ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВЛИ ВДОЛЬ ПРЕДПОЛАГАЕМОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОРИДОРА ШЫМКЕНТ-ТАШКЕНТ-ХУДЖАНД

ЯНВАРЬ 2021 ГОДА

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВЛИ ВДОЛЬ ПРЕДПОЛАГАЕМОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОРИДОРА ШЫМКЕНТ-ТАШКЕНТ-ХУДЖАНД

ЯНВАРЬ 2021 ГОДА

Creative Commons Attribution 3.0 IGO license (CC BY 3.0 IGO)

© 2021 Азиатский банк развития
6 ADB Avenue, Mandaluyong City, 1550 Metro Manila, Philippines
Tel +63 2 8632 4444; Fax +63 2 8636 2444
www.adb.org

Некоторые права защищены. Опубликовано в 2021 году

ISBN 978-92-9262-143-8 (print); 978-92-9262-144-5 (electronic); 978-92-9262-145-2 (ebook)
Издательский фонд № TCS200337-3
DOI: <http://dx.doi.org/10.22617/TCS200337-3>

Мнения, выраженные в данной публикации, принадлежат авторам и не обязательно отражают взгляды и политику Азиатского банка развития (АБР), его Совета управляющих или правительств, которые они представляют.

АБР не гарантирует точность данных, включенных в данную публикацию, и не несет ответственности за любые последствия их использования. Упоминание конкретных компаний или продукции конкретных производителей не означает, что они одобрены или рекомендованы АБР в предпочтение другим аналогичным компаниям, которые не упоминаются.

Давая какое-либо обозначение или ссылку на конкретную территорию или географическую местность, или используя термин «страна» в настоящем документе, АБР не намерен выносить никаких суждений относительно правового или иного статуса какой-либо территории или местности.

Данная работа доступна под лицензией Creative Commons Attribution 3.0 IGO (CC BY 3.0 IGO). <https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>. Используя содержание данной публикации, вы соглашаетесь соблюдать условия настоящей лицензии. Для целей установления авторства, перевода, адаптации и получения разрешений, просьба ознакомиться с положениями и условиями использования по адресу <https://www.adb.org/terms-use#openaccess>.

Лицензия CC не распространяется на материалы, не являющиеся авторскими правами АБР на данную публикацию. Если материал приписывается другому источнику, пожалуйста, свяжитесь с владельцем авторских прав или издателем этого источника для получения разрешения на его воспроизведение. АБР не несет ответственности ни за какие претензии, возникающие в результате использования вами данного материала.

Просьба связаться с нами через сайт pubsmarketing@adb.org если у вас возникнут вопросы или комментарии в отношении содержания, или если вы хотите получить разрешение на авторское право для вашего предполагаемого использования, которое не подпадает под действие настоящих условий, или разрешение на использование логотипа АБР.

Список опечаток к публикациям АБР можно найти на сайте <http://www.adb.org/publications/corrigenda>.

Примечание: В данной публикации "\$" означает доллар США, "СУМ" – означает Сум, а "Т" - означает тенге.

Дизайн обложки от Принципе Никдао.

На обложке: Характеристики основных секторов и направлений развития (транспортное сообщение, цепочка создания добавленной стоимости сельского хозяйства, санитарные и фитосанитарные меры, туризм) Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд (фото из Фотобиблиотеки АБР).

Содержание

Содержание	iii
Таблицы и рисунки.....	iv
Сокращения	v
Выражение признательности.....	vi
1. Введение	1
2. Текущая ситуация и тенденции в торговле.....	2
2.1. Казахстан	2
2.1.1. Торговля товарами.....	2
2.1.2. Торговля услугами	2
2.2. Таджикистан	5
2.2.1. Торговля товарами.....	5
2.2.2. Торговля услугами	7
2.3. Узбекистан	8
2.3.1. Торговля товарами.....	8
2.3.2. Торговля услугами	10
2.4. Торговля между Казахстаном, Таджикистаном и Узбекистаном	11
2.5. Торговля в пределах региона Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд ..	12
2.6. Неформальная торговля в странах региона	17
2.7. Транзитная торговля вдоль Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд	18
2.8. Индикаторы результатов торговли	18
3. Торговый режим в Казахстане, Таджикистане и Узбекистане	22
4. Барьеры в торговле в регионе Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд	25
5. Потенциал торговли в Экономическом коридоре Шымкент-Ташкент-Худжанд	30
6. Выводы и программные рекомендации	33
Приложение: Методологические заметки	34
Библиография	40

Таблицы и рисунки

ТАБЛИЦЫ

1	Торговля внутри Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд.	14
2	Торговые расходы	25
3	Экономический коридор Шымкент–Ташкент–Худжанд. Показатели измерения и мониторинга эффективности выбранного коридора.	27
4	Казахстан, Таджикистан и Узбекистан – Товарная торговля	31
5	Товарная торговля внутри Экономического коридора Шымкент–Ташкент–Худжанд	32
A1	Оценка стоимости товарной торговли, следующей транзитом через регион Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд 2018г.	35
A3	Выборочные значения индекса выявленных сравнительных преимуществ для Казахстана и Узбекистана, 2018 год	37

РИСУНКИ

1	Казахстан – Торговля товарами	3
2	Казахстан – Торговля услугами.	4
3	Таджикистан – Торговля товарами	6
4	Таджикистан – Торговля услугами	7
5	Узбекистан – Торговля товарами	9
6	Узбекистан – Торговля услугами.	10
7	Казахстан, Таджикистан и Узбекистан – Общий объем торговли товарами	11
8	Казахстан, Таджикистан и Узбекистан – Структура товарной торговли, 2018 г. . .	12
9	Города и области Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд – Объем торговли	13
10	Города и области Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд – Направления торговли.	14
11	Города и области Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд – Состав экспорта	15
12	Экономический коридор Шымкент-Ташкент-Худжанд – Структура торговой продукции, 2018г.	16
13	Экономический коридор Шымкент-Ташкент-Худжанд – Свидетельства существования неформальной торговли.	17
14	Казахстан, Таджикистан и Узбекистан – Пространство продукции	20
15	Индикаторы измерения и мониторинга эффективности коридоров	27

Сокращения

АБР	Азиатский банк развития
ППГ	Пункт пропуска через границу
ЦАРЭС	Центральноазиатское региональное экономическое сотрудничество
СНГ	Содружество Независимых Государств
ИМЭК	Измерение и мониторинг эффективности коридоров
CWRC	Отдел координации регионального сотрудничества и операций Департамента Центральной и Западной Азии
ЕАЭС	Евразийский экономический союз
ЕС	Европейский союз
ЗСТ	Зона свободной торговли
ВВП	Валовой внутренний продукт
РНБ	Режим наибольшего благоприятствования для страны
ТСІ	Индекс взаимодополняемости торговли
ИВСП	Индекс выявленных сравнительных преимуществ
ЭКШТХ	Экономический коридор Шымкент-Ташкент-Худжанд
ООН	Организация Объединенных Наций
США	Соединенные Штаты Америки
ВБ	Всемирный банк
ВТО	Всемирная торговая организация

Выражение признательности

Данное исследование было проведено от имени Секретариата Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) Азиатского банка развития (АБР) в рамках программы технической помощи АБР (ТП) 9630: Оценка потенциала создания экономического коридора между Казахстаном, Узбекистаном и Таджикистаном. Сафдар Парвез, директор Отдела регионального сотрудничества и координации операций Департамента Центральной и Западной Азии (CWRC) АБР обеспечивал общее руководство, а Синлан Ху, главный специалист по региональному сотрудничеству CWRC, руководила проектом ТП. Ирэн де Рома, сотрудник программы, и Мария Сесилия Сисон, помощник по операциям CWRC, оказывали поддержку в реализации данной ТП, включая организацию начальных миссий по ТП, региональных консультативных семинаров и публикацию настоящего отчета. В состав команды ТП также входили международные и национальные консультанты: Роман Могилевский (ведущий автор отчета), Арадна Аггарвал, Баходир Ганиев, Патриция Джорджина Гонсалес, Умида Хакназар, Шухрат Нурублев и Сергей Солодовник. Материалы для данного отчета были предоставлены государственными учреждениями, бизнес-сообществами и партнерами по развитию в Казахстане, Узбекистане и Таджикистане.

