



CENTRAL ASIAN
POLICY STUDIES

CETX 1

ED LMT 203600 LBS

WT 59400 LBS

2 INCH TREAD GUARD
COND. SHOES

2 INCH HF COMP SHOES

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ: ТЕНДЕНЦИИ, БАРЬЕРЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

ЮЛИЙ ЮСУПОВ

Экономист, научный руководитель Центра экономического развития
Член Совета попечителей CAPS Unlock

2024

Актуальность, задачи и источники исследования¹

Можно выделить следующие **ключевые проблемы внешней торговли стран Центральной Азии (ЦА)²** и дать характеристику **возможных направлений их решения**:

- Во внешнеторговом обороте государств региона непропорционально большое место занимают Россия и Китай. Это делает страны ЦА экономически и политически зависимыми от этих двух стран, что чревато серьезными рисками, особенно в текущей геополитической ситуации. Помимо торговли Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан сильно зависят от поступающих из России доходов трудовых мигрантов. России и Китаю принадлежит высокая доля в инвестициях в страны региона. Последние также зависят от транспортных коридоров, проходящих через Россию. В этой связи важно выявить потенциал и барьеры для снижения этой зависимости – в том числе и через страновую диверсификацию внешнеторгового оборота.
- Экспорт стран региона отличается низким уровнем товарной диверсификации. На внешние рынки в основном поступает сырье: углеводороды, металлы, текстильное сырье, продовольственные товары с низкой добавленной стоимостью и т.д. Доля готовой продукции с высокой добавленной стоимостью пока незначительна, хотя на внешних рынках некоторые категории готовой продукции пользуются спросом. Важно выявить такого рода товары, а также страны, которые предъявляют спрос на них и понять, что мешает повышению конкурентоспособности местной продукции с высокой добавленной стоимостью.
- Страны региона относительно мало торгуют друг с другом, что не позволяет полностью задействовать потенциал внутрирегионального разделения труда и производственной кооперации. Поэтому важно выявить основные тенденции в структуре торговых потоков внутри региона, определить нереализованный потенциал и барьеры на пути дальнейшей торговой интеграции.

Задачи исследования:

1. Описать тенденции и структуру внешнеторговых потоков стран ЦА, как с ключевыми торговыми партнерами, так и внутри региона (экспорт, импорт — в разрезе стран, групп стран и товарных категорий).
2. Выявить возможности, ограничения и ключевые барьеры (административные, налоговые, инфраструктурные, социокультурные и пр.) для: а) дальнейшего

¹ Вторая часть исследования будет подготовлена после публикации и анализа торговой статистики за 2023 год. Продолжение будет посвящено изменениям во внешнеторговых потоках стран региона в 2022-23 годах.

² В данном исследовании под странами Центральной Азии понимают Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан.

расширения внутрирегиональной торговли, б) углубления товарной диверсификации экспорта; в) расширения страновой диверсификации торгового оборота.

3. Сформулировать на основе анализа рекомендации правительствам стран ЦА.

Источники исследования:

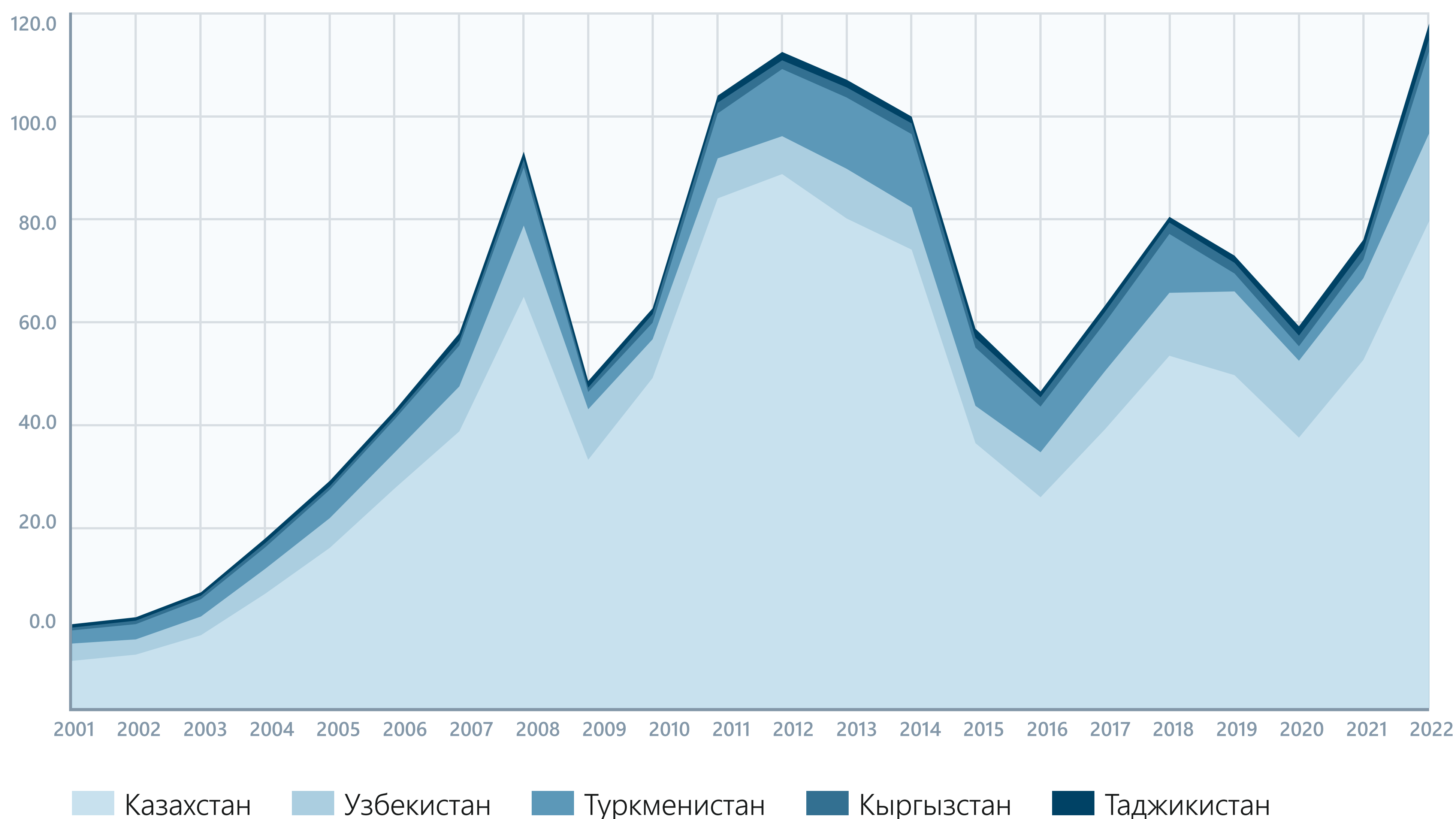
- Все первичные данные об экспорте и импорте товаров были получены с сайта <https://www.trademap.org/>. Детальная информация о методологии работы с данными сайта, включая их группировки, представлена в приложении Е.
- Также были проведены экспертные интервью со специалистами, предпринимателями, госслужащими в странах региона.
- Кабинетная работа включала сбор и анализ тематических публикаций в СМИ и ранее проведенных исследований.

Результаты анализа торговой статистики³

Экспорт

С 2001 по 2022 годы объем **совокупного товарного (без услуг) экспорта Центральной Азии** значительно колебался. Изменения обусловлены волатильностью мировых цен на сырье и, прежде всего, на углеводороды. Именно они составляют основную часть экспорта стран региона.

Рисунок 1. Динамика и распределение совокупного экспорта Центральной Азии по странам-экспортерам, в млрд долларов США.

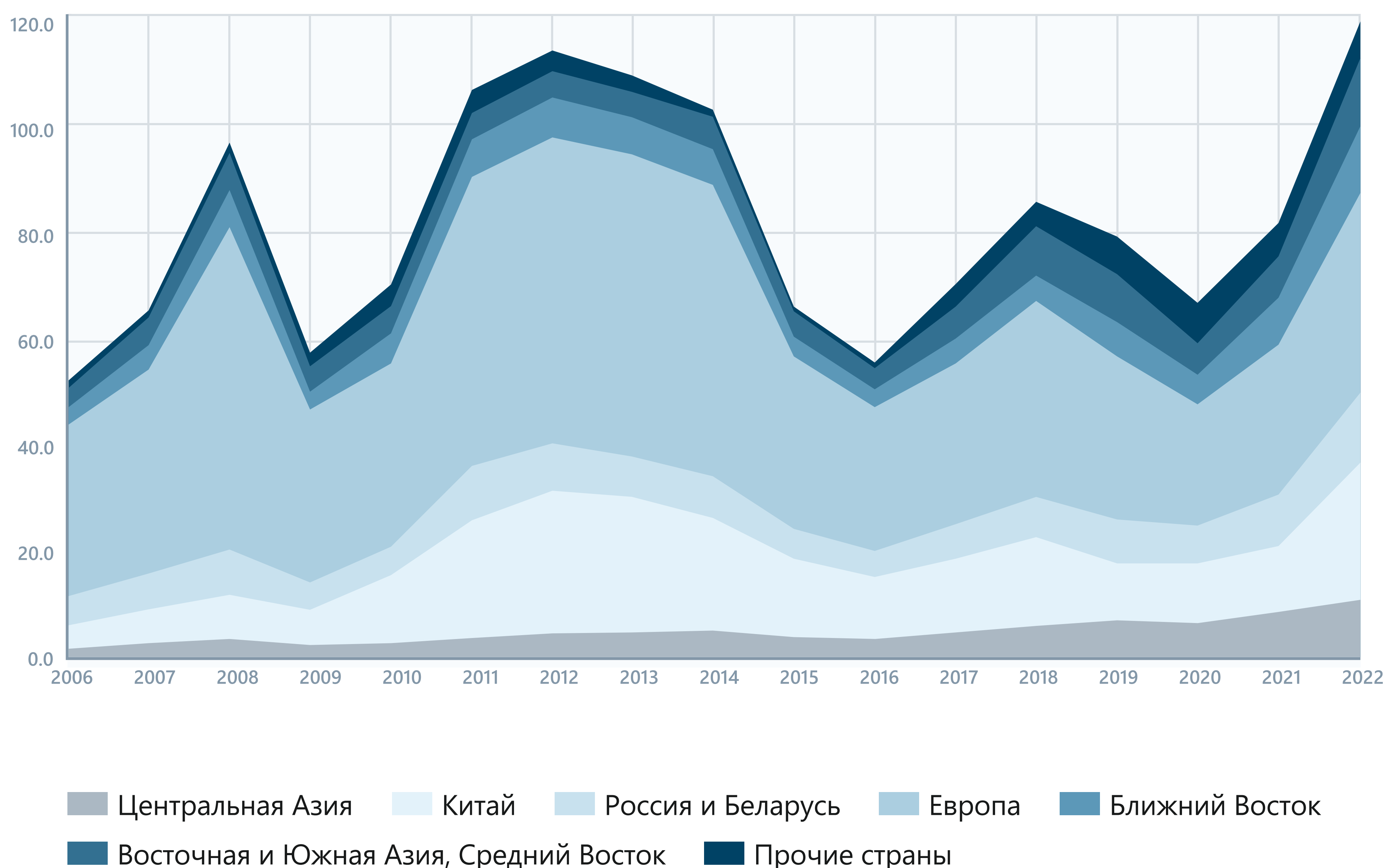


В 2017-2022 годах в совокупном товарном экспорте региона доминировал Казахстан (72%). Доли остальных стран ЦА распределились следующим образом: Узбекистан (15,6%), Туркменистан (8,4%), Кыргызстан (2,3%), Таджикистан (1,7%). Такое неравномерное распределение экспортных доходов объясняется главным образом неравномерными объемами запасов и добычи полезных ископаемых, пользующихся спросом на международных рынках.

³ Все количественные данные раздела взяты с сайта <https://www.trademap.org/>. Подробный анализ представлен в приложениях А, В, С.

Главные **потребители центральноазиатских товаров** – страны Европы, Китай и Россия. На них в 2006–2022 годах пришлось 75% всех экспортных продаж. Доля внутрирегиональной торговли в совокупном экспорте гораздо скромнее — 5,8%. При этом её объемы и доля растут: если в 2006 году речь шла о 1,6 млрд долларов США (3,1% от совокупного экспорта), то в 2022 году объем торговли внутри региона достиг уже 10,7 млрд долларов США (9%). Одновременно с этим доля Европы в экспорте центральноазиатских стран неуклонно сокращается, доля Китая несмотря на значительные колебания имеет тенденцию к росту, а доля России и Беларуси держится на уровне 7–12%.

Рисунок 2. Динамика и географическое распределение совокупного экспорта Центральной Азии по странам-импортерам, в млрд долларов США.



