/generalised-scheme-of-preferences/>; последний доступ 27 июня 2017)

²² См.: https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/1397/kyrgyz-republic-and-eu_en (последний доступ 06 июня 2017)

²³ См.: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/gsp_mission_report_summary.docx (последний доступ 06 июня 2017)

²⁴ См.: https://eeas.europa.eu/delegations/kyrgyz-republic/18606/summary-first-gsp-videoconference-english_en (последний доступ 08 июня 2017)

Одна из этих проблем связана с особым подходом Кыргызстана к переходу из советского периода, в ходе которого широкая приватизация земли сформировала сельскохозяйственный сектор, в котором доминируют мелкомасштабные и «однодневные» хозяйства. Фактически, по оценкам, в настоящее время 97% сельскохозяйственной продукции в Кыргызстане производится на мелких фермах (Azarov et al., 2016). Хотя Марат заметил тенденцию к консолидации сельскохозяйственных угодий в руках «более сильных фермеров», он по-прежнему подчеркивает отсутствие эффективности, когда его компания имеет дело с большинством фермеров, имеющих маленькие участки размером до 5 гектаров. Помимо сахарной свеклы, это заметно и в других сегментах сельского хозяйства, включая заготовку фруктов, птицеводство и тепличное хозяйство. Чолпон уже может считаться крупным предпринимателем в своем бизнесе, сообщает, что в последнее время закрылось много небольших птицеферм (около 2000 ферм). Основная причина, по-видимому, заключалась в том, что при 1000 голов или менее, потенциальная прибыль явно перевешивается издержками производства, такая ситуация, по ее словам, возможна даже при 5000 кур (см. также Azarov et al., 2016 сегмент производства мяса овец).

Возникает вопрос, что мешает мелким фермерам объединять свои усилия и разделить риски? На примере Ахмета и компании Марата можно заключить, что такая консолидация в определенном регионе может зависеть от наличия крупного предприятия, производящего продукцию в большем объеме и функционирующего по определенным стандартам качества и эффективности в обмен на возможность получения стабильного дохода. Однако даже опытный менеджер, такой как Марат, признал, что трудно понять причины низкого уровня координации и сотрудничества в сельскохозяйственном секторе. Другие респонденты, с которыми мы беседовали, отметили отсутствие взаимного доверия и профессионализма, ненадежную законодательную систему и короткие временные горизонты. Причины, которые Чолпон указала касательно их недавней неудачи в создании ассоциации фермеров-птицеводов, ярко иллюстрируют эту неоднозначную ситуацию: «Я не знаю, почему это не сработало. Вопрос не только в доверии, но и в навыках и образовании. Теперь они (предприниматели в той же сфере) начали понимать, что трудно работать в одиночку. Мы должны объединиться. Однако, наша бизнес атмосфера странная. Мы прячемся друг от друга и завидуем друг другу».

Вступление Кыргызстана в ЕАЭС представляет собой еще одну серьезную проблему для местного сельскохозяйственного сектора. На протяжении почти всех наших разговоров мы слышали, что ожидания перед вступлением в ЕАЭС относительно экспорта на более

крупный общий рынок не оправдались. Напротив, предприниматели, такие как Чолпон и Марат, подчеркнули конкуренцию, с которой сталкивается сельскохозяйственный сектор Кыргызстана, со стороны продуктов питания, производимых в других странах-членах ЕАЭС, особенно в Казахстане и России. Независимо от того, касается ли это яиц, сахара, куриного мяса или других продуктов повседневного потребления, наши собеседники всегда упоминали, что существует целый ряд обстоятельств, ущемляющих интересы предпринимателей Кыргызстана по сравнению с их внешними конкурентами в этой новой рыночной среде.