Экспертную оценку проекта отчета провели: Гунтур Сугиярто, главный экономист; Олег Самухин, старший специалист по вопросам транспорта; Доротея Лазаро, специалист по региональному сотрудничеству; Кармен Мария Гарсия Перес, специалист по региональному сотрудничеству АБР.

Команда ТП выражает свою признательность Гульдане Садыковой, Гянджине Фазиловой и Ровшану Мамурову, координаторам вопросов регионального сотрудничества ЦАРЭС в Казахстане, Таджикистане и Узбекистане соответственно, за их поддержку в реализации ТП, включая координацию с многосторонними заинтересованными сторонами, организацию начальных миссий и региональных консультационных семинаров, а также за содействие в проведении полевых исследований в трех странах. Команда ТП благодарит национальных консультантов АБР Дженнифер Лапис и Альзеуса Альзате за их поддержку в организации семинаров, связанных с ТП.

Команда ТП благодарна сотрудникам АБР из головного офиса и из постоянных представительств в Казахстане, Узбекистане и Таджикистане за их поддержку и вклад.

ТП и вся связанная с ней деятельность финансируются Фондом сокращения бедности и регионального сотрудничества Китайской Народной Республики.

1 Введение

1. Данный отчет подготовлен в рамках Технической помощи No. 9630 REG: Оценка торгового потенциала создания Экономического коридора между Казахстаном, Узбекистаном и Таджикистаном. Его целью является определение торгового потенциала вдоль предлагаемого Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд (ЭКШТХ). В частности, в отчете проведены измерения объемов торговли в городе Шымкенте и Туркестанской области Казахстана, в Согдийской области Таджикистана, а также в городе Ташкенте и в Ташкентской области Узбекистана. В Отчете также рассмотрены вопросы транзитной торговли в рамках коридора, услуги торговли в этих трех странах в регионе ЭКШТХ, а также торговый режим в этих странах. Затем приводится анализ существующих торговых барьеров и возможностей для расширения торговли, если эти барьеры будут устранены в рамках создания экономического коридора. Отчет заканчивается рекомендациями для заинтересованных сторон в сфере торговли в регионе ЭКШТХ.

2. Все данные, используемые в отчете взяты, помимо случаев, когда на них открыто указано в нижеприведенном тексте, из официальных источников Казахстана, Таджикистана и Узбекистана, а также из материалов АБР и других международных организаций.

2 Текущая ситуация и тенденции в торговле

2.1. Казахстан

2.1.1. Торговля товарами

3. Экспорт Казахстана в значительной степени зависит от мировых цен на его основной экспортный товар - нефть (Рисунки 1а-1д). Повышение цен на нефть в 2011–2013 годах и падение этих цен в 2015–2016 годах привело к очень большим колебаниям объема общего экспорта страны. Другими ключевыми экспортными видами продукции Казахстана являются черные и цветные металлы, руды и концентраты, а также пшеница и пшеничная мука.

4. Поскольку импорт в Казахстане в основном финансируется за счет экспортных поступлений, динамика импорта очень похожа на динамику экспорта. Основными статьями импорта являются машины и оборудование, химикаты и пластмассы, железо и сталь и изделия из них, а также продукция сельского хозяйства.

5. Основными торговыми партнерами Казахстана по экспорту и импорту являются ЕС, Российская Федерация и КНР. В 2018 году доля этих трех основных партнеров в общем объеме товарного экспорта и импорта составила 70% и 75% соответственно. Другими важными торговыми партнерами являются Республика Корея, США, Швейцария и страны Центральной Азии.

6. Колебания мировых цен на нефть оказали влияние на динамику товарного экспорта и импорта, выраженную в процентах от ВВП. Экспорт в процентах от ВВП достиг своего самого высокого значения в 2011 году (46%), сократившись до всего 25% в 2015 году, а затем несколько восстановившись до 36% в 2018 году. Импорт был менее волатильным, оставаясь в интервале между 17 и 21% от ВВП и достигнув 19% ВВП в 2018 году.

2.1.2. Торговля услугами

7. Динамика торговли услугами в Казахстане в основном повторяет динамику торговли товарами (Рисунки 2а, 2б). Следует ожидать что большая часть экспорта и импорта услуг связана с транспортировкой товаров, с предоставлением технических услуг (например, геологические изыскания) и бизнес-услуг по добыче нефти и других секторов сырьевого экспорта. Рост общего экспорта услуг в основном связан с трубопроводным транспортом, обслуживающим транзит туркменского и узбекского природного газа в КНР и в Российскую Федерацию. Тем не менее, в 2018 году выручка от экспорта услуг в 12% не очень высока по сравнению с выручкой от экспорта товаров. Импорт услуг достаточно важен в Казахстане и составляет 36% импорта товаров в 2018 году. Объемы экспорта и импорта туристических услуг также высоки - 2 млрд долл. США (по экспорту) и 2,5 млрд долл. США (по импорту) в 2018 году.

Рисунок 1: Казахстан – Торговля товарами

USD = доллар США.

Источник: Организация Объединенных Наций (ООН), Comtrade. Статистика международной торговли.
<https://comtrade.un.org/pb/> (по состоянию на 8 июня 2020 года).

8. Основные направления экспорта услуг те же самые - КНР, Российская Федерация и ЕС, а также Узбекистан. Услуги импортируются из этих же самых трех стран, а также из Республики Корея и США.

9. В 2010-х годах роль экспорта услуг в экономике возросла поскольку его удельный вес в ВВП вырос с 2,8% в 2010 году до 4,9% в 2018 году. Удельный вес импорта услуг в ВВП колебался в диапазоне 6,7-9,7%, а в 2018 году составил 8,0%.

Рисунок 2: Казахстан – Торговля услугами

USD = доллар США.

Источник: Национальный банк Республики Казахстан.

2.2. Таджикистан

2.2.1. Торговля товарами

10. Экспорт Таджикистана демонстрировал нестабильную динамику, в основном из-за сокращения двух крупнейших экспортных позиций: алюминия¹ и хлопка-сырца (Рисунки 3а-3д). Эти виды частично заменены рудами и концентратами цветных металлов и немонетарного золота.² Рост новых экспортных товаров является результатом китайских ПИИ в горнодобывающий сектор Таджикистана. Объем импорта Таджикистана намного выше, чем объем экспорта, при этом торговый дефицит финансируется за счет денежных переводов таджикских рабочих из-за границы.³ Основные импортируемые товары включают сельскохозяйственную продукцию, продукцию энергетики, машины и оборудование, металлы для строительства и потребительские товары.

11. Основными направлениями экспорта продукции из Таджикистана являются Турция (алюминий), Казахстан и Узбекистан (руды и концентраты цветных металлов) и Швейцария (золото). Основными источниками импорта являются КНР, Казахстан и Российская Федерация. Кроме того, в Таджикистане наблюдается значительный объем торговли с другими странами-соседями: Афганистаном, Ираном и Кыргызстаном.

12. Динамика товарного экспорта в процентах от ВВП в 2010-х годах была U-образной: она достигла самого высокого уровня в 2010 году (21,2%), затем упала до 10,7% в 2014 году, а затем восстановилась до 17,1% в 2018 году. Это был результат изменений в составе основных экспортных товаров (см. параграф 10). Удельный вес импорта в ВВП имел тенденцию к снижению с 47-50% в 2010-2014 гг. до 39-42% в 2017-2018 гг.

¹ Экспорт алюминия как товара был частично реклассифицирован как экспорт услуг (см. Раздел 2.2.2).

² В официальной статистике страны данные по экспорту золота в 2018 году пока еще равны нулю, однако Швейцария (традиционное место назначения экспорта золота) отапортовала об импорте золота из Таджикистана в 2012 млн долларов США в 2018 году. Поскольку экспорт золота может быть включен в опубликованные официальные данные по экспорту Таджикистана позднее, расчеты в данном разделе основаны на значениях, предоставленных Швейцарией.

³ Основным пунктом назначения таджикской миграции является Российская Федерация, и денежные переводы мигрантов очень сильно зависят от ситуации в нефtezависимой российской экономике. Таким образом, таджикский импорт зависит от мировых цен на энергоносители, хотя Таджикистан является нетто-импортером нефти и газа.

Рисунок 3: Таджикистан – Торговля товарами

USD = доллар США.

Источник: Таможенная служба при Правительстве Республики Таджикистан.