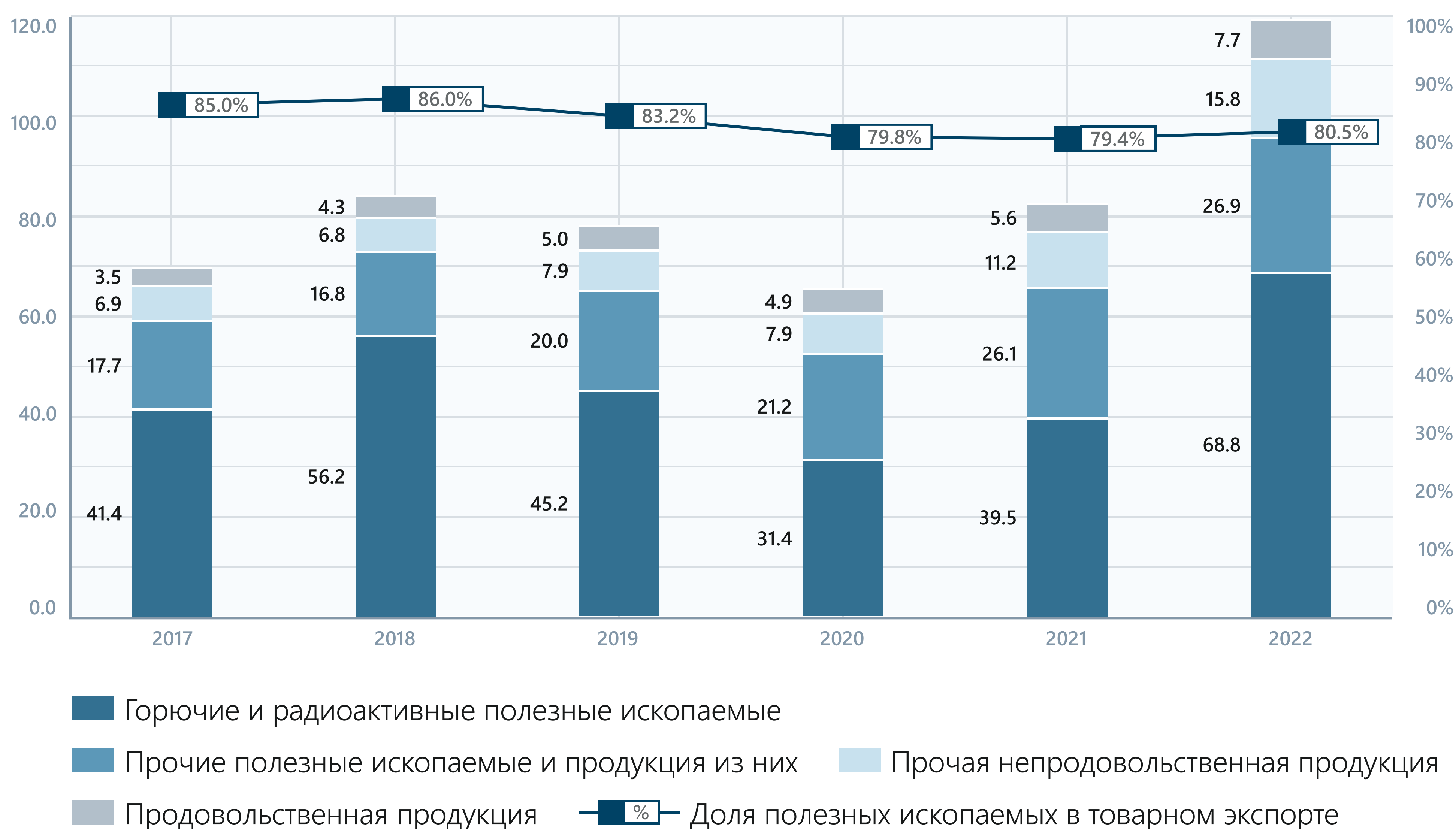
В 2017–2022 годах больше половины товарного экспорта (54,1%) региона пришлось на горючие полезные ископаемые, еще 16,9% – на рудные полезные ископаемые, 7,9% — на драгоценные металлы. В общей сложности в этот период полезные ископаемые составляли от 79 до 86% товарного экспорта ЦА.

Основные экспортные товары стран Центральной Азии в 2017–2022 годах — нефть и первичные нефтепродукты, природные газы, золото, железо, медь и сплавы из них,

уран, цинк, алюминий, серебро, каменный уголь, сера.

Среди непродовольственных экспортных товаров можно выделить сигареты, электроэнергию, цементы, различные продукты неорганической и органической химии, удобрения, полимеры и сырье из пластмассы, кожу животных, текстильное сырье (преимущественно из хлопка), готовую текстильную продукцию, стекло и изделия из него, изделия из меди, драгоценных и черных металлов, широкий ассортимент механических и электрических машин и оборудования, транспортные средства.

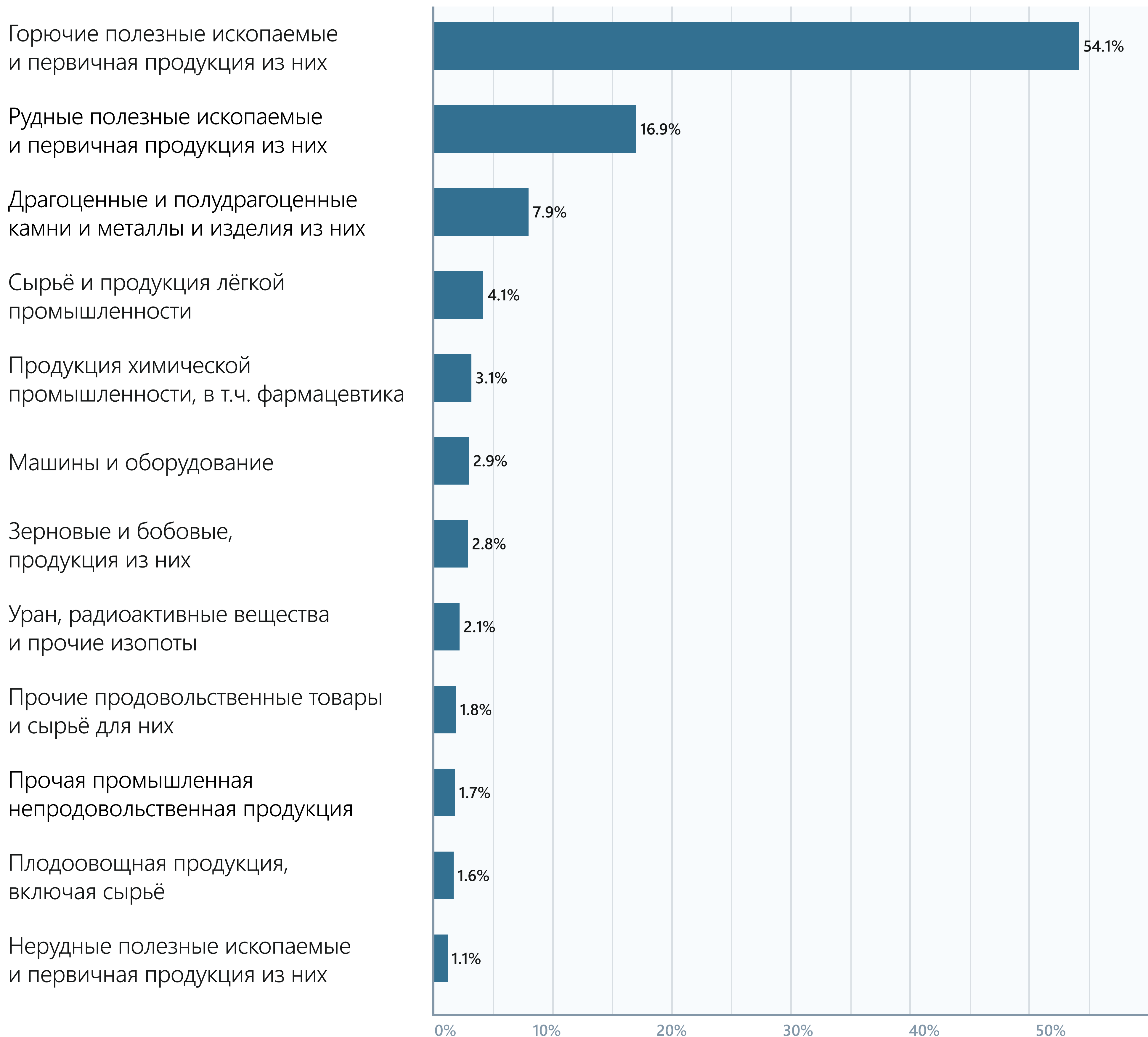
Рисунок 3. Структура товарного экспорта Центральной Азии в 2017-2022 годах, в млрд долларов США.



Страны региона экспортируют широкий спектр и продовольственных товаров: мясную, рыбную, молочную продукцию, яйца, масличные семена (лен и подсолнух), растительные соки и экстракты (из солодки, хмеля и пр.), растительные и животные масла и жиры (подсолнечное масло и маргарин), зерновые культуры (прежде всего, пшеницу и ячмень) и продукцию из них, кондитерские изделия, плодоовощную продукцию, напитки.

Полезные ископаемые заметно преобладают в товарном экспорте Казахстана, Туркменистана и Таджикистана (80-90%). У Узбекистана и Кыргызстана этот показатель несколько меньше — 55-60%.

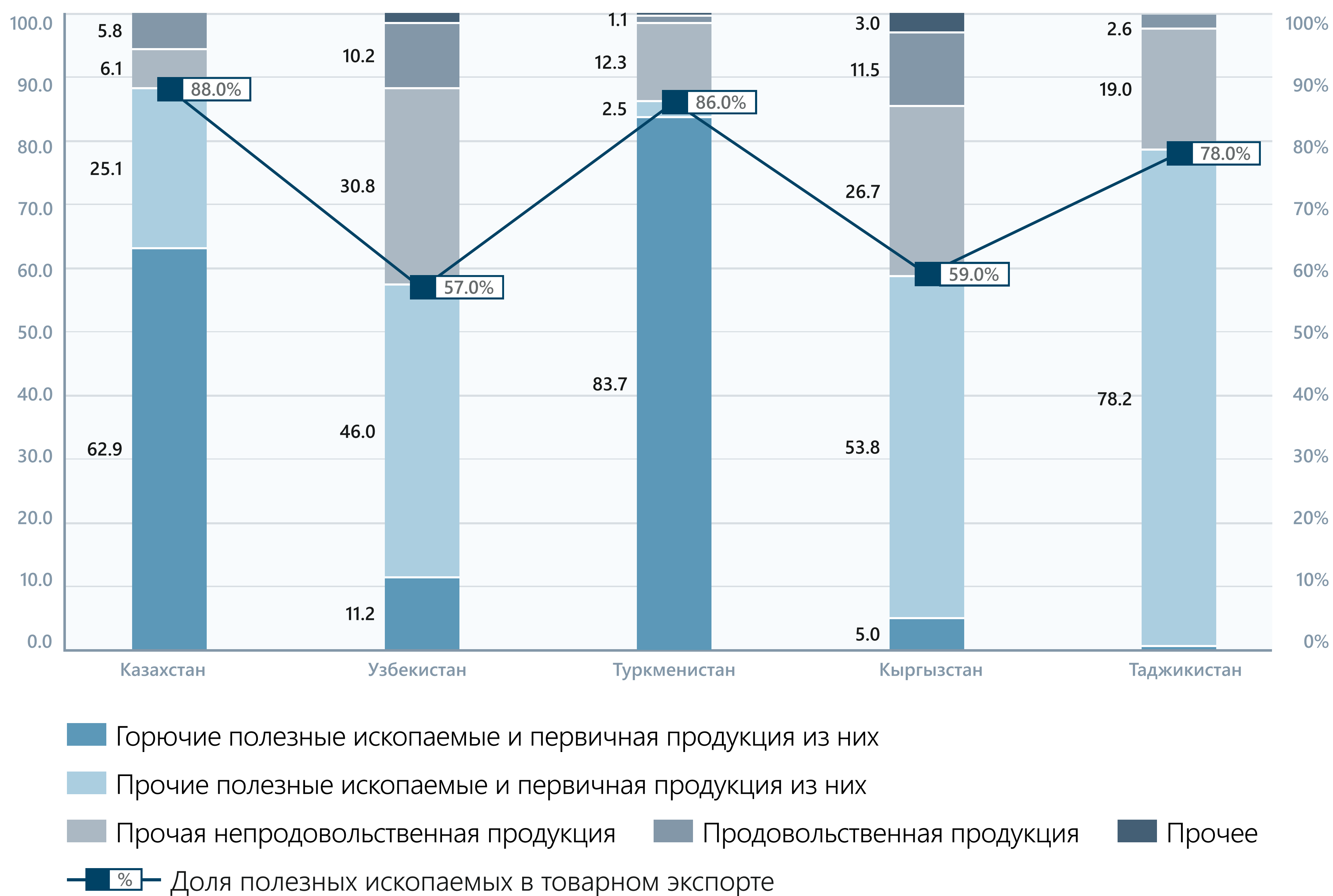
Рисунок 4. Совокупный товарный экспорт Центральной Азии в разбивке по товарным категориям в 2017-2022 годах, в % от общей стоимости экспорта.



96% товарного экспорта стран ЦА в **Европу** — сырьевые товары (полезные ископаемые, первичная продукция из них, сырьё для легкой промышленности). Основные экспортные товары – углеводороды, золото и прочие металлы. Из других товарных категорий можно выделить продукцию химической и легкой промышленности (главным образом, сырьевую), а также продовольственные товары.

Китай, как и Европа, приобретает у стран региона в основном сырьё (95% от товарного экспорта). Это в основном горючие и рудные полезные ископаемые, уран. Другие важные статьи экспорта – сырьё для легкой промышленности и продовольствие.

Рисунок 5. Структура товарного экспорта Центральной Азии в 2017-2022 годах, в %.