Фитосанитарные стандарты ЕАЭС и другие формальные требования остались одним из ключевых НТО (Нетарифные Торговые Ограничения) для предпринимателей из Кыргызстана. В настоящее время для обеспечения соответствия этим стандартам требуются значительные затраты и усилия с их стороны, в частности, поскольку в Кыргызстане еще не созданы соответствующие лаборатории. Наши собеседники объяснили более выгодную позицию Казахстана в этом вопросе не только из-за его более раннего вступления в Таможенный союз (предшествовавший ЕАЭС), но и потому, что казахстанское правительство выступает в качестве более финансово устойчивого и политически надежного сторонника для своего предпринимательского сообщества. В глазах наших собеседников это особенно касается казахстанской практики активного субсидирования собственного фермерского сектора, а также дополнительной меры официальной защиты национального рынка от импорта из Кыргызстана (Khasanova, 2017).²⁵

Кроме того, сельскохозяйственные предприниматели Кыргызстана сильно критиковали роль местных импортеров, которые, например, торгуют российскими яйцами или казахстанским куриным мясом. Деструктивный эффект на развитие сельскохозяйственных предприятий в Кыргызстане особенно заметен в высших эшелонах политического лоббирования. Один из наших собеседников подробно рассказал об этом «обмене»: «Импортеры, имеющие баснословную прибыль, подкупают (кыргызских) депутатов. Затем эти депутаты лоббируют соответственно их интересы, что означает «невведение таможенных пошлин». А нам, предпринимателям, такие депутаты говорят: «Пусть этот товар будет дешевым для людей (местных потребителей). Мы не заботимся о вашем производстве, потому что, если вы не можете конкурировать с этим товаром из Казахстана, тогда не имеет смысла поддерживать вас».

²⁵ См.: <https://comtrade.un.org/data/> (последний доступ 01 июня 2017)

Предприниматели в сельскохозяйственном сегменте больше, чем их коллеги в других секторах экономики Кыргызстана, жаловались на то, что правительство игнорирует их в ходе нынешнего перехода к интегрированному рынку, где формулировка, интерпретация и обеспечение соблюдения правил и регламентации играет более решающую роль, чем когда-либо. В этой ситуации им стало еще сложнее компенсировать иногда более высокие издержки производства, с которыми они сталкиваются дома. Наши кейсы указывают на некоторые из этих сравнительных недостатков для предпринимателей Кыргызстана: низкий уровень нефтегазовых ресурсов (т.е., более высокие затраты на энергоносители), недостаток предприятий тяжелой промышленности (н-р, производящих строительные материалы), низкий уровень прямого участия государства (н-р, никаких субсидий при железнодорожной транспортировке), и небольшой банковский сектор (т.е. кредиты по более высоким процентным ставкам).

Заключение

Настоящее исследование имело целью определить тенденции того, как предприниматели в Кыргызстане адаптировались к недавним изменениям в экономике страны. Используя этнографический подход, эмпирические данные исследования основаны на беседах, которые мы проводили весной 2017 г. с местными предпринимателями, менеджерами и экспертами из секторов торговли, производства и сельского хозяйства. Следующие заключения объединяют наши основные аналитические выводы об изменениях в кыргызстанском предпринимательстве в условиях усилий, направленных на региональную интеграцию, которые стимулировали более крупные участники, такие как Казахстан, Россия и Китай.

Отдельные биографии кыргызстанских предпринимателей показывают, что большинство из них не могло использовать специализированные знания или обширный предыдущий опыт до «начала своего бизнеса». Что касается перехода от советской эпохи к кыргызстанской независимости после 1991 г., тех, кто выбрал такую неожиданную и радикальную смену основного рода деятельности называли «случайные коммерсанты» (Sahadeo 2011). В нынешней переориентации от реэкспорта китайского товара, это понятие может быть заменено на «случайные предприниматели». Это отражает то, что многие современные кыргызстанские предприниматели привлекают предыдущие навыки в «простой торговле» к своим знаниям и капиталу, который они теперь инвестируют в производственное оборудование или в трудовой наём работников. В то же время алгоритм действий, по-видимому, изменяется от предыдущей ситуативной неформальности, обусловленной короткими горизонтами инвестирования, к более «профессиональному подходу», который

влечет за собой прозрачность и ответственность, особенно имея дело с международными бизнес-партнерами. Во время недавнего круглого стола в Бишкеке на тему «Деловая повестка бизнеса - 2017», один из обозревателей упомянул эту историческую траекторию экономики Кыргызстана, отметив, что «наше следующее поколение бизнесменов должно не только быть умным, но хорошо осведомленным, компетентным и образованным».