2.2.2. Торговля услугами

13. Экспорт услуг является важным в Таджикистане, обеспечивая эквивалентный доход более чем в 20% от экспорта товаров (Рисунки 4а, 4б). Однако экспорт сократился вдвое с 2012 по 2017 год. Это связано с сокращением экспорта услуг по плавке алюминия (менее 20% от общего объема экспорта услуг в 2017 году по сравнению с почти половиной от общего объема экспорта услуг в 2010 году) и некоторым снижением экспорта услуг воздушного транспорта. Импорт состоял из услуг воздушного транспорта (37%), строительства (34%) и некоторых других услуг (29%) в 2017 году. Сокращение как экспорта, так и импорта услуг воздушного транспорта в 2015-2017 гг. связано с некоторым сокращением потоков трудовых мигрантов в Российскую Федерацию.

14. Основными направлениями экспорта услуг являются Российская Федерация (в основном в связи с трудовой миграцией) и Великобритания/Англия (выплавка алюминия). Основными источниками импортируемых услуг являются Российская Федерация (также в связи с миграцией), КНР (строительство) и некоторые другие страны.

Рисунок 4: Таджикистан – Торговля услугами

USD= доллар США.

Источник: Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан.

15. Движущие силы перемен в сфере экспорта и импорта услуг объясняют сокращение удельного веса экспорта услуг в ВВП - с 6,8-7,0% в 2010-2011 годах до 3,2% в 2018 году. Импорт услуг в 2010-2018 гг. изменялся без какой-либо четкой тенденции в диапазоне 1,7-2,8% ВВП.

2.3. Узбекистан

2.3.1. Торговля товарами

16. Так же как в Казахстане и Таджикистане, экспорт Узбекистана стагнировал в 2010 году (Рисунки 5а–5е), пострадав от неблагоприятной динамики цен на основные экспортные товары страны: золото и природный газ. В соответствии с новыми направлениями экономической политики, правительство изменило свой подход по отношению к двум другим ранее господствующим экспортным товарам. Эти товары: нечесаный хлопок (в соответствии с направлением политики: Уменьшение площади под хлопок и постепенная замена экспорта хлопка-сырца экспортом хлопчатобумажной пряжи и некоторыми другими текстильными изделиями с более высоким уровнем переработки) и (ii) легковые автомобили (в соответствии с направлением политики: Сокращение скрытых субсидий для автомобильной промышленности). Вместо этого основным сельскохозяйственным экспортом страны становятся овощи, фрукты и некоторые другие виды сельскохозяйственной продукции. С 2012 года импорт товарной продукции Узбекистана превышает экспорт на фоне роста торгового дефицита. Значительная часть импорта связана с капитальными и промежуточными товарами (машины, оборудование, металлы и запасные части к автомобилям).

17. Основными направлениями экспорта товаров из Узбекистана являются Швейцария (золото), КНР (природный газ и некоторые другие виды продукции), а также Российская Федерация (природный газ, овощи и фрукты). Российская Федерация и КНР вместе с ЕС и Республикой Корея также являются основным партнерами по импорту.

18. В период с 2010 по 2016 гг. снижался удельный вес в процентах к ВВП как товарного экспорта, так и товарного импорта из страны: с 25% (2010 г.) до 11% (2016г.) по экспорту и с 19% (2010г.) до 14% (2016г.) по импорту. Однако эти потоки росли очень быстрыми темпами в 2017–2018 годах, достигнув уровня 22% ВВП по экспорту и рекордно высокого уровня 34% ВВП по импорту. Такая динамика в последние два года была обусловлена не только изменениями общей стоимости экспорта и импорта, но и новой политикой Узбекистана в отношении обменного курса, предполагающей значительную либерализацию валютных операций. В результате официальный обменный курс был скорректирован до уровня равновесия;⁴ побочным продуктом этого изменения стало снижение долларовой стоимости ВВП и увеличение относительной важности экспорта и импорта в экономике, отраженное в их удельном весе в ВВП, представленном выше.

⁴ Средний обменный курс изменился с 2 965 сум/долл. США в 2016 году до 8 070 сум/долл. США в 2018 году.

Рисунок 5: Узбекистан – Торговля товарами

USD= доллар США.

Источник: Центральный банк Республики Узбекистан.

2.3.2. Торговля услугами

19. Торговля услугами (Рисунки 6а-6с) приобретает все большее значение для Узбекистана, при этом экспорт достигает уровня 24% от общего объема экспорта товаров, а импорт составляет 30% от общего объема импорта товаров (2018 год). Основными экспортируемыми услугами являются личные поездки (туризм) и трубопроводный транспорт (транзит природного газа из Туркменистана в Китай). Импортные услуги включают в себя транспорт, а также личные и деловые поездки.

20. Ввиду роста стоимости торговли услугами в долларовом выражении и динамики обменного курса, о которой говорилось в параграфе 18, удельный вес экспорта услуг в ВВП резко возрос с 3% в 2010 году до 6% в 2018 году, а удельный вес импорта также вырос с 1% в 2010 году до 4% в 2018 году.

Рисунок 6: Узбекистан – Торговля услугами

(а) Общий объем экспорта и импорта

(b) Экспорт по видам, 2018

(c) Импорт по видам, 2018

USD= доллар США.

Источник: Центральный банк Республики Узбекистан.

2.4. Торговля между Казахстаном, Таджикистаном и Узбекистаном

21. В течение 2010-2018 гг. торговля товарами между этими тремя странами была нестабильной (Рисунок 7). С 2016 года наблюдался рост объема торговли между этими странами, в 2018 году он вырос на 81% по сравнению с 2016 годом. Это связано с восстановлением цен на энергоносители, с прямыми иностранными инвестициями в производство металлических руд и концентратов, перерабатываемых в соседних странах, а также благодаря изменениям политики в Узбекистане. Торговля услугами также растет; ее общий оборот колеблется в размере около 30% от общего оборота товарной торговли. По данным статистических агентств этих стран, в 2018 году объем трехсторонней торговли услугами превысил 1 млрд. долл. США.

Рисунок 7: Казахстан, Таджикистан и Узбекистан – Общий объем торговли товарами

USD= доллар США.

Примечание: Во всех случаях данные по экспортируемым странам приведены в ценах франко-борт (FOB).

Источники : Организация Объединенных Наций (ООН), Comtrade. *Статистика международной торговли*. <https://comtrade.un.org/pb/> (по состоянию на 8 июня 2020 года); Агентство по статистике при Президенте Республики

Таджикистан; Таможенная служба при Правительстве Республики Таджикистан; Государственный комитет Республики

Узбекистан по статистике; Таможенная служба Узбекистана

22. Казахстан является основным партнером как для Таджикистана, так и для Узбекистана - пунктом назначения №1 для экспорта и источником № 3 для импорта в Таджикистана, а также источником № 3 для экспорта и источником №5 для импорта Узбекистана. Основные товары, экспортируемые Казахстаном в Таджикистан и Узбекистан, включают зерновую пшеницу и пшеничную муку, природный газ, сталь и железо, а также туристические услуги (Рисунок 8). Казахстан импортирует руды и концентраты цветных металлов⁵ из Таджикистана, фрукты и овощи, природный газ, химикаты и пластмассы, а также туристические услуги из Узбекистана.

23. Объем товарооборота между Таджикистаном и Узбекистаном подскочил с 12 млн. долл. США в 2015 году до 282 млн. долл. США в 2018 году. В настоящее время для Таджикистана Узбекистан является местом назначения № 4 по импорту, и № 5 по экспорту. Для Узбекистана Таджикистан является партнером № 10-11 по экспорту и импорту. Таджикистан экспортирует в Узбекистан руды и концентраты цветных металлов, цемент и электроэнергию; Узбекистан поставляет природный газ, азотные удобрения и различные промышленные товары в Таджикистан.

⁵ По отчетам, импорт фруктов и овощей из Таджикистана резко сократился после 2014 года (см. также раздел 2.6).

Рисунок 8: Казахстан, Таджикистан и Узбекистан – Структура товарной торговли, 2018 г.

КАЗ = Казахстан, ТАДЖ=Таджикистан, USD= доллар США. УЗБ=Узбекистан.

Источники: Организация Объединенных Наций (ООН) Comtrade. *Статистика международной торговли*. <https://comtrade.un.org/pb/> (по состоянию на 8 июня 2020г.); Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан; Таможенная служба при Правительстве Республики Таджикистан; Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике; Таможенная служба Узбекистана.