Товарная структура экспорта в **Россию** и **Беларусь** гораздо более диверсифицирована. На сырьевые товары приходится только 61% от товарного экспорта. Это, прежде всего, различные металлы, углеводороды и уран, а также сырье для легкой промышленности. Другие важные товарные группы — плодоовощная продукция и прочие продовольственные товары, текстиль, пластмасса и изделия из нее, различная продукция химической промышленности, машины и оборудование.

Широко диверсифицирована и структура экспорта, направляемого в **соседние по региону страны**. Здесь доля сырьевых товаров еще меньше — около 40%. Речь, главным образом, идет о недрагоценных металлах, углеводородах и первичной продукции из них. Большую долю внутрирегиональной торговли занимают зерновые, бобовые и продукция из них, плодоовощные поставки и прочее продовольствие. Также страны региона торгуют друг с другом различными непродовольственными товарами — машинами и оборудованием, продукцией химической и легкой промышленности, электроэнергией и пр.

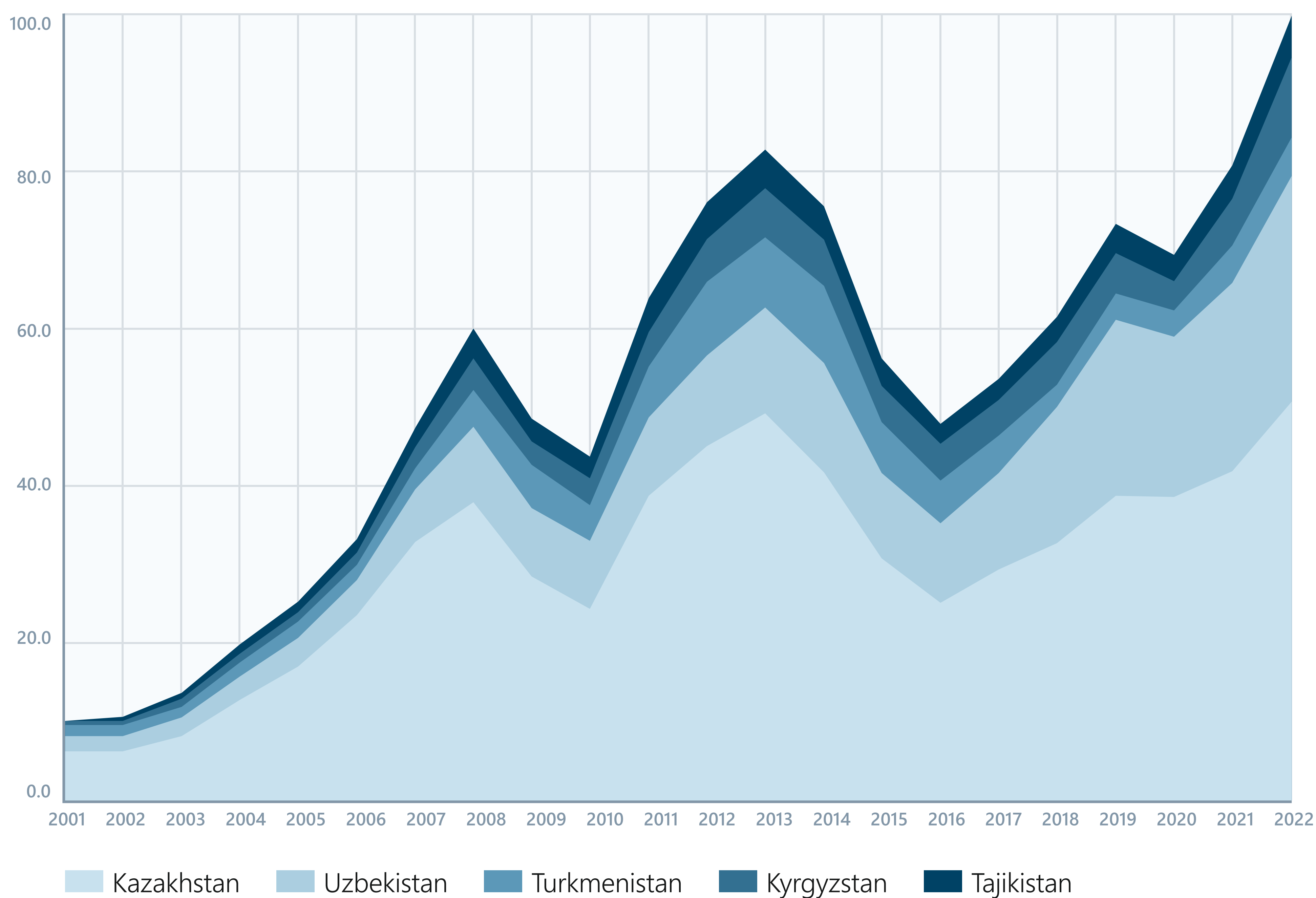
Экспорт в страны **Восточной Азии** и **Турцию** носит преимущественно сырьевой характер. На сырьевые товары приходится 96% экспорта в Восточную Азию и 88% экспорта

в Турцию. Главные экспортные товары: углеводороды и металлы, а также продукция из них. Турция также активно импортирует из Центральной Азии сырье для текстильной промышленности, продукцию химической промышленности, продовольствие.

Импорт

Общий **объем импортных закупок товаров**, как и экспорт, подвержен сильным колебаниям. Главный определяющий фактор – изменение объемов экспорта, доходы от которого и покрывают стоимость ввозимых товаров. Положительное торговое сальдо в регионе поддерживают только Казахстан и Туркменистан. В остальных странах ЦА этот показатель отрицательный: импорт здесь покрывают не только экспортные доходы, но и денежные поступления от внешних трудовых мигрантов, а также зарубежные кредиты и инвестиции.

Рисунок 6. Динамика и распределение совокупного импорта в страны Центральной Азии по странам-импортерам, в млрд долларов США.

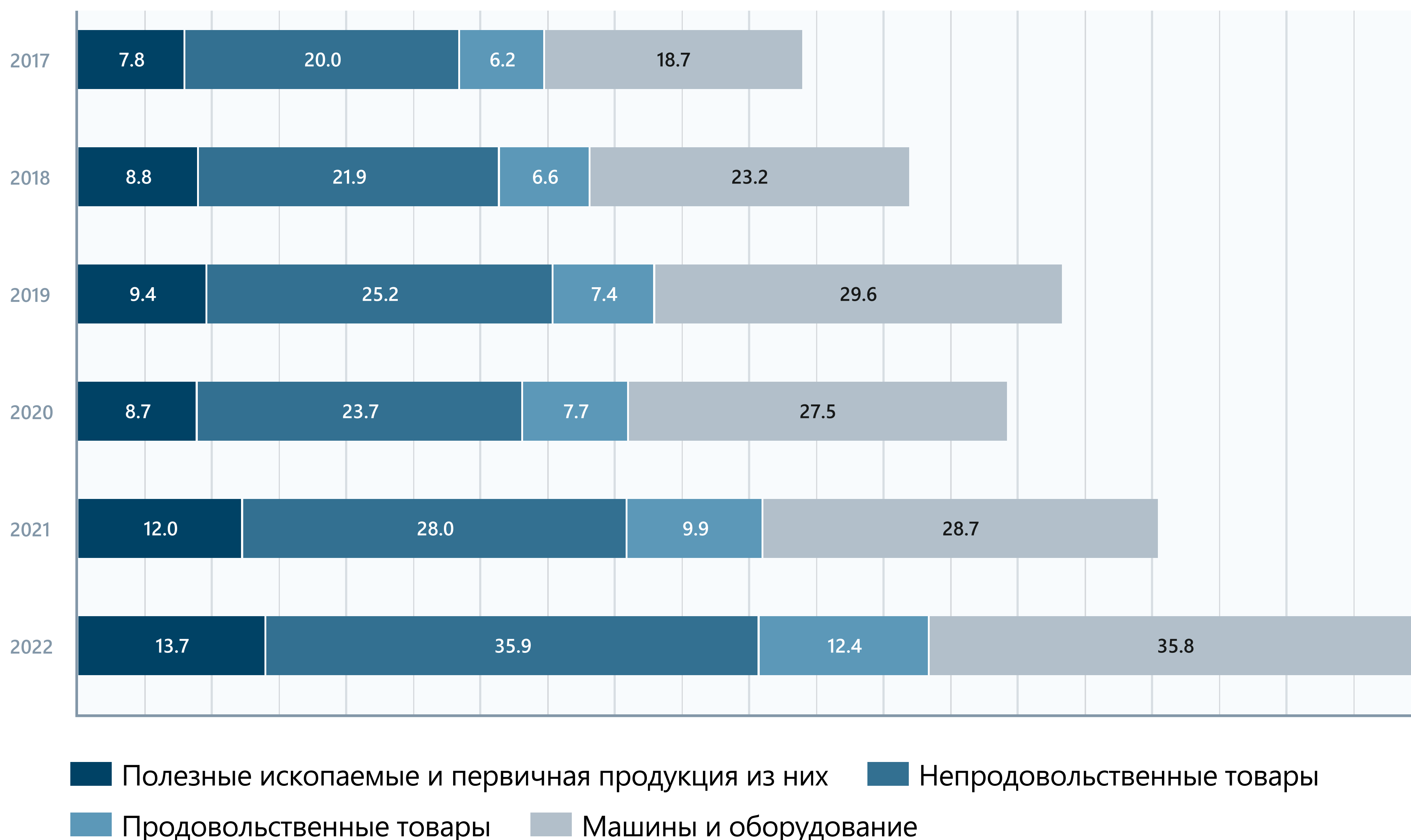


Общий **объем импортных закупок товаров** из года в год сильно колеблется, прежде всего в зависимости от изменений объемов экспорта, так как импорт покрывается в первую очередь экспортными доходами. Положительное торговое сальдо поддерживают только Казахстан и Туркменистан. В остальных странах ЦА этот показатель отрицательный: импорт в этих странах покрывается не только за счет экспортных доходов, но и денежных поступлений от внешних трудовых мигрантов, а также притока зарубежных кредитов и инвестиций.

В 2017–2022 годах в совокупном товарном импорте региона доминировал Казахстан (53,2%). Доля Узбекистана составляла 28,5%, Кыргызстана — 7,7%, Туркменистана — 5,5%, Таджикистана — 5%.

Главные **поставщики импортных товаров для Центральной Азии** — Россия, Китай и страны Европы. На них пришлось более 68% всех поставок в страны региона в 2020–2022 годах. По сравнению с 2006–2008 годами доля Европы в импорте существенно упала (с 27,6 до 16,7%), доля России и Беларуси незначительно сократилась (с 34,2 до 31,7%), а доля Китая существенно выросла (с 12,6 до 20,9%). Свои позиции за тот же период упрочила и внутрирегиональная торговля — с 5,5 до 9,6%.

Рисунок 7. Структура товарного импорта в Центральную Азию, в млрд долларов США.



Страны региона **импортируют**, главным образом, машины, оборудование и прочие непродовольственные товары. Среди последних наибольшая доля — у продукции химической промышленности (включая пластмассовые, резиновые изделия, удобрения и фармацевтику), готовых текстильных и швейных изделий, обуви, древесины и продукции из нее (включая бумагу, картон, мебель), изделий из нерудных материалов, табачных изделий.

Главные сырьевые товары, импортируемые в ЦА — черные металлы и изделия из них, прочие рудные полезные ископаемые и изделия из них, нефть и нефтепродукты, сырье для текстильной промышленности.

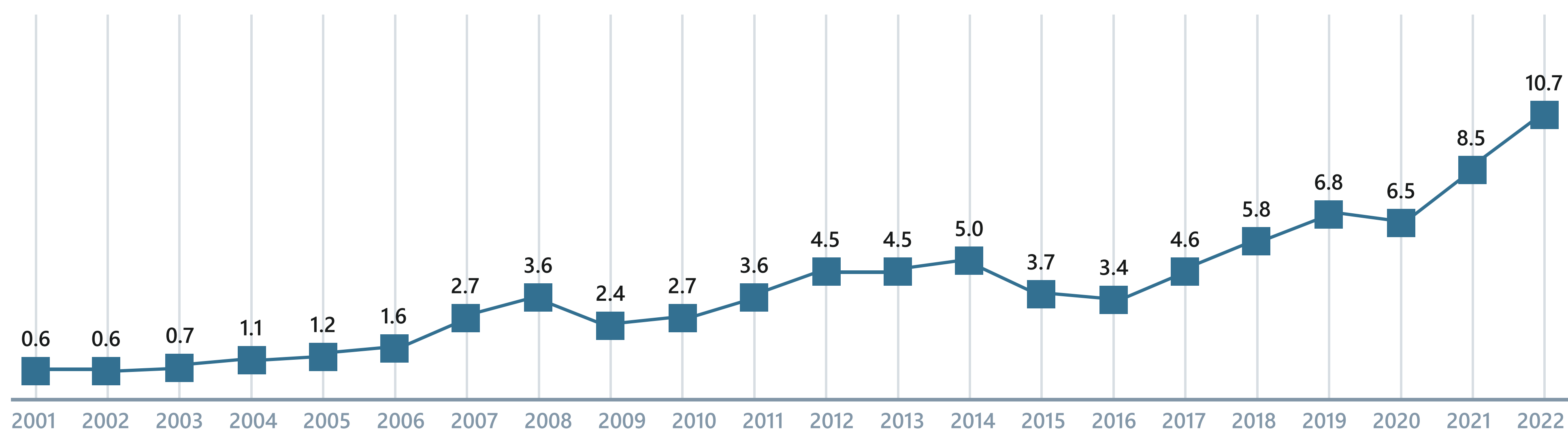
В категории «машины и оборудование» доминируют легковые автомобили, прочие транспортные средства и оборудование для подъема и перемещения, двигатели, котлы, аккумуляторы и другое аналогичное оборудование, производственное оборудование (металлургия, сельское хозяйство, текстильная и химическая промышленность), коммуникационное оборудование, телефонные аппараты, насосы и кондиционеры, вычислительные машины, холодильники и морозильники.