Такое изменение в подходе среди кыргызстанских предпринимателей находится под кардинальным влиянием процесса формализации, которому подвержена их экономика с момента вступления в ЕАЭС в середине 2015 г.. Тот факт, что возможности экспорта зависят от соответствия местных производителей новым регламентам больше, чем прежде, все еще остается спорной темой для обсуждений. Некоторые представляют это развитие как «иностранный оккупацию», которая превращает Кыргызстан в потребительский рынок для российских или казахстанских товаров и подрывает предыдущие меры качественной оценки, которые были основаны на местном доверии и репутации. Другие изображают его не столько как «потерю в гибкости», сколько как необходимый шаг к повышению конкурентоспособности продуктов, «сделанных в Кыргызстане» и к обеспечению их объективного соответствия различным международным стандартам (в том числе в рамках всеобщей системы предпочтений ЕС).

Наряду с профессионализацией и формализацией, разносторонне развивается институциональная картина экономики Кыргызстана, и появляются новые участники, которые заполняют различные разрывы. Брокерские и транспортные предприятия сблизили периферийные области сельскохозяйственного производства и городские центры, как например, в случае недавно построенных помещений для холодильного хранения местных яблок в Иссык-Кульской области. Крупные предприятия, например, в текстильной или бумажной промышленности обеспечили большой местный охват наряду с глобальными цепочками добавленной стоимости производства. Российско-Кыргызский Фонд Развития - недавно образованное учреждение, чьи низкопроцентные кредиты стимулируют появление новых предприятий в различных отраслях экономики, особенно в промышленности и сельском хозяйстве. Бизнес-ассоциации, такие как ЖИА или «Ассоциация легкой промышленности» («Легпром»), появились в качестве эффективных платформ для совместной работы и обмена информацией, для слияния предпринимательских интересов и их представления перед государственными структурами Кыргызстана. Их усилия важны для формирования взаимосвязанных деловых сообществ по всей стране, которые основаны на общих профессиональных ценностях, взаимной солидарности и методах общего изучения и подготовки.

Тенденция в деловых кругах к объединению не может одинаково прослеживаться среди работников в различных секторах экономики Кыргызстана. Начиная с конца советской эпохи профсоюзы становятся минимально эффективными участниками в Кыргызстане, которые изо всех сил пытаются справиться с де-факто несоблюдением де-юре соответствующего трудового кодекса. Предприниматели и работники одинаково охарактеризовали кыргызстанские профсоюзы, как в равной степени страдающие от отсутствия государственной поддержки, от собственного неумелого руководства, и от соответственно недостаточных сведений о членстве (сравнить Hinz and Morris 2016).

В различных сегментах экономики Кыргызстана процесс институционализации прогрессирует с различной скоростью. В то же время сельскохозяйственный сектор все еще, по-видимому, наиболее подвержен влиянию более низкого уровня взаимного сотрудничества и объединения ресурсов. По сравнению с теми предпринимателями, которые активны в торговле или производстве, предприниматели в сельскохозяйственной сфере сталкиваются с большим количеством трудностей в попытке самостоятельной организации. Помимо конкретной подверженности сельскохозяйственного сектора производственным шокам (например, погода, болезни), эти проблемы включают большее число участников, разделение на множество небольших сельскохозяйственных участков, и общую недостаточную капитализацию сектора.