24. Таким образом, можно увидеть оживление торговли товарами и услугами (большей частью туризм и персональные поездки) между этими тремя странами. На настоящий момент торговля сосредоточена на первичной/полуобработанной продукции сельского хозяйства, добывающей промышленности и некоторых промышленных товарах и туристических услугах.

2.5. Торговля в пределах региона Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд

25. Разные части региона ЭКШТХ занимаются внешней торговлей в разной степени. В Согдийской области концентрируется половина общего объема экспорта и импорта товаров Таджикистана (Рисунки 9а, 9б). На город Ташкент и область приходится более 20% экспорта Узбекистана и половина импорта страны. Роль Шымкента и Туркестанской области во внешней торговле Казахстана относительно невелика. Согдийская область Таджикистана и город Ташкент в Узбекистане играют роль центров импорта в своих странах - импортируемые товары прибывают туда железнодорожным, автомобильным и воздушным транспортом, проходят таможенную очистку, а затем распространяются по соответствующей стране.

26. Половина товарооборота Согдийской области приходится на Казахстан и Узбекистан (включая те части этих стран, которые не входят в ЭКШТХ). Объем торговли с соседями также составляет значительную часть внешней торговли в Шымкенте и в Туркестане (Рисунки 10а, 10б). Большая часть торгового оборота города Ташкента и области приходится не на Казахстан и Таджикистан, а на другие страны.

Рисунок 9: Города и области Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд – Объем торговли

USD= доллар США.

Источники: Таможенная служба Казахстана; Агентство Республики Казахстан по статистике; Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан; Таможенная служба при Правительстве Республики Таджикистан; Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике; Таможенная служба Узбекистана.

Рисунок 10: Города и области Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд – Направления торговли (%)

27. Экспорт всех частей региона состоит из энергоресурсов (сырая нефть, нефтепродукты, электроэнергия, радиоактивные элементы), черных и цветных металлов и руд, хлопка, пшеничной муки и таких промышленных товаров, как удобрения и текстиль (Рисунки 11а–11е).

28. Используя подход, описанный в Приложении, можно оценить общую стоимость и структуру продукции торговли товарами между тремя частями региона ЭКШТХ (Таблица 1 и Рисунок 12).

Таблица 1: Торговля внутри Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд (млн долл. США)

Экспортер	Импортёр					
	Шымкент + Туркестанская область ^а	Согдийская область	Ташкент + Ташкентская область	Шымкент + Туркестанская область	Согдийская область	Ташкент + Ташкентская область
	2015			2018		
Шымкент + Туркестанская область, Казахстан		39.2	206.8		14.1	136.1
Согдийская область, Таджикистан	19.6		2.3	0.9		77.5
Ташкент + Ташкентская область, Узбекистан	329.3	1.9		76.4	36.4	

^а В 2015 году и Шымкент и Туркестанская область были частью Южно-Казахстанской области.

Источник: Статистические и таможенные ведомства Казахстана, Таджикистана и Узбекистана, собственные оценки.

Рисунок 11: Города и области Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд – Состав экспорта

Источники: Таможенная служба Казахстана; Агентство Республики Казахстан по статистике; Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан; Таможенная служба при Правительстве Республики Таджикистан; Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике; Таможенная служба Узбекистана.

29. Как следует из Таблицы 1, в 2015 году общий товарооборот в регионе ЭКШТХ составил 599,0 млн. долларов США. Это было эквивалентно 17,3% общего товарооборота между тремя странами или 0,6% товарооборота этих трех стран. Это означает, что торговля внутри коридора составляет лишь незначительную часть от общего объема внешней торговли Казахстана, Таджикистана и Узбекистана. В 2018 году торговый оборот внутри ЭКШТХ сократился до 341,5 млн долларов США (что составляет всего лишь 7,5% общего товарооборота между тремя странами или 0,3% общего товарооборота этих трех стран). Объем торговли Шымкента и Туркестанской области с Согдийской областью и городом Ташкент сократился в обоих направлениях, в то время как объем торговли между городом Ташкент, Ташкентской областью и Согдийской областью резко вырос по сравнению с очень низким базовым уровнем.

30. Благодаря своему географическому расположению в центре коридора, в городе Ташкенте и в Ташкентской области концентрируется более 90% торговли внутри коридора. Три основные виды или группы продаваемых внутри коридора товаров включают в себя (i) цинковую руду и концентрат (поставки совместного таджикско-китайского предприятия Горпром в Согдийской области и горно-металлургического комбината Алмалык в Ташкентской области), (ii) овощи и фрукты из Ташкентской области в Шымкент и Туркестанскую область, (iii) пшеничное зерно и муку из Шымкента и Туркестанской области в город Ташкент и в Ташкентскую область. Второй и третий пункты значительно упали в период между 2015 и 2018 годами - торговля этой сельскохозяйственной продукцией между Казахстаном и Узбекистаном не претерпела существенных изменений, а была просто переориентирована на другие части этих двух стран.

Рисунок 12: Экономический коридор Шымкент-Ташкент-Худжанд – Структура торговой продукции, 2018г.

USD= доллар США.

Источники: Таможенная служба Казахстана; Агентство Республики Казахстан по статистике; Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан; Таможенная служба при Правительстве Республики Таджикистан; Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике; Таможенная служба Узбекистана; собственные оценки.

2.6. Неформальная торговля в странах региона

31. Хорошо известно, что официальная статистика не полностью охватывает все торговые потоки в Центральной Азии, включая регион ЭКШТХ. Тесные исторические и культурные связи между людьми по разные стороны государственных границ, проницаемые границы, несовершенство управления в странах региона приводят к тому, что значительные трансграничные потоки товаров остаются незарегистрированными государственными органами стран региона. Мотивация для поддержания этих потоков неформальными разнится от уклонения от уплаты импортных пошлин до попытки извлечь пользу из правового режима, которым пользуются субъекты соседней страны.

32. Здесь можно упомянуть два конкретных типа неформальных потоков. Одним из них является реэкспорт китайских потребительских товаров, особенно одежды и обуви, индивидуумами из стран Центральной Азии, граничащих с Китаем (Казахстан, Кыргызская Республика, Таджикистан), в страны, не имеющие границы с Китаем (например, Узбекистан). В контексте региона ЭКШТХ это в основном потоки, идущие из Казахстана в Узбекистан.⁶ Известно, что существует разрыв на сумму в несколько миллиардов долларов США между суммами экспорта продукции легкой промышленности из Китая в Казахстан по версии Китая и по версии Казахстана в отношении оценки тех же самых импортируемых товаров (Рисунок 11а). Разница, скорее всего, представляет собой неформальный импорт этих товаров в Казахстан. Такой импорт предназначен частично для внутреннего рынка Казахстана и частично для реэкспорта в соседние страны, включая Узбекистан. Этот реэкспорт может легко составить от половины до одного млрд. долл. США.

Рисунок 13: Экономический коридор Шымкент-Ташкент-Худжанд – Свидетельства существования неформальной торговли

КНР=Китайская Народная Республика, USD= доллар США.

Источники: Организация Объединенных Наций (ООН) Comtrade. *Статистика международной торговли*.

<https://comtrade.un.org/pb/> (по состоянию на 8 июня 2020г.); Таможенная служба при Правительстве Таджикистана.

⁶ Всестороннее обсуждение неформальной торговли китайскими потребительскими товарами в Центральной Азии можно найти в публикации Камински и Митра, 2012г.

33. Другой тип неформальных потоков связан с экспортом таджикских сухофруктов (в основном, абрикосов) в Российскую Федерацию. Как показано на Рисунке 11b, после 2015 года этот экспорт резко сократился, что совпало с ростом экспорта этого же продукта из соседнего Кыргызстана. Принимая во внимание тот факт, что Кыргызстан присоединился к Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС) в 2015 году, наиболее вероятное объяснение этого необычного изменения заключается в том, что, как говорят, кыргызские фрукты на самом деле являются таджикскими, с тем, чтобы воспользоваться несколько более простым режимом для торговли внутри ЕАЭС. Масштаб этого перенаправленного торгового потока составляет 10-20 миллионов долларов США в год.