Среди продовольственных товаров объем импорта высок у злаков (прежде всего, пшеницы) и продукции из них, мясомолочной и плодоовощной продукции, продукции из сахара и какао, растительного масла и маргарина, напитков.

Внутрирегиональная торговля

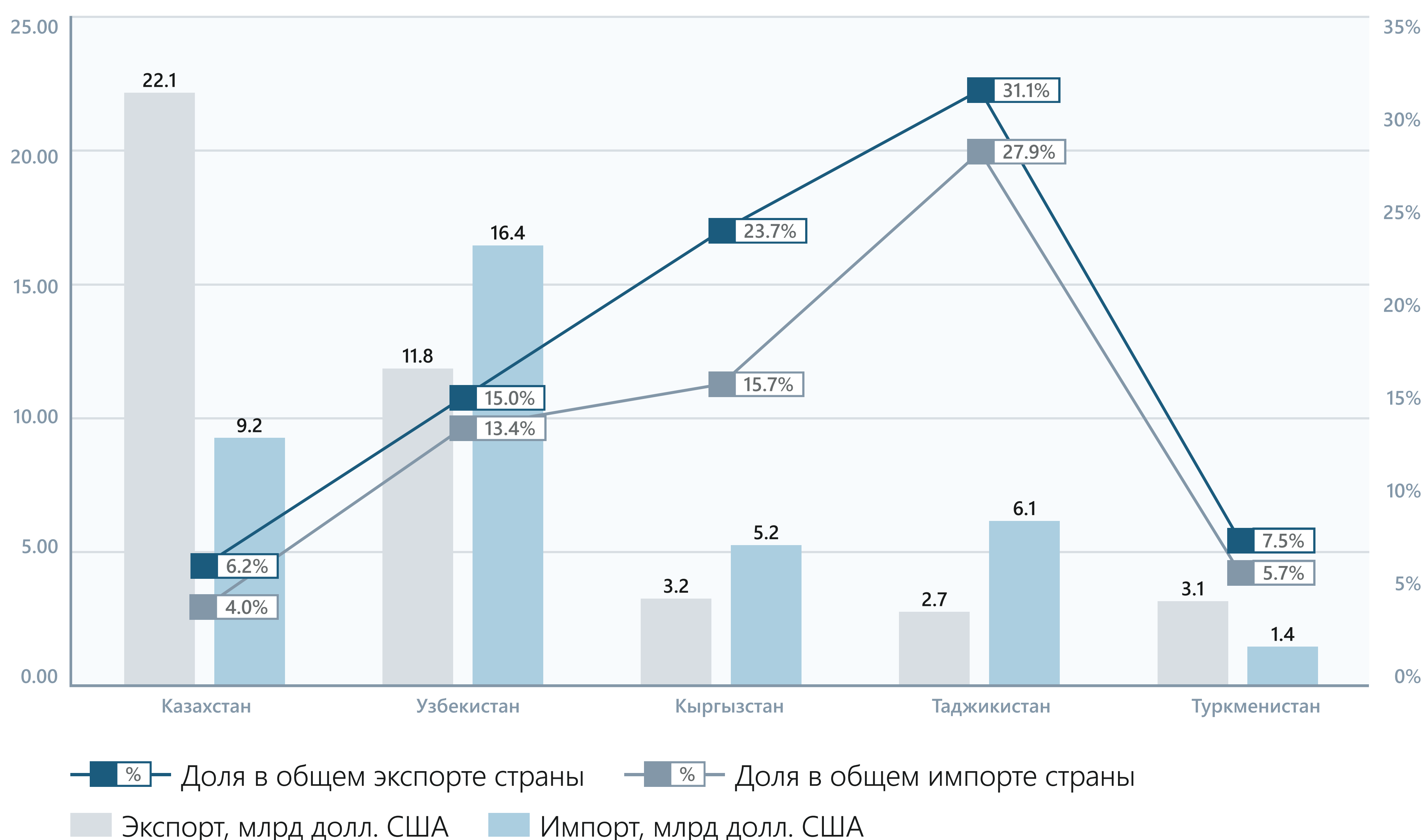
Объем **внутрирегиональной торговли в ЦА из года в год растет**. Особенную динамику этому процессу придала либерализации внешнеторгового режима в Узбекистане в 2017 году.

Рисунок 8. Объемы товарного экспорта Центральной Азии в страны региона, в млрд долларов США.



В 2017–2022 годах абсолютным **лидером по поставкам на региональный рынок** стал Казахстан. Республика экспортировала продукции на 22,1 млрд долларов США, что составило 51,5% от всего внутрирегионального товарного экспорта. При этом доля соседей в общем экспорте Казахстана весьма невелика — 6,2%. Узбекистан на региональном рынке продал товаров на 11,8 млрд долларов США (15% от общего экспорта страны), Кыргызстан — на 3,2 млрд долларов США (23,7%), Туркменистан — на 3,1 млрд долларов США (7,5%), Таджикистан — на 2,7 млрд долларов США (31,1%).

Рисунок 9. Ключевые показатели внутрирегиональной торговли в Центральной Азии в 2017–2022 годах.



Лидером в потреблении товаров, произведенных в Центральной Азии, выступил Узбекистан. В 2017–2022 годах страна импортировала местных товаров на 16,4 млрд долларов США (13,4% от общего товарного импорта страны). Казахстан, в свою очередь, ввез товаров на 9,2 млрд долларов США (4% от общего импорта страны), Таджикистан — на 6,1 млрд долларов США (27,9%), Кыргызстан – на 5,2 млрд долларов США (15,7%), Туркменистан – на 1,4 млрд долларов США (5,7%).

Если из структуры внутрирегионального экспорта в 2017–2022 годах исключить поставки полезных ископаемых, станет очевидно, что Казахстан и Узбекистан экспортируют много продовольственных товаров. В случае с Казахстаном речь идет, прежде всего, о зерне, муке и изделиях из них, Узбекистан же специализируются на экспорте плодоовощной

продукции. Обе страны также лидируют в поставках машин, оборудования и продукции химической промышленности. Узбекистан, очевидно, лидирует в экспорте продукции легкой промышленности.

Кыргызстанские производители поставляют на региональный рынок в основном мясомолочную и текстильную продукцию, изделия из нерудных материалов, пластмассы и резины, а также прочее продовольствие.

Региональная торговая специализация Туркменистана — плодоовощная продукция, изделия из пластмассы и резины. Таджикистан экспортирует плодоовощную продукцию и текстильное сырье. Обе страны, добавим, играют большую роль в экспорте соседям электроэнергии.

Барьеры и потенциал для расширения и диверсификации внешней торговли в Центральной Азии

Наш анализ показал, что к ключевым проблемам внешней торговли Центральной Азии можно отнести сырьевую направленность экспорта, высокую зависимость от импорта из России и Китая, относительно низкий уровень экономической интеграции внутри региона.

Вторжение России в Украину усилило потребность Центральной Азии в диверсификации торговых партнеров и расширении связей внутри региона. Несмотря на устойчивость ключевых экономических показателей тесные связи с Россией грозят региону политической нестабильностью и уязвимостью поставок⁴. Российские предприятия стремятся преодолеть запреты на импорт технологических товаров, в том числе, за счет роста торговли с центральноазиатскими республиками. Последние экспортируют в Россию свою продукцию, предоставляют транспортные и реэкспортные услуги, усиливая зависимость от торгового партнера. При этом посредническая торговля товарами двойного назначения несет в себе риск наложения на страны вторичных санкций.

Ниже приведен анализ **основных барьеров для страновой и товарной диверсификации внешней торговли Центральной Азии, а также для региональной торговой интеграции.**

Тарифные и нетарифные торговые барьеры

Государства региона (кроме Туркменистана) входят в зону свободной торговли Содружества независимых государств (ЗСТ СНГ). При взаимной торговле здесь не действуют таможенные пошлины и акцизы на импорт. Казахстан и Кыргызстан также входят в Таможенный союз Евразийского экономического союза (ТС ЕАЭС). Два этих обстоятельства существенно облегчают внешнеторговый оборот между странами региона.

При этом **значительные таможенные платежи на отдельные товарные категории** продолжают действовать для третьих стран. Это ограничивает возможности страновой диверсификации импорта и усиливает зависимость региона от импорта из России и Беларуси, также входящих в состав ЗСТ СНГ и ТС ЕАЭС.

Другое препятствие для диверсификации внешней торговли, удешевления (для местных потребителей) импорта и расширения экспорта — различные **нетарифные**

⁴ См.: <https://www.oecd.org/publications/trade-facilitation-in-central-asia-80ed999c-en.htm>, Lyaziza Sabyrova, Roman Mogilevskii. Trade Flows and Transport Routes in the CAREC Region Amid External Shocks, 2024.

(административные) барьеры. Речь идет прежде всего о:

- **льготах и дотациях местным производителям**, включая налоговые и таможенные преференции, субсидирование сырья и энергоресурсов, преимущества при размещении государственных заказов;
- **дорогостоящих и трудоемких внешнеторговых процедурах**, особенно при пересечении границы;
- **государственных стандартах**, связанных с экологическими, санитарными, фитосанитарными, ветеринарными нормами, упаковкой и маркировкой товара, сертификацией продукции.

Описанные барьеры могут быть как частью сознательной **политики протекционизма**, так и результатом **неэффективности государственных служб**. В последнем случае речь может идти о недостаточном информировании, слабой цифровизации и автоматизации процессов, плохом сотрудничестве между ведомствами как внутри страны, так и между странами. Кроме того, барьеры часто создаются искусственно — для извлечения чиновниками **коррупционной ренты**.

Участники внешнеэкономической деятельности о торговых барьерах в странах Центральной Азии⁵

Ключевое пожелание участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) стран региона — упростить таможенные и связанные с ними бюрократические процедуры. При этом подчеркивается, что многие процедуры носят излишний, дублирующий характер, и поэтому их можно безболезненно оптимизировать.

Из интервью с представителями бизнеса и бизнес-ассоциаций:

«Я считаю, что основной задачей сегодняшнего дня является снятие барьеров на пути традиционных потоков товаров из региона в регион... необходимо упростить таможенные процедуры. Например, Казахстан с Китаем смогли сделать единую таможенную декларацию, хотя Китай не входит в состав таких организаций, как ЕАЭС и ОДКБ. А мы, 5 стран Центральной Азии, до сих пор не смогли договориться и сделать единую таможенную декларацию, хотя мы являемся исторически близкими странами» (Узбекистан)

«Мы экспортируем практически во все страны ЦА, и мы работаем со всеми. Мы подсчитали, что при экспорте и импорте, по-моему, там было 68 операций, которые можно сократить» (Казахстан)

⁵ <https://www.oecd.org/publications/trade-facilitation-in-central-asia-80ed999c-en.htm>.

Одной из причин возникновения данной проблемы, по мнению респондентов, является практика неформальных платежей, к которой приходится прибегать, чтобы не срывать сделку:

*«До сих пор в таможне существуют простаивания машин по 2 недели или по 10 дней. И что мы после этого делаем, чтобы не потерять своего клиента — мы даём взятки и переходим в левый ряд. Поэтому на сегодняшний день основным барьером является коррупция. И эта проблема связана не только между Казахстаном и Узбекистаном, но на таможне между Казахстаном и Китаем»
(Узбекистан)*

Особенно из-за данной проблемы страдают предприниматели из Таджикистана, учитывая повышенные риски контрабанды запрещенных веществ из-за границы с Афганистаном и соответствующую затянутость проверочных процедур на границе.