В свете сложившихся обстоятельств сельскохозяйственные предприниматели и профсоюзы в Кыргызстане извлекли бы выгоду из межсекторальной передачи знаний и передовых практических моделей из более продвинутых сегментов, таких как текстильная промышленность или сфера бизнес ассоциаций. Это могло бы включать создание более эффективных информационных систем, например, согласно спросу, на сельскохозяйственных рынках или ситуации с правами работников. Кроме того, было бы крайне важно достичь большего понимания (рациональной и нерациональной) микродинамики, обусловленной нежеланием формировать функционирующие кооперативы среди мелких фермеров.

«Изменение местного менталитета» стало распространенным понятием в экономических сообществах Кыргызстана. Оно используется, чтобы прокомментировать успехи или недостатки среди местных предпринимателей в отношении вышеупомянутой динамики профессионализации и институционализации. «Прогрессивное отношение» таким образом, как полагают, проявляется в капиталовложениях для основательного исследования рынка и

умной рекламы, чтобы влиять на потребительское восприятие, как например патриотическая кампания «Покупай кыргызское!». Кроме того, «современная непредвзятость» понимается как претворение в жизнь действий, направленных на долгосрочное поведение, основанное на принципах сотрудничества, и объединение ресурсов в организации, представляющие общие интересы, такие как вышеупомянутые бизнес ассоциации.

С этой тенденцией связан новый спрос на компетентных экспертов в областях маркетинга и консалтинга (см. также Tilekeev et al. 2016: 50). В такой ситуации целесообразными являются общественные или частные инициативы, которые направлены на улучшение потока информации к преподавателям и «будущим профессионалам» на действующем рынке труда и появление новых профессиональных сфер деятельности, таких как в сегментах услуг, связанных с деловой активностью, и инженерного дела.

Среди тех кыргызстанских предпринимателей, которые учредили производственные объекты, закупили оборудование или наняли многочисленный состав работников, появились ожидания, что «их государство» должно предложить им защиту взамен их капиталовложений. В зависимости от конкретного позиционирования объекта предпринимательской деятельности местные предприниматели сформулировали точные требования о том, каким образом ветви власти могли бы смягчить их невыгодное положение по отношению к конкурентам. Осознавая, что ограниченный бюджет их государства не обеспечит прямой финансовой поддержки, которая сопоставима с национальными субсидиями, предоставляемыми в Казахстане или России, требования кыргызстанских предпринимателей практически нацелены на пассивные меры, например, на правовую защиту инвестиций, (временную) защиту от конкурирующего импорта, налоговые льготы или другие способы снижения производственных затрат.

Когда пассивность государства или административное вмешательство превращаются в препятствие для развития бизнеса, отмечается сильное чувство протеста. Для сельскохозяйственных предпринимателей в Кыргызстане конкретным примером является продолжительная неспособность правительства обеспечить лабораторную инфраструктуру, необходимую для подтверждения соответствия местных товаров стандартам ЕАЭС или другим стандартам.²⁶ Предприниматели были особенно разгневаны случаями, когда

²⁶ С другой стороны, Tilekeev et al. (2016: 49) уделяя особое внимание сектору производства баранины, отмечают, что улучшение таких цепочек добавленной стоимости требует капиталовложения и влечет за собой операционные расходы со стороны всех участников, как государственных, так и частных: «Без этого вклада может возникнуть ситуация, когда идеально оснащенные и функционирующие лаборатории будут вынуждены

зарождающиеся предприятия не только подвергались «чрезмерному регулированию», но и становились объектами проверок финансовой или налоговой полиции с целью вымогательства взяток; или, когда иностранные лоббисты добивались успеха в «убеждении» членов парламента голосовать против кыргызстанских национальных интересов ради личной выгоды.