2.7. Транзитная торговля вдоль Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд

34. Важной функцией региона ЭКШТХ является транзит международных грузопотоков по железной дороге и автомобильным транспортом.⁷ Коридор, и особенно та его часть, которая расположена в Туркестанской и Ташкентской областях, содержит инфраструктуру, которая обслуживает большую часть экспорта и импорта товаров, осуществляемого из или направляющихся в те города и области Таджикистана и Узбекистана, которые не являются частью региона ЭКШТХ. Инфраструктура также используется для многих потоков, идущих в Афганистан из Казахстана, Российской Федерации и некоторых других стран.

35. По оценкам, в 2018 году объем транзитных потоков находился в диапазоне $23,0 \pm 2,5$ млрд. долл. США. Таким образом, объем транзитной торговли в денежном выражении примерно в 60-74 раз больше, чем объем торговли в регионе ЭКШТХ. Последствия этого вывода очевидны: транзитная роль коридора ЭКШТХ должна стать высокоприоритетной, такой же важной, как и торговля в рамках коридора ЭКШТХ.

2.8. Индикаторы результатов торговли

36. Можно рассчитать несколько торговых индексов, которые обеспечивают различные характеристики показателей торговли этих стран. Эти характеристики включают в себя: (i) интенсивность торговли с соседними странами; (ii) степень взаимодополняемости структуры торговли этих экономик; (iii) наблюдаемые сравнительные преимущества их экспорта, (iv) уровень комплексности и/или соответствия современным требованиям.

37. Индексы интенсивности торговли между Казахстаном, Таджикистаном и Узбекистаном очень высоки (намного больше 1, см. Таблицу A2), что означает, что эти страны торгуют друг с другом намного больше, чем с другими частями мира. Это типичная ситуация для соседних стран.

38. Индексы взаимодополняемости торговли между Казахстаном и Узбекистаном (Таблица A2) находятся в диапазоне 20-30, что является относительно низкой взаимодополняемостью, поскольку эти страны в основном экспортируют те товары, которые не импортируются их партнерами.

⁷ Это означает, что сюда входят почти все товары, за исключением товаров, транспортируемых по трубопроводу (природный газ) и по воздуху (золото и некоторые фрукты).

39. На основе данных 2018 года было выявлено, что индексы сравнительных преимуществ (ИВСП) в этих странах высоки (Таблица А3) для их традиционного экспорта: энергоносители, металлы и руды, сельскохозяйственная сырьевая продукция, некоторые продукты питания, текстиль и химическая продукция. Единственные не столь очевидные товары, по которым ИВСП > 1 включают (i) компоненты железнодорожного оборудования (HS8605, HS8606, HS8608) для Казахстана и Узбекистана и (ii) компоненты электрического оборудования (HS8535) для Узбекистана, но доля этих видов в общем экспорте ниже 0,1%.

40. Показатели соответствия экспорта современным требованиям низки, доля экспорта высокотехнологичных товаров составляет менее 1% от общего экспорта всех трех стран (Всемирное интегрированное торговое решение Всемирного банка). В 2018 году значения индекса экономической сложности (ECI), который является еще одним показателем технологического уровня экспорта, также невелики: 0,046⁸ для Казахстана, 69-ой экономики из 137 стран в мире, для которых был оценен этот показатель; -1,104 для Таджикистана, 109-ой экономики из 126, данные 2017 года; и -0,47 для Узбекистана, 85-ой экономики из 137. (Обсерватория экономической сложности). Пространство продукции для трех стран (Рисунки 14а-с) иллюстрирует вышеприведенные замечания относительно низкого уровня сложности ее экспорта. Пространство продукции можно использовать для прогнозирования будущего экспорта, поскольку страны с большей вероятностью начнут экспортировать продукцию, связанную с текущим экспортом. Более сложная/высокотехнологичная продукция расположена в центральной части пространства; на периферии сконцентрированы простые товары с высокоспециализированной экспертизой, что не очень помогает в деле модернизации структуры экспорта. Как следует из рисунка, большинство продукции со значениями ИВСП, превышающими единицу (цветные кружки на графиках) в странах ЭКШТХ расположены на периферии пространства продукции стран. Это означает, что странам региона потребуются дополнительные усилия для модернизации своего экспорта (большое расстояние в этом пространстве, чтобы охватить существующие области экспертных знаний в сфере экспорта). Эволюция индекса экономической сложности и продуктовых пространств Казахстана, Таджикистана и Узбекистана за последние 10-15 лет показывает, что не произошло никаких улучшений в их экономической сложности, а также в ассортименте продукции с выявленными сравнительными преимуществами.

41. Поскольку эти три страны экспортируют в основном сырьевые товары и импортируют в основном промышленные товары, перспективы их внутрирегиональной торговли товарами во многом зависят от их прогресса в развитии ориентированного на экспорт производства. Другим очевидным направлением развития экспорта является расширение торговли услугами, особенно в сфере туризма и транзитного транспорта (все виды транспорта - железнодорожный, автомобильный, трубопроводный), которое уже набирает обороты. Есть также некоторые виды услуг, которыми пока мало торгуют, но которые, кажется, имеют естественный потенциал для расширения. Это среднее и высшее профессиональное образование, технологически интенсивное здравоохранение и др. Расширение внутрирегиональной торговли является неотъемлемой частью общей повестки дня модернизации торговли этих трех стран. В эту повестку дня входит также развитие торговли не только с соседями, но и выход на основные мировые и региональные рынки.

⁸ Этот индекс колеблется от -2,5 до 2,5, причем более высокие значения указывают на более высокий уровень экономической сложности.

Рисунок 14: Казахстан, Таджикистан и Узбекистан – Пространство продукции**(a) Казахстан** **(b) Таджикистан** *Продолжение на след. странице*

Рисунок 14 продолжение

(с) Узбекистан

Источник: Обсерватория экономической сложности. *Пространство продукции*. <https://oec.world/> (по состоянию на 8 июня 2020 года).

3 Торговый режим в Казахстане, Таджикистане и Узбекистане

42. **Режим торговли между тремя странами.** Казахстан, Таджикистан и Узбекистан являются членами Зоны свободной торговли Содружества независимых государств (ЗСТ СНГ).⁹ Эта ЗСТ предполагает режим бестарифной торговли между всеми странами-участницами (с некоторыми исключениями).

43. Среди стран, о которых говорится в этом документе, Казахстан сохранил за собой право налагать экспортные пошлины на поставки соевых бобов, семян рапса и подсолнечника, сырой нефти, нефтепродуктов, природного газа, шкур и кожи сельскохозяйственных животных, необработанной шерсти, лома черных и цветных металлов, некоторых изделий из стали и алюминия, а также деталей железнодорожных локомотивов или подвижного состава. Таджикистан имеет право применять экспортные пошлины на поставки живых животных, охлажденного мяса крупного рогатого скота, овощей и фруктов, а также продукции их переработки, электроэнергии, шкур и кожи сельскохозяйственных животных, шелковых коконов, шерсти, хлопка, лома черных и цветных металлов, изделий из алюминия.

44. Узбекистан присоединился к ЗСТ на основе отдельного протокола, который позволяет сделать некоторые исключения из стандартных правил торговли в соответствии с правилами ВТО, инкорпорированными в ЗСТ СНГ. Эти исключения включают в себя:

- (i) Узбекистан не предоставляет национальный режим другим участникам ЗСТ. Это означает, что режим налогообложения в Узбекистане может быть разным для отечественных и импортных товаров. Это относится и к акцизным ставкам на импортируемые товары, которые выше, чем те, которые применяются к товарам, производимым внутри страны. Список подакцизных товаров для импорта длинный и включает в себя не только типичную продукцию (алкоголь, табак, нефтепродукты), но и такие товары, как молочные продукты, сахар, кондитерские изделия и некоторые другие полуфабрикаты, ковры, изделия из стали и алюминия, различные механические и электрические машины и оборудование, транспортные средства и запасные части к ним, лампы и осветительные приборы. Таким образом, даже в условиях формального отсутствия импортных пошлин внутри зоны свободной торговли СНГ, Узбекистан до сих пор имеет инструмент такой политики, который подобен применению тарифов на импорт для регулирования своей торговли с соседними странами. Стоит отметить, что текущие ставки акцизов на товары, кроме алкоголя, табака, нефтепродуктов и автомобилей, являются умеренными и находятся в диапазоне 5-20%.
- (ii) Страна не собирается использовать Экономический суд СНГ для разрешения споров.