Связанными с указанной проблемой являются и непрозрачные, избыточные требования по сертификации продукции, в том числе в рамках правил ЕАЭС, которые существенно повышают издержки бизнеса:

*«Какие-то вещи у нас идут касательно Таможенного Союза и его регламента и так далее. И, с одной стороны, это звучит как забота о гражданах, что вот “детские колготочки можно покупать только сертифицированные”. Но, с другой стороны, это все до такой степени непрозрачно и непонятно, и даже игрокам, которые уже годами на рынке находятся, сложно предугадать, какой документ потребуется завтра. Это нужно сидеть постоянно и отслеживать какие у нас приказы и где выходят».
(Казахстан)*

Следующим важным фактором, негативно влияющим как на бизнес экспортеров, так и в целом на деловой климат в странах ЦА, является принятие политических решений ad hoc («для данного случая» — лат.), что зачастую негативно сказывается как на логистических, транспортных так и на иных аспектах деятельности бизнеса:

*«Да, бывает, когда между странами какие-то политические разногласия. Они придираются друг к другу. Кто-то кому-то помидоры запрещает перевозить, или еще что-то. Это чисто политические вещи, которые на бизнесе никак не должны отражаться. Бизнес — это бизнес, политика — это политика»
(Казахстан).*

*«Вот кыргызы воду отключили Казахстану, и сейчас очень много машин в данный момент стоят. То есть, сами же наши казахстанские машины, которые загружены, они в данный момент стоят. То есть, политическое влияние тоже есть»
(Казахстан)*

При этом зачастую подобные решения продиктованы вполне понятными «благими намерениями», в частности направленными на сдерживание роста цен. Поэтому в ближайшей перспективе они могут дать положительный результат, но в стратегической перспективе, как минимум подрывают доверие к власти, как максимум — разоряют бизнес и негативно влияют на рыночную ситуацию, что в конечном счете нивелирует изначально планируемый благоприятный социальный эффект:

«Чем дольше хранишь картошку, тем она дороже. Вот они (местные предприниматели) ее хранили, хранили до января, февраля месяца. А министерство торговли пустило на рынок пакистанскую картошку, которая гораздо дешевле, чем наша. Ну там, 90 тенге, по-моему. Наши хотели по 120 хотя бы продавать. Всё! Заработать не смогли, потому что государство вдруг решило, что пакистанскую картошку надо завезти, чтобы цена не повышалась. Никто не предупредил. Теперь картофелеводы говорят: «Всё продадим в самом начале». О чем это говорит? О том, что мы останемся зимой без картошки» (Казахстан).

На экспорт из стран региона негативно влияет война в Украине, которая вынуждает перенаправлять товарные потоки и создает дополнительные риски неопределенности:

«Сейчас через Пакистан открываются рынки Юго-Восточной Азии. То есть я хочу сказать, что рынки открываются, но коридоры неустойчивы» (Узбекистан)

Предприниматель из Узбекистана⁶:

«Товары из Европы и США раньше свободно шли транзитом через Украину и Россию. Теперь это невозможно. Все идет окольными путями, что значительно увеличивает как стоимость, так и время доставки грузов. Кроме того, значительная доля оборудования, запчастей, материалов и сырья поставлялись из Украины, Беларуси и России. Теперь по большинству позиций это стало невозможным. И идет очень медленная и довольно болезненная переориентация на производителей из других стран (Китай, Турция, Индия и т.п.)»

⁶ Интервью, проведенное в рамках настоящего исследования.

Чтобы помочь правительствам улучшить пограничные процедуры, снизить торговые издержки, увеличить торговые потоки и получить большую выгоду от международной торговли, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) разработала⁷ набор **индикаторов содействия торговле** (TFI). Они помогают выявить конкретные области, где был достигнут прогресс в упрощении процедур, и определить сферы для дальнейшего реформирования.

Исследователи ОЭСР отмечают, что в Центральной Азии проблемы сохраняются из-за **противоречивости законодательства, упущений в части информирования, недостаточной цифровизации и автоматизации**, а также плохого **межведомственного сотрудничества**. Их выводы можно суммировать следующим образом:

- «Законодательство в области торговли часто является двусмысленным и непоследовательным, а информация распространяется недостаточно хорошо». При этом есть и прогресс: «Правительства разрабатывают механизмы обратной связи для таможенных и других пограничных ведомств по вопросам торговли, а также публикуют законы до их вступления в силу».
- Каждая республика преуспела в создании собственного «единого окна», а «регион начал добиваться прогресса в разработке региональной платформы благодаря запуску торгового портала Central Asia Gateway в 2023 году». Информационный онлайн-хаб был запущен в рамках проекта Ready4Trade, финансируемого Европейским Союзом. На портале опубликованы пошаговые руководства по лицензиям и разрешениям на предварительную очистку. Здесь можно найти данные по таможенной очистке большинства товаров, продаваемых внутри региона, за его пределы и поступающих сюда из-за рубежа. Central Asia Gateway автоматически аккумулирует информацию национальных порталов содействия торговле, где описаны принятые на местном уровне экспортные, импортные и транзитные процедуры по видам транспорта.
- Необходимы дальнейшие усилия по предоставлению информации — особенно в области гармонизации и доступности правил, связанных с торговлей. Эксперты указывают на наличие возможности улучшить доступ пользователей к всеобъемлющей и понятной информации о штрафах, процедурах апелляции, судебных решениях и торговых соглашениях. Связанное с торговлей законодательство должно быть опубликовано на открытых интернет-ресурсах. Особый упор нужно сделать на гармонизацию публикации нормативных актов до их вступления в силу.
- Внешнеторговую деятельность малого и среднего бизнеса (МСБ) все еще затрудняет длительное заполнение сложной документации и необходимость отправки её оригиналов. Ситуация усугубляется несовершенными компьютерными системами

⁷ <https://www.oecd.org/publications/trade-facilitation-in-central-asia-80ed999c-en.htm>.

по управлению границами, ограниченным внедрением цифровых сертификатов, подписей и систем электронных платежей.

- Внутреннее и трансграничное сотрудничество между агентствами — еще два направления, сложных с точки зрения прогресса и реализации. Здесь критически важно взаимодействие стран на региональном уровне. Правительствам следует сосредоточиться на улучшении практической работы платформ межведомственной координации — в том числе, через уже созданные Национальные комитеты по упрощению процедур торговли (NTFC).

Неразвитость транспортной и торговой инфраструктуры

Важный вызов для стран ЦА — обусловленная их географическим положением **удаленность от ключевых рынков Евразии и отсутствие прямого доступа к морским портам**. По экспертным оценкам, без эффективных систем транзитных перевозок страны региона будут отставать от стран, имеющих прямой выход к морю, в среднем на 20%⁸ и не смогут полностью интегрироваться в мировой рынок. Другие расчеты показывают, что из-за более высоких транспортных издержек ВВП стран без выхода к морю растет на 1,5% медленнее, а товарооборот — на 30% меньше, чем аналогичные показатели стран, имеющих выход к морю⁹. **Горный ландшафт** региона также мешает развитию транспортных связей как с миром, так и внутри ЦА¹⁰.

Высокие транспортные издержки вызваны, помимо географического положения, **высокой стоимостью и низким качеством транспортных и логистических услуг** (часто связанных с недостаточной конкуренцией в отрасли) в регионе, **трудностями с перемещением через границы**¹¹, а также **неразвитостью торговой и финансовой инфраструктуры** — то, на что часто жалуются участники внешнеэкономической деятельности, и то, что мешает как расширению внешнеторговых потоков стран региона (в том числе внутри региона), так и использованию территории ЦА для транзита грузов. Кроме того, недостаточно развитое воздушное сообщение ограничивает туризм и деловые контакты.

Помимо географии высокие транспортные издержки вызваны **высокой стоимостью и низким качеством транспортных и логистических услуг** в регионе (что часто связано с недостаточной конкуренцией в отрасли), **трудностями с перемещением**

⁸ «Венская программа действий для развивающихся стран, не имеющих выхода к морю, на десятилетие 2014–2024 годов» — итоговый документ второй Конференции Организации Объединенных Наций по развивающимся странам, не имеющим выхода к морю, https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conv_development.shtml.

⁹ Лисоволик, Я. Парадоксы интеграции. Ведомости, 1 ноября 2017.

¹⁰ Starr, S. F. (2007) *The New Silk Roads: Transport and Trade in Greater Central Asia*. Washington, DC: Central Asia – Caucasus Institute.

¹¹ Das, R. U. (2018) *The Central Asian Republics*, in Cho, J. – W. and Ratna, R. S. (eds.) *The Asia-Pacific Trade Agreement: Promoting South-South Regional Integration and Sustainable Development*. United Nations ESCAP, pp. 209–264. Available at: <https://doi.org/10.18356/24f1ac70-en> (Accessed 30 March 2022).

через границы¹², а также **неразвитостью торговой и финансовой инфраструктуры**, на что регулярно жалуются участники ВЭД. Все эти обстоятельства мешают как расширению торговых потоков региона (внешних и внутренних), так и использованию территории ЦА для транзита грузов. Недостаточно развитое воздушное сообщение ограничивает туризм и деловые контакты.

Участники внешнеэкономической деятельности об инфраструктурных барьерах внешней торговли¹³

Значимой проблемой в вопросе экономической интеграции является недостаток транспортной инфраструктуры, прежде всего железной дороги:

«Если взять интеграцию, то здесь большую роль играет инфраструктура. Если бы железная дорога была бы уже построена, то уровень интеграции был бы совсем другой. Дай бог, чтобы она была построена. Сейчас идут переговоры о строительстве дороги с Казахстаном: с Алматы на Иссык-Куль через Кемин при финансировании АБР... Но будут ли страны реализовывать данный проект — это другой вопрос, потому что большая часть находится на Казахстане. Ну как бы есть и желания, но есть и сложности» (Кыргызстан).

«У нас проблема с инфраструктурой... У нас однокорейка до сих пор идет, если мы говорим о ЖД. Из-за этого у нас уже третий год пробки» (Казахстан).

Среди инфраструктурных проблем, представители Таджикистана останавливались на проблеме перебоев с электричеством и нестабильности интернет-связи в приграничных районах, из-за чего замедляется работа соответствующих приграничных пунктов:

«Отсутствует чаще всего электричество постоянное. Это значит, несвоевременная регистрация товаров, это замедление времени на проверку товаров, которые вывозят или ввозят. В последнее время мы стали свидетелями этой нескончаемой очереди на границе с фурами, с пассажирскими машинами. Плохой доступ к интернету — это минус большой для любой торговли. Особенно приграничные районы. Они страдают от отсутствия нормальных стационарных базовых станций» (Таджикистан).

¹² Das, R. U. (2018) The Central Asian Republics, in Cho, J. – W. and Ratna, R. S. (eds.) The Asia-Pacific Trade Agreement: Promoting South-South Regional Integration and Sustainable Development. United Nations ESCAP, pp. 209–264. Available at: <https://doi.org/10.18356/24f1ac70-en> (Accessed 30 March 2022).

¹³ <https://www.oecd.org/publications/trade-facilitation-in-central-asia-80ed999c-en.htm>.

Также проблемой Таджикистана является низкий уровень цифровизации в приграничных пунктах, большую роль до сих пор играет бумажный документооборот:

*«Ну, по сравнению с другими государствами, у нас бумаги очень много»
(Таджикистан).*

Другая проблема — **высокая зависимость стран региона от транспортных коридоров, проходящих через Россию**. Это чревато серьезными рисками. Недавние исследования ОЭСР по оценке делового климата в Казахстане и Узбекистане показали, что с логистическими проблемами из-за нарушения цепочек поставок в Казахстане столкнулись 97% респондентов, в Узбекистане¹⁴ – 85% опрошенных. При этом даже на фоне роста стоимости региональной торговли из-за санкций Россия остается для ЦА важной транзитной страной. В 2022 году, например, более 80% экспорта казахстанской нефти (несмотря на неоднократные случаи прекращения ее транзита) прошло через Россию.

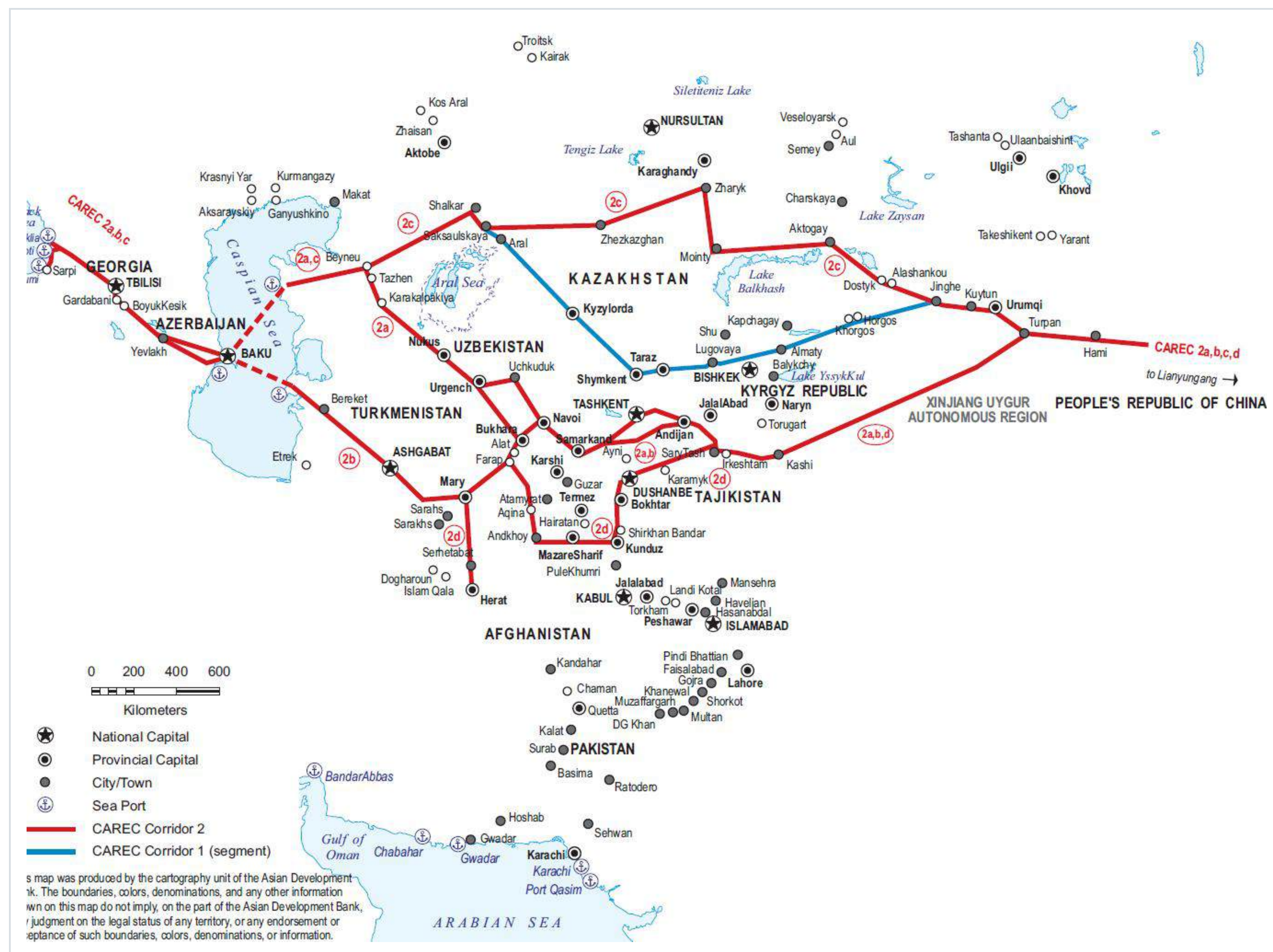
Война в Украине и международные санкции увеличили стоимость доставки грузов по Северному коридору, идущему из Китая в Европейский Союз (ЕС) через Россию. Это привело к значительным задержкам поставок и росту тарифов на грузовые перевозки. Ситуация подтолкнула страны Восточной Азии и Европы к поиску альтернативных транспортных коридоров, в том числе, через Центральную Азию. В центре внимания оказался Транскаспийский международный транспортный маршрут (TITR, также известный как Средний коридор), который пересекает Центральную Азию и Кавказ. Один из самых крупных проектов – строительство Трансазиатской железной дороги (ТЖД) из Европы в Азию¹⁵.