Кроме таких очевидных нарушений, практиками и экспертами одинаково было отмечено, что текущие «проблемы» Кыргызстана в ЕАЭС-интеграции были кардинально связаны со следующими факторами: безразличность политиков к предложениям от местных деловых сообществ во время процесса разработки законопроекта; недостаточное разъяснение экспортных условий министерствами и другими органами местным предпринимателям (на русском и кыргызском языках), или фермерам о ценовых прогнозах и необходимости соответствующей диверсификации; слабая рыночная власть страны в международной сфере, такая как в отношении продлений льготных периодов или предоставления льгот на пошлины; наконец, проблема низких зарплат и ограниченных перспектив личного продвижения едва смогла бы привлечь самых компетентных специалистов, которые смогли бы стать частью государственного сектора. Поэтому мероприятия, такие как вышеупомянутый круглый стол 2017 г. на тему «Деловая повестка бизнеса» представляют собой инновационные форумы для диалога, который намеревается установить регулярный обмен между представителями государственного и частного сектора и улучшить их взаимную осведомленность об ожиданиях, проблемах и возможностях в различных секторах экономики.

Следующее для экономики Кыргызстана является не менее сложной задачей. Льготный период, который стране предоставил ЕАЭС, истечет в августе 2017 года, что означает, что 18 новых технических регламентов, которые также охватывают сектора пищевой и швейной промышленности, вступят в силу.²⁷ На настоящий момент все еще существует разногласие между правительственными представителями и независимыми экспертами в Кыргызстане относительно того, «готовы» ли местные производители соответствовать этим регламентам или столкнутся с запретами на экспорт и штрафами. Можно упомянуть следующие примеры, такие как, требования от Кыргызстана внести изменения в его налоговый кодекс в соответствии с реалиями ЕАЭС²⁸, или ожидания лучше использовать статус Всеобщей системы преференций ЕС. Наконец, настоящее исследование описывает большую

выдавать отрицательные заключения по результатам анализа мяса, произведенного с нарушением технических требований из-за неустойчивости между производителями и регулируемыми структурами».

²⁷ См: <https://rus.azattyk.org/a/28492707.html> (последний доступ 09 июня 2017)

²⁸ См: <http://csef.ru/en/politica-i-geopolitica/326/kyrgyzstan-i-eaes-medovyj-mesyacz-podhodit-k-konczu-7454> (последний доступ 09 июня 2017)

тенденцию, в контексте которой международная взаимосвязь экономики Кыргызстана стала принципиально определяться вопросами соблюдения норм и стратегической гармонизации. Институционализируя экономику, которая ранее была «широко открытой» и приспособленной к торговле, очевидно необходимо, чтобы местные предприниматели не чувствовали себя «забытыми» своим правительством, и не были вынуждены вернуться к методам (теневого) «выкарабкивания», от которого они стремились уйти.

Литература

Abazov, R. 1999. Policy of Economic Transition in Kyrgyzstan. *Central Asian Survey*, 18 (2), 197–223.

Alff, H. 2016. Flowing goods, hardening borders? China's commercial expansion into Kyrgyzstan re-examined. *Eurasian Geography and Economics*, 57:3, 433-456.
DOI: 10.1080/15387216.2016.1200993

Azarov A., M. Maurer, H. Weyerhäuser, D. Darr 2016. Impact of Kyrgyzstan's accession to the Eurasian Economic Union on the smallholder farmers' income in the middle and higher elevation mountain regions. Paper presented at the 'Agricultural transitions along the silk road' conference. Almaty, 4-6 April 2016.

Broka, S., A. Giertz, G. Christensen, C. Hanif, D. Rasmussen, R. Rubaiza 2016. *Kyrgyz Republic - Agricultural Sector Risk Assessment*. Washington, D.C.: The World Bank.

Ghiasy, R. and J. Zhou 2017. *The Silk Road Economic Belt. Considering security implications and EU–China cooperation prospects*. Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) and Friedrich-Ebert-Stiftung (FES).

Hinz, S. and J. Morris 2016. Trade unions in transnational automotive companies in Russia and Slovakia: Prospects for working-class power. *European Journal of Industrial Relations*, 23 (1), 97-112.

International Crisis Group 2016. *The Eurasian Economic Union: Power, Politics and Trade*. Brussels: Europe and Central Asia Report No. 240.

Jenish, N. 2014. *Export-driven SME Development in Kyrgyzstan: The Garment Manufacturing Sector*. University of Central Asia, Institute of Public Policy and Administration: Working Paper No. 26.