⁹ Другими членами ЗСТ СНГ являются Армения, Беларусь, Кыргызстан, Молдова, Российская Федерация и Украина.

- (iii) Узбекистан не применяет согласованные с ВТО правила в отношении субсидий, технических барьеров в торговле, санитарных и фитосанитарных мер, ограничений платежей, таможенных сборов на основе стоимости, правил происхождения, а также запреты и количественные ограничения в торговле по широкому диапазону ассортимента товаров¹⁰ (другие участники этой ЗСТ иногда также отклоняются от этих правил, но в целом они обязались соблюдать правила ВТО в этих областях регулирования).

45. Эти исключения действуют либо до даты вступления Узбекистана в ВТО, либо до 31 декабря 2020 года, какой бы ни была дата ранее. Поскольку существует вероятность того, что Узбекистан присоединится к ВТО до конца 2020 года, срок действия этих исключений истечет в 2021 году. Остается посмотреть что будет делать правительство Узбекистана - просто перейдет к обычным правилам ЗСТ СНГ или, возможно, договорится о каком-либо другом режиме торговли со странами из этой ЗСТ.

46. **Режим торговли с другими странами.** Импортные тарифы режима наибольшего благоприятствования (РНБ) во всех трех странах не очень ограничительные. Простые средние тарифные ставки РНБ составляют 6,4% в Казахстане (2018г.), 8,1% в Таджикистане (2019г.) и 8,0% в Узбекистане (2020г.). В 2018 году Таджикистан несколько увеличил свои импортные тарифы - простая средняя тарифная ставка РНБ выросла с 7,7% до 8,1% (окончательная связанная ставка ВТО). Узбекистан ввел повышение тарифов в 2019 году - простая средняя тарифная ставка РНБ выросла с 5,6% до 8,0%.

47. Казахстан является членом ВТО с 2015 года, а Таджикистан стал членом в 2013 году. Узбекистан имеет статус наблюдателя в ВТО с 1994 года.

48. Казахстан является членом-учредителем ЕАЭС. Это подразумевает зону свободной торговли плюс единую таможенную территорию, таможенный кодекс и общий таможенный тариф, а также значительную либерализацию перемещения рабочей силы между государствами-членами, единые железнодорожные тарифы, гармонизацию технических требований к продаваемым товарам и другие аспекты торгово-экономического сотрудничества между странами-членами ЕАЭС. Многие из этих областей политики в настоящее время управляются наднациональными органами, включая Евразийскую экономическую комиссию (исполнительный орган ЕАЭС), суд ЕАЭС и др. Несмотря на то, что страна является членом ЕАЭС, торговый режим Казахстана отличается от режима ЕАЭС. После вступления в ВТО, правительство Казахстана установило импортный тариф в соответствии со своими обязательствами в рамках ВТО на уровне, который несколько ниже, чем общий таможенный тариф ЕАЭС. Согласованные с ВТО тарифы применяются к товарам, импортируемым в режиме РНБ для использования внутри Казахстана. Специальная система слежения устанавливается для тех товаров, которые ввозятся на единую таможенную территорию ЕАЭС через границу Казахстана, но при этом предназначены для использования в других странах ЕАЭС. В таких случаях на эти товары распространяется единый таможенный тариф ЕАЭС.

49. Таджикистан также рассматривает вариант вступления в ЕАЭС, хотя практических действий пока не предпринималось.

¹⁰ К ним относятся живые животные, мясо, крупы, мука, растительное масло, сахар, хлеб, сырые шкуры, кожа и мех, шелковые коконы, лом цветных металлов, а также предметы искусства и антиквариат.

50. Узбекистан намеревается в скором времени изменить свой торговый режим. Срок действия специальных договоренностей, включенных в протокол о присоединении Узбекистана к ЗСТ СНГ, истекает в 2020 году. В настоящее время обсуждается возможность их замены соглашением о свободной торговле с ЕАЭС. Если в 2020 году не будет предпринято никаких других действий, начиная с 2021 года отношения с государствами-членами ЗСТ СНГ, не входящими в ЕАЭС (Молдова, Таджикистан и Украина), будут регулироваться стандартными правилами ЗСТ СНГ. В настоящее время Узбекистан одновременно рассматривает два варианта: (i) вступление в ВТО - возобновились переговоры после длительного периода бездействия, (ii) вступление в ЕАЭС в качестве первого шага, в настоящее время Узбекистан получает статус наблюдателя в ЕАЭС. Присоединение к обеим организациям выглядит очень сложной задачей,¹¹ правительству, вероятно, нужно будет выбрать только один из этих вариантов.

¹¹ Тарифы и другие торговые правила, о которых можно было бы договориться в ВТО, могут не совпадать с принятыми в ЕАЭС. Для этого потребуется серьезная степень доброй воли со стороны всех членов ВТО с одной стороны, и членов ЕАЭС с другой стороны, чтобы можно было предусмотреть вариант, аналогичный казахстанскому, когда в стране действует собственный торговый режим, определяемый обязательствами ВТО (существенно отклоняясь от общего торгового режима ЕАЭС), а страна при этом по-прежнему остается частью ЕАЭС.

4 Барьеры в торговле в регионе Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд

51. Согласно оценкам Всемирного банка/ЭСКАТО ООН, торговые расходы между этими тремя странами очень высоки и находятся на уровне 80-120% от стоимости торгуемых товаров (Таблица 2).¹² Уровень этих расходов не изменился в период между 2005 и 2015 годами, несмотря на впечатляющий экономический рост, которые все эти экономики демонстрировали в течение данного периода, и несмотря на улучшения транспортной инфраструктуры, достигнутое за счет крупных инвестиций после 2005 года. Также следует отметить, что в некоторых случаях расходы на торговлю с Российской Федерацией и КНР находятся на том же уровне или ниже, что и типичные расходы на торговлю с ближайшими соседними странами, которые являются странами-коридорами друг для друга. Кроме того, торговые расходы между этими странами в Центральной Азии значительно

Таблица 2: Торговые расходы (Удельный вес в стоимости торгуемых товаров, %)

Страна, предоставляющая отчетность	Партнерская страна	Сектор	2005	2015
Казахстан	Таджикистан	Сельское хозяйство	97,9	82,5
		Производство	102,4	124,8*
		Торговля, всего	95,0	89,3
Казахстан	Узбекистан	Сельское хозяйство	143,9	78,2
		Производство	69,9	93,2
		Торговля, всего	88,6	86,9
Казахстан	Китайская Народная Республика	Торговля, всего	85,3	87,9*
Казахстан	Российская Федерация	Торговля, всего	60,1	66,3
Казахстан	Турция	Торговля, всего	121,4	108,8
Таджикистан	Китай	Торговля, всего	195,8	178,2*
Таджикистан	Российская Федерация	Торговля, всего	106,9	112,7
Таджикистан	Турция	Торговля, всего	142,4	104,5
Узбекистан	Китайская Народная Республика	Торговля, всего	135,8	131,5*
Узбекистан	Российская Федерация	Торговля, всего	78,7	99,4
Узбекистан	Турция	Торговля, всего	118,5	111,7
Для сравнения:				
Малайзия	Таиланд	Торговля, всего	40,8	46,0
Чешская Республика	Польша	Торговля, всего	56,8	13,5
Австрия	Германия	Торговля, всего	28,8	29,9

Примечания: (i) Звездочка * означает среднее значение за 2011-2013 годы (используется, когда данные за 2015 год не были представлены).

(ii) данные о расходах на торговлю между Таджикистаном и Узбекистаном не были представлены.

Источник: ЭСКАТО-Всемирный банк. База данных по расходам на международную торговлю. [https:// databank.worldbank.org/Источник/escap-world-bank:-international-trade-costs#](https://databank.worldbank.org/Источник/escap-world-bank:-international-trade-costs#) (по состоянию на 8 июня 2020 года).

¹² Двусторонняя мера торговых издержек, представленная в этой базе данных, является комплексной в том смысле, что она включает в себя все затраты, связанные с экспортом и импортом товаров на международном уровне с другим партнером (т.е. на двусторонней основе), по сравнению с расходами, связанными с торговлей товарами внутри страны (т.е. на национальном уровне). Она охватывает торговые издержки в более широком смысле, включая не только международные транспортные расходы и тарифы, но также и другие компоненты торговых издержек, такие как прямые и косвенные расходы, связанные с различиями в языках, валютах, а также громоздкие процедуры импорта или экспорта (принятые из База данных торговых затрат ЭСКАТО/ВБ: Пояснительная записка для пользователей, 2017г.).