При этом у Среднего коридора «есть много плюсов и минусов, связанных с инфраструктурой, пропускной способностью и организацией логистики на этом мультимодальном маршруте, охватывающем несколько стран, включая уязвимость сегмента Каспийского моря к погодным и климатическим изменениям... Коридор страдает от узких мест в морской, железнодорожной и автомобильной инфраструктуре, но в краткосрочной и среднесрочной перспективе основными проблемами являются обременительные транзитные и торговые процедуры, неоптимальная организация логистики. Например, сложности возникают из-за того, что на маршруте задействовано несколько логистических операторов по сравнению с одной компанией, которая управляет всеми железнодорожными перевозками по Северному коридору между КНР и границей Польши. Существуют также проблемы совместимости видов транспорта.

¹⁴ <https://www.oecd.org/publications/trade-facilitation-in-central-asia-80ed999c-en.htm>.

¹⁵ <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-torgovo-ekonomicheskoy-integratsii-v-razvitii-tsentralnoy-azii/viewer>.

Рисунок 10. Маршруты Среднего коридора¹⁶.



Отсутствует цифровизация. Без исправлений “мягкой” инфраструктуры дорогостоящие инвестиции в “физическую” инфраструктуру могут оказаться неэффективными»¹⁷.

Страны Центральной Азии заинтересованы в альтернативах Северному коридору еще и потому, что они способны обеспечить доступ к морским грузовым перевозкам. К примеру, Южный коридор через Афганистан и Пакистан мог бы стать для региона выходом к портам Индийского океана. Главный барьер для реализации проекта — политическая нестабильность в Афганистане. Путь к «южным морям» можно проложить и через Иран, однако страна находится под международными санкциями.

Подытоживая, отметим, что помимо сокращения различных тарифных и нетарифных торговых барьеров, о чем говорилось в предыдущем разделе, региону следует совершенствовать автодорожную и железнодорожную инфраструктуру, развивать конкуренцию на рынках транспортных и логистических услуг, а также создавать и удешевлять альтернативы существующим транспортным коридорам.

¹⁶ Источник: Lyaziza Sabyrova, Roman Mogilevskii. Trade Flows and Transport Routes in the CAREC Region Amid External Shocks, 2024.

¹⁷ Lyaziza Sabyrova, Roman Mogilevskii. Trade Flows and Transport Routes in the CAREC Region Amid External Shocks, 2024.

Низкая конкурентоспособность местных товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью

Страны региона, как мы показали, мало экспортируют и много импортируют товаров с высокой добавленной стоимостью. Валютные поступления преимущественно состоят из экспорта сырья и доходов внешних трудовых мигрантов (в случае с Таджикистаном, Кыргызстаном и Узбекистаном).

Высокая зависимость экономик региона от экспорта природных и трудовых ресурсов — их ключевая особенность и основная проблема. В результате центральноазиатские республики весьма чувствительны к внешним шокам. Волатильность мировых сырьевых рынков и геополитические факторы создают риски для устойчивого долгосрочного экономического роста.

Относительно низкая конкурентоспособность товаров с высокой добавленной стоимостью стран ЦА связана, на наш взгляд, с тремя ключевыми обстоятельствами¹⁸:

- **Завышенные реальные обменные курсы национальных валют.** Это ведет к удорожанию местной продукции по сравнению с зарубежными аналогами. Завышение обменных курсов характерно для всех стран региона. Оно связано с большими объемами сырьевого экспорта («голландская болезнь») и поступлений валюты от внешних трудовых мигрантов.
- **Относительно высокие издержки и риски ведения бизнеса.** Они обусловлены слабой защищенностью прав собственности и сравнительно большой налоговой, долговой и административной нагрузкой на национальные экономики.
- **Низкая привлекательность отраслей с высокой добавленной стоимостью для прямых иностранных инвестиций (ПИИ).** Последние могли бы способствовать созданию конкурентоспособных производств. Что объясняется как высокими издержками и рисками ведения бизнеса, так и небольшими размерами внутренних рынков стран региона, пока еще не объединенными в единое экономическое пространство и рассматриваемыми инвесторами по отдельности.

Торговля высокотехнологичными товарами — наиболее перспективное направление внутрирегиональной торговли и диверсификации экспорта за пределы региона. В этой связи особенно важно привлекать иностранные инвестиции в отрасли с высокой добавленной стоимостью, а также стимулировать участие местных компаний в международных цепочках создания добавленной стоимости. Поэтому ключевыми факторами повышения конкурентоспособности экономик региона становятся улучшение

¹⁸ Системный анализ причин низкой конкурентоспособности товаров с высокой добавленной стоимостью стран ЦА выходит за рамки данного исследования. Указанные ниже обстоятельства — это скорее рабочие гипотезы, основанные на принципах экономической науки и наблюдениях за экономиками стран региона, которые позволяют объяснить рассматриваемый феномен низкой конкурентоспособности.

инвестиционного климата и внутрирегиональная интеграция (расширяющая размеры внутренних рынков).

Проблемы инвестиционного климата глазами МСП стран ЦА

Команда M-Vector провела опрос представителей МСП Центральной Азии¹⁹ с целью выявить восприятие МСП регуляторных и рыночных барьеров на пути к региональной экономической интеграции и привлечения внешних инвестиций. И хотя выборка респондентов не была репрезентативной, опрос позволяет увидеть многие проблемы интеграционных процессов и инвестиционного климата в регионе. В частности, авторы исследования считают, что основные барьеры инвестиционного климата связаны с неразвитостью институциональной и правовой базы.

К первой группе барьеров относятся **противоречивость, сложность и нестабильность нормативно-правовой базы**. Как одно из проявлений этой проблемы, и в свою очередь ее усугубляющее — страх и нежелание чиновников брать ответственность на себя за толкование тех или иных противоречивых норм. Проблема усугубляется недостаточным потенциалом и заинтересованностью государственных чиновников в гармонизации противоречивых законов и нормативных актов, а также делегированием парламентами законодательных полномочий исполнительным органам государственной власти. В результате этого понижается устойчивость и определенность нормативно-правовой базы, а также увеличиваются риски возникновения в ней противоречий.

Вторая группа барьеров включает в себя **неэффективную систему правоприменения**. Основная проблема кроется в работе судебной системы, в отсутствии единообразия судебного правоприменения и имеющем место слабом исполнении судебных решений. Имеет место слабое верховенство закона (отсутствие арбитражной системы коммерческого права, недостаточная защищенность прав собственности и инвестиций). Высказывания респондентов:

«Слабое доверие судебной системе, низкая квалификация судей, то есть непонятно как выносится судебное решение. Нет вообще доверия ни инвесторов, ни населения к судебной системе. Сколько ни объявляли реформу судебной системы, ничего не изменилось. Это большое слабое место, потому что от этого все остальное завязано, когда инвестор смотрит, он в первую очень смотрит на судебную систему т.е. сможет ли он защитит свои права... Я знаю прецеденты, когда компании выигрывали в Верховном суде, есть решение Верховного суда, но оно не исполняется, допустим, налоговыми органами» (Казахстан)

¹⁹ <https://www.cipe.org/resources/reconnecting-central-asia-through-trade-and-investment/>.

«На сегодняшний день в нашей стране очень мало инвестиций, потому что нет независимых судов, которые защищали бы права инвесторов» (Узбекистан)

В результате возникающее недоверие к правоохранительной и судебной системе со стороны как общества в целом, так и бизнеса, негативно сказывается на инвестиционном климате в странах ЦА.

К проблемам, влияющим на инвестиционный климат, также относится **уровень квалификации и компетентности как государственных чиновников, так и МСП**. Недостаточная квалификация чиновников проявляется на местном уровне при взаимодействии с инвесторами. В этих случаях проблема некомпетентности часто накладывается на слишком большую свободу в принятии решений. Недостаточная компетентность представителей бизнеса затрудняет их коммуникацию с иностранными инвесторами и приводит к невозможности удовлетворения их требований, касающихся уровня организации управления и ведения бизнеса в целом. Недостаточно глубокое погружение в содержательные основы своего бизнеса, а также слабое владение и иностранными языками также являются значимой проблемой для предпринимателей.

Следующая проблема, влияющая на инвестиционный климат — **тенденция монополизации ряда секторов экономики**. Например, в Казахстане это IT отрасль и, в частности, электронная торговля, а также доминирующая роль больших торговых сетей в традиционном ритейле. При этом, как отмечали респонденты, органы власти не стремятся бороться за сохранение конкурентной среды. Это в свою очередь возможно связано с предположением о том, что соответствующие монополии контролируются лицами, аффилированными с высшим руководством страны, причем из-за смены конкретных персоналий система не меняется.

Еще один круг проблем связан с **недостаточной эффективностью государственного управления**, в том числе с плохим исполнением принимаемых решений, законов, стратегий, программ. Упоминалось также и отсутствие стратегического видения развития тех или иных направлений, отраслей, недостаток политической воли. Отмечалась и проблема **коррупции**, сводящая на нет любые попытки выстроить благоприятную институциональную среду. Говорилось и о необходимости снижения **излишнего регуляторного давления**, в том числе различного рода проверок. Указывалось на недостаточные меры по упрощению процедур торговли, сложный и неочевидный процесс лицензирования/сертификации товаров, трудности в таможенном оформлении. Подчеркивались издержки от нестабильной и репрессивной налоговой среда (меры по соблюдению налогового законодательства сложны и трудно соблюдаемы).

Низкое качество государственного управления сказывается на многом. Одно из негативных проявлений, критически важное в контексте обеспечения благоприятного инвестиционного климата, — работа со статистикой. Она либо в определенных случаях искажается, причем на всех уровнях государственной иерархии, либо скрывается.

Торговля высокотехнологичными товарами — наиболее перспективное направление внутрирегиональной торговли и диверсификации экспорта за пределы региона. В этой связи особенно важно привлекать иностранные инвестиции в отрасли с высокой добавленной стоимостью, а также стимулировать участие местных компаний в международных цепочках создания добавленной стоимости. Поэтому **ключевыми факторами повышения конкурентоспособности экономик региона** становятся **улучшение инвестиционного климата и внутрирегиональная интеграция** (расширяющая размеры внутренних рынков). Ключевые факторы относительно **низкой инвестиционной привлекательности** региона — слабая защищенность прав собственности и сделок, чрезмерное и неэффективное регуляторное и фискальное давление на бизнес, широкое распространение неформальной экономики, неустойчивая нормативно-правовая среда, финансовая нестабильность (высокая инфляция и колебания обменного курса), нехватка квалифицированных кадров.

Росту конкурентоспособности национальных экономик препятствует также их недостаточная интегрированность в мировую финансовую систему (кроме Казахстана) и **неразвитость финансовых рынков**. Эти обстоятельства сдерживают поступление в ЦА зарубежного капитала, ограничивают мобилизацию внутренних сбережений для инвестиций, ведут к удорожанию финансовых ресурсов.

Отметим, **нарастание нагрузки на водные ресурсы** тоже представляет собой серьезный риск для инвестиционной привлекательности региона. Эта мировая проблема особенно опасна для республик Центральной Азии. Они во многом зависят от сельского хозяйства, а также сильно подвержены климатическим рискам, страдая от высыхания водоемов и таяния ледников.

Барьеры для внутрирегиональной торговли

Страны Центральной Азии имеют давние культурные и экономические связи. Географическая близость также способствует стремлению к экономической интеграции. Однако, как показало наше исследование, внутрирегиональная торговля в регионе пока еще незначительна.