Kaminski, B. and S. Mitra 2012. *Borderless Bazaars and Regional Integration in Central Asia. Emerging Patterns of Trade and Cross-Border Cooperation*. Washington, D.C.: The World Bank.

Khasanova, S. 2017. *Kyrgyzstan and the EAEU: is the honeymoon nearing its end?* Central Asian Analytical Network. <http://caa-network.org/archives/8331>

Mogilevskii, R. 2012. *Re-export Activities in Kyrgyzstan: Issues and Prospects*. University of Central Asia, Institute of Public Policy and Administration: Working Paper No. 9.

Mogilevskii, R. and A. Omorova 2011. *Assessing Development Strategies to Achieve the MDGs in the Kyrgyz Republic*.
(http://www.un.org/en/development/desa/policy/capacity/output_studies/roa87_study_kgz.pdf)

Nasritdinov, E. and T. Kozhueva 2017. *Effect of Kyrgyzstan's Accession to Eurasian Economic Union on the Life of Kyrgyz Migrants in the Russian Federation*. United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP).

- Nasritdinov, E. undated. Building the Future: Materialisation of Kyrgyz and Tajik Migrants' Remittances in the Construction Sectors of Their Home Countries. (https://www.academia.edu/15208511/Building_the_Future_Materialisation_of_Kyrgyz_and_Tajik_Migrants_Remittances_in_the_Construction_Sectors_of_Their_Home_Countries)
- O'Reilly, K. 2012. *Ethnographic Methods*. London: Routledge.
- Pétric, B. 2015. *Where are all Our Sheep? Kyrgyzstan, a Global Political Arena*. New York, Oxford: Berghahn Books.
- Roberts, S.P. and A. Moshes 2015. The Eurasian Economic Union: a case of reproductive integration? *Post-Soviet Affairs*, 32 (6), 542-565.
DOI: 10.1080/1060586X.2015.1115198
- Sahadeo, J. 2011. The Accidental Traders: Marginalization and Opportunity from the Southern Republics to Late Soviet Moscow. *Central Asian Survey*, 30 (3-4), 521-540.
doi:10.1080/02634937.2011.602563.
- Schröder, P. forthcoming. The Economics of Translocality - Epistemographic Observations from Fieldwork in(-between) Russia, China, and Kyrgyzstan. In: Stephan-Emmrich, M. and P. Schröder (eds.): *Mobilities, Boundaries, and Travelling Ideas: Rethinking Translocality Beyond Central Asia and the Caucasus*. Cambridge: Open Book Publishers.
- Tarr, D.G. 2016. The Eurasian Economic Union of Russia, Belarus, Kazakhstan, Armenia, and the Kyrgyz Republic: Can It Succeed Where Its Predecessor Failed? *Eastern European Economics*, 54 (1), 1-22. doi:10.1080/00128775.2015.1105672
- Tilekeyev, K., R. Mogilevskii, A. Bolotbekova, S. Dzhumayeva 2016. *Sheep Meat Production Value Chains in the Kyrgyz Republic and Export Capacity to the EAEU Member States*. University of Central Asia, Institute of Public Policy and Administration: Working Paper No. 36.
- Tiulegenov, M. 2015. *A Certain Path to an Uncertain Future. Kyrgyzstan's Accession to the Customs Union/Eurasian Economic Union*. Friedrich-Ebert-Stiftung: FES International Policy Analysis.
- Vinokurov, E. 2017. Eurasian Economic Union: Current state and preliminary results. *Russian Journal of Economics*, 3 (2017), 54-70.
- Vinokurov, E., M. Demidenko, I. Pelipas, I. Tochitskaya, G. Shymanovich, A. Lipin, V. Movchan 2015. *Estimating the economic effects of reducing non-tariff barriers in the EEU*. St. Petersburg: Eurasian Development Bank. Report 29.
- Xin, Li 2016. *Chinese Perspective on the Creation of a Eurasian Economic Space*. Valdai Discussion Club Report.