выше, чем расходы, характерные для стран-соседей в Центральной Европе (10-50%) и для стран из Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (30-50%, Таблица 2). Все эти сравнения подразумевают, что торговые расходы в Центральной Азии необычайно высоки, даже несмотря на то, что в торговле между ними применяется очень мало тарифных барьеров (или подобных тарифам импортных акцизов в Узбекистане), а транспортные расходы не могут быть очень высокими благодаря коротким расстояниям, которые необходимо преодолеть для ведения торговли между Казахстаном, Таджикистаном и Узбекистаном.

52. Можно выделить несколько факторов, которые приводят к раздуванию торговых расходов в Центральной Азии. Одним из них является «эффект отклонения торговли», создаваемый региональными торговыми соглашениями (например, ЕАЭС. См. пример с сухофруктами, приведенный в разделе о неформальной торговле). Другим примером того же рода является существенная разница (около 20%) в железнодорожных тарифах на отправление грузов внутри ЕАЭС по сравнению с отправками из/в страны за пределами ЕАЭС. Это стимулирует таджикских и узбекских участников внешнеэкономической деятельности, стремящихся экспортировать свою продукцию в Российскую Федерацию/Северный Казахстан, продавать свои товары своим коллегам в Шымкентской/Туркестанской области (точка входа в ЕАЭС), чтобы сэкономить на транспортных расходах. Такая разница в тарифах может быть высокой для товаров с относительно низким значением соотношения цены и веса, как в случае свежих овощей и фруктов, расходы на транспортировку которых могут достигать до 15-30% стоимости товара. Хорошо известно, что отклонение торговли приводит к потерям эффективности, что приводит к увеличению торговых издержек. В этом случае отклонение подразумевает использование услуг посредников со стороны Кыргызской Республики (в случае сухофруктов из Таджикистана) или со стороны Казахстана (в случае железнодорожных тарифов на товары из Таджикистана или Узбекистана), которые делают это за плату. Следовательно, экспортные операции становятся менее прибыльными для производителей из Таджикистана и Узбекистана, поскольку для них расходы на торговлю растут.

53. Другим, важным и стойким фактором является «несовершенство бизнес-процессов и вопросов управления» во время пропуска через границу и перевозки грузов через территорию стран Центральной Азии и некоторых их соседей. Это включает длительное время оформления грузовых автомобилей и поездов при пересечении межгосударственных границ из-за проблем с инфраструктурой и неэффективной организацией процесса, обременительных документов, необходимости для водителей грузовиков делать неофициальные платежи на границе и в пути и др. Известно, что такая ситуация сохраняется уже довольно давно (например, см. АБР, 2006), но прогресс все еще очень скромный. Для того, чтобы следить за развитием ситуации, АБР в сотрудничестве с транспортно-экспедиторскими ассоциациями стран Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) создал систему Измерения и мониторинга эффективности коридоров ЦАРЭС (ИМЭК). На рисунке 15 представлены данные по ключевым индикаторам упрощения процедур торговли, измеренным по всем шести коридорам ЦАРЭС. Можно увидеть, что 7 из 10 (5 для автомобильных дорог и 5 для железных дорог) показателей не показали устойчивого улучшения или, наоборот, ухудшились в 2018 году по сравнению с 2010 годом. Некоторый прогресс был зарегистрирован по показателю *Время, необходимое для оформления на пунктах пропуска на границе для железнодорожного транспорта* и по показателю *Скорость без задержки по проезду по коридорам* как для автомобильного, так и для железнодорожного транспорта. Последний показатель может отражать улучшение инфраструктуры, которое, однако, было полностью нейтрализовано задержками в пути (без улучшения для показателя *Скорость с задержкой*). Это подчеркивает тот факт, что инфраструктура сама по себе является лишь частью проблемы; более серьезной проблемой является неэффективная организация процессов транспортировки и таможенного оформления в странах ЦАРЭС. Эти выводы, по-видимому, актуальны

не только для коридоров ЦАРЭС в целом, но и для их сегментов, принадлежащих региону ЭКШТХ. Несмотря на отсутствие достаточно систематизированных данных о значениях индикаторов ИМЭК, относящихся к данному региону, временные ряды отдельных индикаторов показывают очень похожую картину (Таблица 3). В то время как некоторые улучшения были зарегистрированы в пунктах пропуска Келес (железнодорожный, на въезд) по времени, а также в пунктах Фотехобод (автодорожный, на выезд) и Ойбек (автомобильная дорога, на выезд) по стоимости, эффективность других или тех же самых пунктов пропуска, обслуживающих потоки, идущие в противоположном направлении, либо ухудшилась, либо в 2019 году осталась на том же уровне, как и в 2010 году. Для стран ЭКШТХ, исследователи ИМЭК рекомендуют (i) развивать новые экономические коридоры, в том числе ЭКШТХ, (ii) обеспечить повышение эффективности ППГ, (iii) отменить таможенное сопровождение грузов, в том числе за счет использования системы «Международные дорожные перевозки (МДП)» (АБР 2020а).

Таблица 3: Экономический коридор Шымкент–Ташкент–Худжанд. Показатели измерения и мониторинга эффективности выбранного коридора

ППГ	2010	2014	2019
Время на оформление на пункте пропуска через границу, часы			
Сарыагаш, Казахстан, автодорожный (на выезд)	5.0	3.6 ^a	9.6
Келес, Узбекистан, железнодорожный, на въезд	n/a	4.9 ^a	2.4
Ойбек, Узбекистан, автодорожный, на выезд	4.5	4.2	1.3
Фотехобод, Таджикистан, автодорожный, (на въезд)	8.0	6.6	1.9
Затраты на оформление на пункте пропуска, долл. США			
Келес, Узбекистан, железнодорожный, на въезд	n/a	71 ^b	119
Ойбек, Узбекистан, автодорожный, на выезд	160 ^b	81	15 ^c
Фотехобод, Таджикистан, автодорожный, на выезд	80 ^d	n/a	27 ^c
Фотехобод, Таджикистан, автодорожный, (на въезд)	74	79	476

ППГ = пункт пропуска через границу, n/a = не применимо.

^a Данные за 2013г.

^b Данные за 2012г.

^c Данные за 2018г.

^d Данные за 2011г.

Источник: Выдержки из базы данных по «Измерению и мониторингу эффективности коридоров», предоставленные АБР.

54. Результаты исследования Всемирного банка «Ведение бизнеса» (ВБ) указывают в том же направлении. В последней версии ВБ-2020 Казахстан занимает 105 место, Таджикистан - 141 и Узбекистан - 152 из 190 по компоненту «Торговля через границы». Это значительное улучшение по сравнению с теми баллами по этому компоненту, которые эти страны получили в рамках ВБ-2010 (Казахстан - 182, Таджикистан - 179, Узбекистан - 174), но в то же время все эти баллы значительно ниже совокупных баллов, которые получили эти страны по «Ведению бизнеса», например, в издании за 2020 год эти совокупные баллы составляли 25 для Казахстана, 106 для Таджикистана и 69 для Узбекистана. Таким образом, время и расходы на экспорт и импорт, измеряемые данным компонентом ВБ, являются наиболее проблемными областями бизнес-среды в этих экономиках.