Между тем углубление интеграционных процессов в Центральной Азии могло бы способствовать:

- расширению рынков сбыта товаров (прежде готовой продукции) и услуг местных производителей, а, следовательно, повышению их конкурентоспособности за счет эффектов масштаба и специализации;
- ужесточению конкуренции на внутренних рынках стран региона, что создает дополнительные стимулы для роста конкурентоспособности товаров и услуг местных производителей, а также позволяет лучше насытить рынки стран региона, что выгодно потребителям;
- повышению привлекательности региона для инвесторов (регион будет рассматриваться как единое экономическое пространство, что делает инвестиции в его страны более привлекательными).

Согласно экспертным оценкам²⁰, одна из ключевых причин недостаточного уровня регионального экономического сотрудничества — **сырьевая направленность экономик региона**. Ориентированное на зарубежные рынки производство сырьевых товаров объясняет низкий уровень товарной диверсификации производства и экспорта и, соответственно, слабую интенсивность сотрудничества стран региона между собой.

Другая важная причина — **нерешенные приграничные споры**. Примером может служить Ферганская долина, где из-за нерешенных вопросов делимитации и демаркации кыргызско-таджикской границы регулярно возникают конфликтные ситуации.

Еще одна причина — **горный ландшафт**, требующий значительно больших инвестиций в создание надежной и удобной транспортной инфраструктуры, а также недостаточно развитые транспортно-логистический и финансовый сервисы.

Ну и конечно огромную роль играют **несогласованность регуляторной среды, таможенных процедур, прочие тарифные и нетарифные барьеры на пути свободной торговли**.

Проблемы экономической интеграции МСБ стран ЦА

Опрос представителей малого и среднего бизнеса (МСБ) Центральной Азии, проведенный командой M-Vector²¹ показал следующее:

- Опрошенные представители МСБ слабо ориентированы на экспорт (38%), в том числе на экспорт в страны региона (30%). Уровень интеграции бизнес-среды в странах Центральной Азии следует оценить как низкий —

²⁰ <https://eabr.org/analytics/special-reports/ekonomika-tsentralnoy-azii-novyy-vzglyad/>.

²¹ <https://www.cipe.org/resources/reconnecting-central-asia-through-trade-and-investment/>.

только 26% имеют долгосрочных партнеров за рубежом. Уровень зрелости бизнес-среды также не высок — только 36% являются членами бизнес-ассоциаций и торговых палат в своих странах.

- Фактором, способствующим интеграции МСБ в Центральной Азии, можно считать позитивные настроения действующих экспортеров: большинство из них оценивают деловую среду в странах-партнерах как благоприятную.
- 35% респондентов отметили, что в их отрасли легче всего выйти на рынок Узбекистана, а 30% придерживаются такого мнения о рынке Казахстана. В аутсайдерах — Туркменистан (2%) и Таджикистан (6%). В середине условного рейтинга — Кыргызстан (19%).

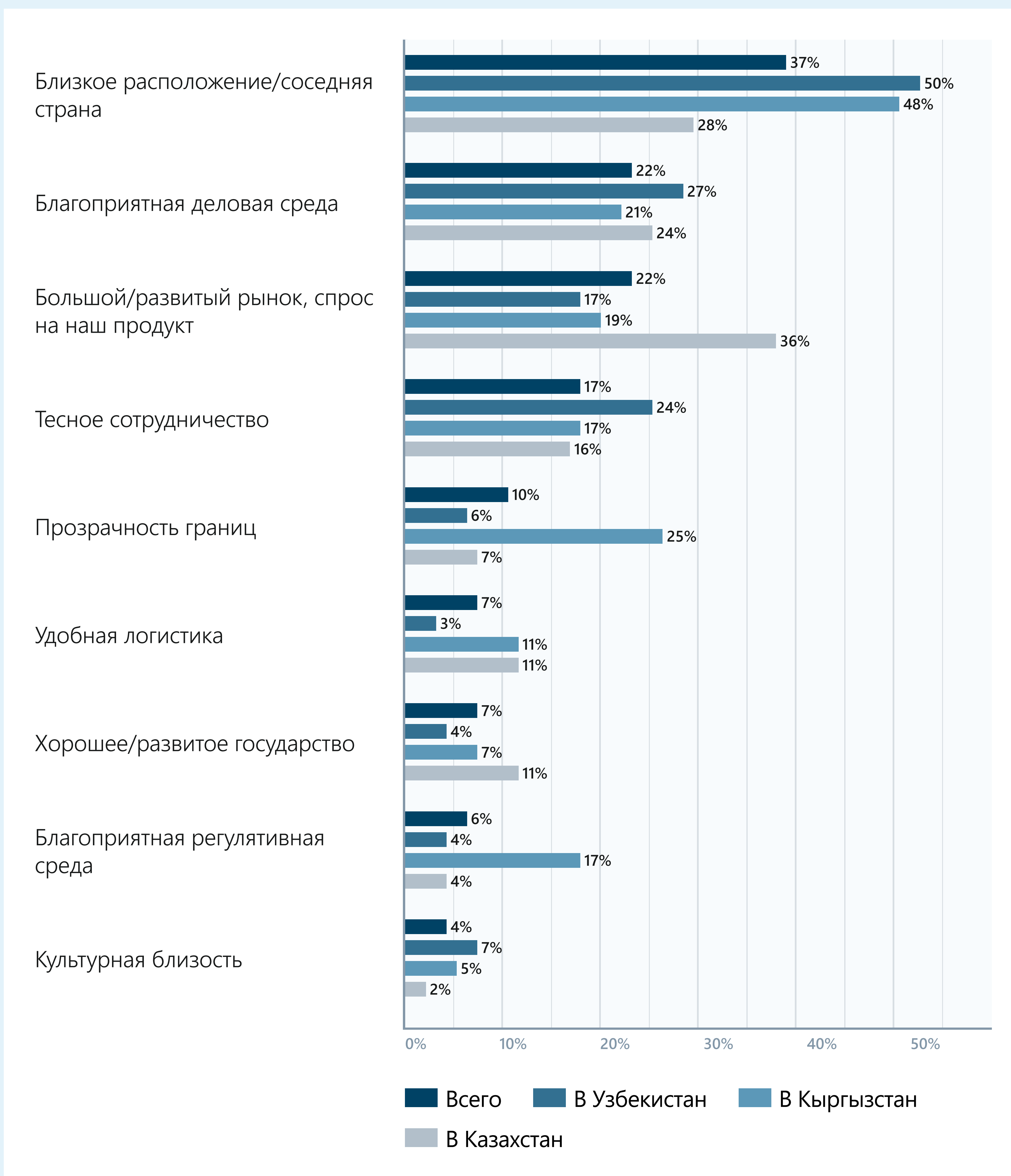
Таблица 1. Ответы на вопрос «На рынок какой из стран Центральной Азии легче всего выйти компаниям Вашей отрасли?», в % от всех опрошенных.

	Казахстан	Кыргызстан	Таджикистан	Узбекистан	Туркменистан
В Казахстан	0%	51%	12%	51%	40%
В Кыргызстан	56%	0%	4%	17%	12%
В Таджикистан	4%	3%	0%	19%	2%
В Узбекистан	37%	33%	64%	0%	42%
В Туркменистан	2%	0%	0%	6%	0%
Никакой из перечисленных	0%	4%	10%	1%	2%

- Более половины кыргызстанских опрошенных (51%) с одной стороны, и казахстанских (56%) с другой считают наиболее легкими для входа рынки соответственно Казахстана и Кыргызстана. Казахские и узбекистанские компании также считают рынки друг друга наиболее легкими: 51% респондентов из Узбекистана и 37% из Казахстана.
- Главный фактор, влияющий на оценку перспектив сотрудничества со страной региона – географическая близость страны: чем страна ближе, тем оптимистичней оценки респондентов. Другие важные драйверы интеграции, по мнению респондентов: благоприятная деловая среда, емкость рынка и предыдущий опыт сотрудничества.
- Среди барьеров для выхода на рынки соседних стран респонденты чаще

всего называют: «Коррупция, взяточничество и отсутствие безопасности прав собственности», «Отсутствие или ограниченность торговых соглашений и/или таможенных союзов», «Меры по соблюдению налогового и нормативно-правового законодательства», «Ограничительные меры по валютному и финансовому регулированию», «Нестабильные и меняющиеся нормативно-правовые нормы».

Рисунок 11. Причины легкого выхода на рынок стран, в % от групп тех респондентов, кто считает, что на рынок соответствующей страны легче всего выйти компаниям его отрасли.



- Опрошенные компании-экспортеры считают наиболее существенными барьерами на пути региональной экономической и деловой интеграции торговое и таможенное регулирование (сложные торговые и таможенные процедуры при пересечении границ, а также проблемы с получением лицензий и разрешений). Проблемы входа на рынки соседних стран могут быть связаны как с искусственными высокими барьерами для входа иностранных фирм (это касается в первую очередь Туркменистана и Таджикистана), так и с неблагоприятными условиями для развития бизнеса в целом. Другой важный барьер — низкая емкость национальных рынков.
- Для компаний, которые в основном экспортируют в Узбекистан, важную роль играют проблемы в финансовой и экономической сферах (например, нестабильное и меняющееся торговое регулирование). Для компаний, которые в основном экспортируют в Казахстан, основные барьеры связаны с пересечением границы и таможенным оформлением. В случае с Кыргызстаном значительную негативную роль в привлекательности страны для интеграции играет «региональная трансграничная напряженность». Именно эту причину назвали 40% тех, кто считает выход на кыргызстанский рынок наиболее сложным, и большинство из них — компании из Таджикистана.
- Существуют недостатки внутренней бизнес-среды, которые препятствуют доступу экспортеров на рынки других стран. Во-первых, это недостатки, связанные с неформальными платежами и слабыми гарантиями прав собственности. Во-вторых, отсутствие и/или недостаток торговых и таможенных соглашений. Компании из Казахстана чаще называли факторы, связанные с нестабильным регулированием, а также слабым и неразвитым потенциалом экономического сектора потенциальных стран для экспорта. Туркменистанские предприниматели чаще других указывали на ограничительные меры в области валютного и финансового регулирования. Кыргызстанские предприниматели больше обеспокоены политической нестабильностью и часто меняющимся правовым регулированием. В то же время большинство респондентов оценивают условия ведения бизнеса для экспортных компаний в своих странах как в основном благоприятные.
- При ответе на вопрос о недостатке информации о странах для выхода на их рынки для опрошенных из Казахстана со значительным отрывом самой информационно закрытой страной оказался Таджикистан (70%), и уже потом — Туркменистан (56%). Для кыргызстанских предпринимателей таковой оказался прежде всего Узбекистан (34%) и только на втором

и третьем месте — Туркменистан (29%) и Казахстан (28%). Для опрошенных туркменистанских компаний весьма велик дефицит информации о Казахстане (56%), Кыргызстане (54%) и Таджикистане (50%), и только Узбекистан в этом ряду смотрится относительно благоприятно (32%).

Рисунок 12. Барьеры для выхода на рынки других стран, в % от всех опрошенных, сумма может превышать 100%, множественный выбор, не более трех вариантов.

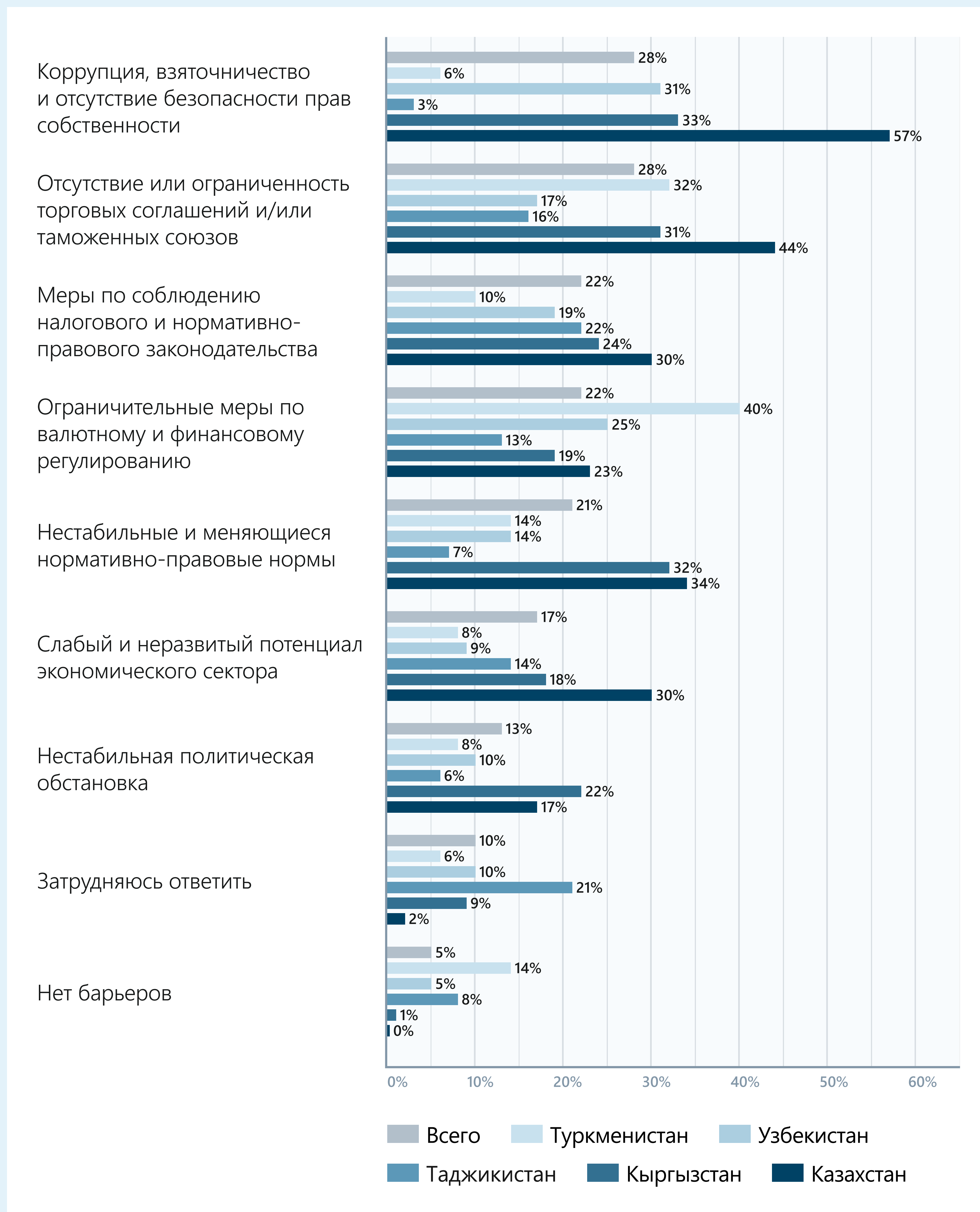


Таблица 2. «О какой стране Центральной Азии у Вашей компании недостаточно информации для выхода на рынок?», в % от групп, возможно любое количество ответов.

	Казахстан	Кыргызстан	Таджикистан	Узбекистан	Туркменистан
О Казахстане	0%	28%	31%	29%	56%
О Кыргызстане	2%	0%	31%	25%	54%
О Таджикистане	70%	20%	0%	27%	50%
Об Узбекистане	35%	34%	21%	0%	32%
О Туркменистане	56%	29%	37%	52%	0%
Обо всех достаточно	4%	21%	41%	31%	12%

- Бизнес-ассоциации играют незначительную роль в интеграции. Бизнес больше полагается на государство и частные связи для установления отношений. Большинство опрошенных компаний (58%) никогда не обращались в такие организации за услугами и/или информацией.
- Потенциально сильные элементы интеграции - международные выставки и ярмарки — мало востребованы бизнесом. Только 20% респондентов принимали участие в выставках в странах Центральной Азии и 16% — за ее пределами.
- Универсальный инструмент для международных деловых контактов — онлайн-платформы — почти половина компаний (47%) не использует. Это также является одним из существенных барьеров на пути интеграции бизнеса в Центральной Азии.
- Опрошенные компании, не экспортирующие продукцию, но планирующие экспорт в другие страны ЦА, в качестве главной причины, которая мешает им экспортировать называют отсутствие или недостаток финансовых ресурсов. Чуть реже респонденты упоминают проблему необходимости более квалифицированного персонала и поддержки со стороны государства. Низкий уровень производственных мощностей как препятствие для экспорта отметили лишь 6% респондентов. Среди барьеров в нормативно-правовой сфере респонденты — неэкспортные компании отметили сложные торговые и таможенные процедуры, а также получение лицензий и разрешений (по 5%). Что касается барьеров

в финансово-экономической сфере, наиболее часто упоминаемыми были следующие: низкая способность конкурировать с иностранными (7%) и местными (5%) компаниями; ограниченность/нехватка финансовых ресурсов в стране пребывания (7%); нестабильность торгового регулирования; ограничения в совместных цепочках поставок и создания стоимости (4%); а также отсутствие/ограниченность финансовых ресурсов в стране-импортере (3%).

Обсуждение перспектив региональной интеграции с экспертами и представителями бизнес-ассоциаций²² показало, что респонденты разделяют необходимость кооперации. При этом опрошенные эксперты неоднозначно оценивают опыт ЕАЭС: по их мнению, он вносит некоторый скепсис в саму идею интеграции на уровне государств. Специалисты сомневаются в необходимости объединения по схожей межгосударственной модели. С одной стороны, правила взаимодействия действительно необходимо унифицировать, как минимум, для снижения таможенных барьеров. Это важно для внутрирегиональной торговли и совместного выступления на внешних рынках при экспорте товаров за пределы ЦА. С другой стороны, государства не хотят терять свободу внешнеторговых отношений с третьими странами.

Интеграция, по мнению спикеров, может быть наиболее эффективной в туризме и IT-отрасли. Эти сферы меньше всего зависят от таможенных барьеров, у них наибольший потенциал для различной кооперации и разделения труда. Реализовать сближение эксперты предложили, в частности, через создание регуляторных песочниц в странах-участницах. Впоследствии на их базе можно учредить региональные ассоциации по конкретным отраслям. Другая идея — создать независимую и политически неангажированную центральноазиатскую торговую палату. Эта организация на основе исключительно прагматических соображений могла бы давать властям рекомендации по синхронизации действий в интересах интеграции. Вне зависимости от будущего этих идей специалисты указали на потребность во взаимодействии между национальными бизнес-ассоциациями – хотя бы на уровне обмена информацией.

Пример форматов региональной интеграции: перспективы торговли и инвестиций между Казахстаном и Таджикистаном

По информации правительства, премьер-министр Казахстана Олжас Бектенов встретился в Душанбе с президентом Таджикистана Эмомали Рахмоном. В рамках встречи стороны рассмотрели возможность совместного освоения

²² <https://www.cipe.org/resources/reconnecting-central-asia-through-trade-and-investment/>.

месторождений и реализации проектов на территории Таджикистана.

Актюбинский завод готов сотрудничать в части поставок рельсо-балочной продукции. Также имеется возможность увеличения экспортных объемов локомотивов, тепловозов, стрелочных переводов, трансформаторов, сельскохозяйственной техники, аккумуляторов, автотранспортных средств казахстанского производства.

Перед правительствами поставлена задача нарастить товарооборот в два раза — до \$2 млрд. Отмечена готовность Казахстана нарастить экспорт по 85 товарным позициям на сумму порядка \$190 млн.

Перспективным видится создание совместных проектов по мукомольному производству, переработке животноводческой продукции и др.

Также Казахстан начал помогать Таджикистану в развертывании собственных национальных систем электронного правительства eGOV, таким как Smart Bridge, ЕПИР (Единая платформа интернет-ресурсов), Smart Data Ukimet²³.

²³ Источник: <https://t.me/sosediasia/11791>

Выводы и рекомендации

Для развития внутрирегиональной торговли и диверсификации экспорта странам ЦА необходимо **привлекать прямые иностранные инвестиции и включать местные компании в международные цепочки создания стоимости**. Это позволит задействовать современные технологии и создать на местах конкурентоспособные высокотехнологичные производства товаров и услуг.

Важное препятствие на пути к этой цели — **узость внутренних рынков** региона, ведь крупные иностранные инвесторы заинтересованы в максимально широких рынках сбыта. Проблему можно решить, устранив барьеры для внутрирегиональной торговли и сформировав единый региональный рынок. Так, **региональная интеграция и повышение конкурентоспособности местных производств взаимообуславливают друг друга**.

Региональная интеграция позволяет повышать конкурентоспособность локальной продукции и за счет **эффектов масштаба и специализации** (благодаря расширению рынков сбыта для компаний), **усиления конкуренции внутри национальных рынков** (что стимулирует развитие бизнесов), **возможностей внутрирегиональной кооперации и взаимных инвестиций**.

Для **страновой диверсификации экспорта и импорта** важно устранить торговые барьеры, модернизировать транспортно-логистическую инфраструктуру, развивать конкуренцию в транспортном секторе, содействовать развитию новых транспортных коридоров. Для **привлечения инвестиций и развития конкурентоспособных производств товаров с высокой добавленной стоимостью** необходимо улучшать деловой климат в ЦА, снижать издержки и риски для бизнеса. Кроме того, для развития экспортоориентированных высокотехнологичных отраслей экономики власти должны применять специальные меры **промышленной политики**.

В этой связи правительствам Центральной Азии важно обратить внимание на:

1. Принятие мер по **сокращению тарифных и нетарифных торговых барьеров**, как для торговли внутри ЦА, так и для торговли с другими странами, включая:
 - снижение или обнуление размеров таможенных платежей для стран «дальнего зарубежья», не входящих в ЕАЭС и ЗСТ стран СНГ, особенно по тем товарам, по которым они завышены (что необходимо для сокращения зависимости стран региона от импорта из России);
 - повышение прозрачности правил, связанных с внешней торговлей, улучшение предоставления информации и консультирования участников ВЭД, в том числе через удобные для пользователей веб-сайты;

- внедрение автоматизированных систем управления рисками при прохождении таможенного, пограничного контроля;
- сокращение дублирования бумажных и электронных процедур за счет активизации усилий по цифровизации, таких как согласование таможенных документов и гармонизация электронных таможенных систем, предполагающих электронное оформление экспортных и импортных деклараций, электронную оплату пошлин, налогов и сборов, взимаемых при импорте, экспорте и транзите, увеличение доли процедур, допускающих электронную обработку²⁴;
- гармонизацию стандартов;
- укрепления сотрудничества пограничных ведомств в целях проведения проверок, сбора и обработки данных.

2. Принятие мер по **развитию транспортной, торгово-логистической и финансовой инфраструктуры**, включая:

- улучшение пропускной способности транспортной инфраструктуры, особенно в контексте регионального и трансграничного сотрудничества;
- развитие конкуренции и создание равных условий ведения бизнеса в транспортном секторе, включая упрощение процедур получения разрешений и лицензий на ведение бизнеса;
- создание совместных оптово-распределительных центров и логистических сервисов;
- стимулирование развития инструментов внешнеторгового финансирования;
- задействование потенциала (техническая и финансовая поддержка) международных донорских организаций, особенно в части развития транспортной инфраструктуры (требующей значительных инвестиций).

3. Активное участие в **развитии альтернативных транспортных коридоров**, включая Транскаспийский международный транспортный маршрут (TITR), который пересекает Центральную Азию и Кавказ через Турцию и Черное море в Европу.

4. Устранение барьеров для **внутрирегиональной экономической интеграции**, включая торговлю товарами и услугами, взаимопроникновение инвестиций, движение рабочей силы. В том числе через:

- улучшение тарифных и нетарифных условий взаимной торговли (см. пункт 1);
- унификацию правил ведения бизнеса в странах региона, включая принципы налогообложения, налоговое и таможенное администрирование, техническое регулирование (стандартизация, сертификация, прочие разрешительные процедуры);

²⁴ <https://www.oecd.org/publications/trade-facilitation-in-central-asia-80ed999c-en.htm>.

- укрепление взаимодействия, в том числе информационного, таможенных и налоговых органов;
- более активное вовлечение бизнес и экспертного сообщества в разработку мер по совершенствованию процедур ВЭД;
- содействие созданию региональных бизнес-ассоциаций и аналитических центров, продвигающих экономическую интеграцию стран региона и региональную кооперацию бизнеса;
- устранение барьеров для движения капиталов внутри региона, унификация правил работы финансовых рынков, создание единого регионального финансового рынка;
- совершенствование региональной координации и сотрудничества, создание руководящих комитетов, разработка внутренних механизмов для поддержки межведомственной координации, поощрение обмена персоналом и программ обучения для содействия оперативной совместимости между пограничными ведомствами²⁵.

5. Совершенствование **делового климата**, снижение налоговой, долговой и административной нагрузки на бизнес, улучшение качества экономической политики стран региона, включая:

- либерализацию экономик, сокращение государственного вмешательства в регулирование рынков, снижение регуляторного и фискального давления на бизнес, способствование развитию конкурентной среды и созданию равных условий ведения бизнеса;
- развитие демократических механизмов, обеспечивающих эффективный контроль деятельности государственных органов в целом, и контрольно-надзорных органов в частности, со стороны населения и бизнеса, повышение прозрачности и подотчетности государственных учреждений;
- совершенствование судебно-правовых систем стран региона, в том числе через проведение судебных реформ и внедрение практики международного арбитража;
- развитие конкуренции в банковском секторе, интеграция национальных финансовых рынков в мировую финансовую систему;
- стимулирование развития институтов небанковского финансирования бизнеса: микрофинансовые и лизинговые организации, исламское финансирование, фондовые рынки, венчурное финансирование и пр.;
- развитие системы страхования валютных рисков.

²⁵ <https://www.oecd.org/publications/trade-facilitation-in-central-asia-80ed999c-en.htm>.

6. Реализация **экспортоориентированной промышленной** политики, включая меры по:

- валютному регулированию, включая меры по ослаблению завышенных обменных курсов национальных валют;
- подготовке и привлечению кадров высокой квалификации;
- стимулированию экспорта готовой продукции из стран региона в том числе через субсидирование консалтинга, тренингов и маркетинговых исследований для экспортеров, содействие участию местного бизнеса в профессиональных выставках, бизнес-ярмарках и нетворкинге, продвижению информационных ресурсов, демонстрирующих условия для инвестиций и развития бизнеса в странах региона;
- задействованию потенциала (техническая и финансовая поддержка) международных донорских организаций, особенно в части финансирования и привлечения инвестиций.



Visit our website
and stay connected
with CAPS Unlock