55. Другие факторы, способствующие высоким торговым затратам, включают неоптимальную физическую инфраструктуру (автомобильные и железные дороги, ППГ, тестирование качества и сертификация и др.), а также структурные проблемы. Существует обширная литература по транспортной и другой инфраструктуре в регионе ЦАРЭС (См. *Транспортная стратегия ЦАРЭС-2030*). Совместная инфраструктура для обеспечения качества является одной из областей, которой еще не уделялось достаточного внимания. В странах региона, по-видимому, не хватает лабораторий, как по их количеству, так и по их разнообразию, для проверки потенциальной экспортной продукции на соответствие техническим требованиям импортирующих стран, мерам СФС и другим нормам сертификации. Существует большая программа по развитию такой инфраструктуры, которая выходит за рамки данного отчета. Однако, с точки зрения торговых расходов, важно убедиться, что эти затраты на соблюдение норм и правил не слишком высоки. В текущей ситуации очень часто имеет место высокий уровень этих затрат, потому что объемы экспорта не достаточно велики для того, чтобы сделать эти затраты приемлемыми для экспортеров; это одна из проблем, связанных с экономией на масштабе, с которой сталкиваются эти экономики (см. также следующий параграф). Одним из способов снижения этих затрат является развитие региональной инфраструктуры (лабораторий, законодательства и процессов сертификации для обеспечения соответствия), которая будет востребована экспортерами каждой страны региона, если они имеют примерно одинаковую структуру экспорта (например, все они имеют существенный потенциал для экспорта сельскохозяйственной продукции и, следовательно, им необходимы аналогичные виды обеспечения). Предоставление такого типа региональных общественных благ может стать одним из способов использования экономического коридора. Смежным типом регионального общественного блага является разработка единого процесса определения и сертификации органического производства. Органические продукты питания (особенно овощи и фрукты) являются одним из видов продукции с высокой добавленной стоимостью, по которой регион, по-видимому, обладает очевидным сравнительным преимуществом. Исключительное качество и разумные цены на эту продукцию, производимую в южном Казахстане, Таджикистане и Узбекистане, хорошо известны в постсоветских государствах, и все больше и больше за их пределами. Однако необходимы определенные инвестиции (i) для установления надлежащей сертификации, требуемой для присвоения статуса органической продукции, узнаваемой на потенциальных экспортных рынках премиум-класса, (ii) поставки материалов, необходимых для этого вида продукции, и др. Несмотря на то, что отдельные страны уже пытаются решить эти проблемы самостоятельно, региональное сотрудничество может значительно сократить расходы и повысить эффективность таких инвестиций.

56. Важным видом региональных общественных благ в регионе ЭКШТХ является развитие человеческого капитала. Все эти страны в разной степени испытывают острую потребность в специалистах, способных создавать экспортно-ориентированные предприятия. К ним относятся

специалисты по распространению сельскохозяйственных знаний, инженеры в области переработки сельскохозяйственной продукции, горнодобывающей и металлургической промышленности, медицинские работники, специалисты в области материально-технического обеспечения и туризма, Этот список является лишь ориентировочным, а не исчерпывающим. Качественное среднее и высшее профессиональное образование подразумевает очень высокие постоянные затраты (например, инвестиции в качественные технические колледжи и университеты), которые стоит разделить между странами региона. Это потребует (i) общего конструирования системы образования, (ii) гармонизации стандартов и законодательства в области образования (например, лицензионных требований и систем обеспечения качества образования) как минимум в некоторых секторах экономики, а также (iii) справедливого распределения различных учебных заведений в разных частях региона ЭКШТХ. Если проблема нехватки внутреннего человеческого капитала не будет решена, единственным способом экспорта продукции будет импорт этих экспертных знаний из-за рубежа. Опора на иностранных специалистов, очевидно, является гораздо более дорогим вариантом, тем самым дополнительно увеличивая расходы на торговлю в регионе.

57. Что касается структурных вопросов, к ним относятся асимметричные торговые потоки, отсутствие эффекта масштаба, операции по финансированию и обмену валюты, методы ведения бизнеса, которые, как правило, увеличивают торговые издержки. Как упоминалось ранее в данном отчете, эти страны, как правило, экспортируют сырьевые товары и импортируют переработанную продукцию. Это означает, что для перевозки должны использоваться разные типы оборудования (например, открытые вагоны против крытых) или даже разные виды транспорта (например, трубопроводы или рефрижераторы для экспорта и автодорожный транспорт и нерефрижерированные грузовые машины для импорта). Это, в свою очередь, означает, что возврат некоторого транспортного оборудования может осуществляться в холостом режиме, а его расходы, тем не менее, будут включены в транспортный тариф для отправителя. Если перевозчик захочет избежать холостых рейсов, ему придется потратить некоторое время на консолидацию груза для отправок на въезд/выезд, а это опять-таки дополнительные расходы. Некоторым из экспортеров/импортеров не хватает экономии за счет масштаба и, возможно, не удастся консолидировать достаточно крупные партии. По этой причине они сталкиваются с более высокими транспортными тарифами. Затраты на финансирование, как правило, высоки в Таджикистане и Узбекистане. Типичная процентная ставка по кредитам в национальной валюте в 2019 году составляла 25% годовых (в обеих странах). В Казахстане эти показатели были меньше, достигнув 12-15% годовых в 2019 году. Проблемы с обменным курсом были значительно облегчены после того, как Узбекистан унифицировал свой обменный курс в 2017 году и позволил практически неограниченную конвертируемость валюты по операциям с текущими счетами. Однако зависимость этих экономик от международных цен на энергоносители и некоторые другие товары приводит к высокой уязвимости обменных курсов их валют.¹³ Такая зависимость приводит к значительным валютным рискам для всех операций в иностранной валюте, и это еще один фактор, увеличивающий торговые издержки. Некоторые из этих структурных вопросов можно было бы решить только с помощью долговременных и крупных инвестиций. Некоторые вопросы связаны с общей экономической политикой трех правительств и, по-видимому, не являются частью повестки дня развития экономического коридора.

¹³ Последний эпизод этой уязвимости связан с обесценением казахстанского тенге (тенге) с 382,5 тенге/долл. США 10 марта 2020 года до 448,5 тенге/долл. США 20 марта 2020 года. Валюта потеряла 15% своей стоимости всего за 10 дней. Однако к 2 июня 2020 года он уже укрепился до 408,61 тенге за доллар США (источник данных: Национальный банк Республики Казахстан).

5 Потенциал торговли в Экономическом коридоре Шымкент-Ташкент-Худжанд

58. Все страны региона стремятся диверсифицировать экспортную продукцию и рынки, а развитие ЭКШТХ предоставляет для этого широкие возможности. Чтобы быть конкурентоспособными на международном уровне в производстве промышленных товаров (кроме традиционных) и быть в состоянии предоставлять услуги по экспорту, компании в регионе должны участвовать в конкуренции на внутреннем и региональном уровнях. Кроме того, легче начать экспорт продукции с более высокой добавленной стоимостью (что является целью усилий по диверсификации экспорта) в соседние страны, чем в отдаленные. Для этого вида товаров и услуг основной задачей является выявление и поддержание спроса лояльных потребителей за рубежом. Интерес и лояльность потребителей, кажется, гораздо легче получить в других странах ЭКШТХ: бренды узнаваемы, вкусы потребителей лучше известны или понятны, а рекламные кампании могут быть гораздо более целенаправленными и более дешевыми. И, конечно же, транспортные и некоторые другие расходы будут ниже из-за коротких расстояний по сравнению с другими потенциальными направлениями экспорта, особенно если будут решены, как минимум, некоторые из проблем, связанных с повышением торговых расходов, которые обсуждались в предыдущем разделе. Таким образом, регион ЭКШТХ можно рассматривать как «лабораторию» для развития экспортной продукции. Если этот первый шаг в обновлении и расширении экспорта будет успешно выполнен, он должен послужить платформой для расширения торговли/экспорта на более отдаленные, но также и более емкие и прибыльные рынки, такие как КНР, Европа, Япония и др.

59. Есть также несколько направлений для разработки нетрадиционных видов товарной продукции, ориентированных на рынок внутри ЭКШТХ, особенно в сфере услуг. Существуют некоторые виды услуг, требующих значительных человеческих и финансовых ресурсов, для которых необходимы крупные рынки/эффект масштаба с тем, чтобы они могли стать коммерчески жизнеспособными. Эти услуги включают в себя (i) качественное среднее и высшее профессиональное образование, (ii) технологически интенсивное здравоохранение, (iii) сферу культуры и развлечений, (iv) рекреационный туризм выходного дня и др. Языковая и культурная близость обществ в регионе ЭКШТХ является основным преимуществом, которым можно воспользоваться. В каждой части коридора есть свои драгоценные места, которые служат местами для культурного и развлекательного туризма для посетителей из региона. Сюда входят исторические (Пенджикент) и религиозные (Туркестан) центры, горнолыжные (Чимган) и пляжные (Кайраккумское водохранилище) курорты и др. Ташкент, крупнейший город в Центральной Азии, естественно позиционируется как региональный центр образования, здравоохранения и как научно-исследовательский центр. Взаимность является ключевым фактором в развитии этих услуг в качестве регионального бизнеса. Для этого потребуются больше инвестиций не только в объекты и оборудование, но, что более важно, в человеческий капитал, институциональную гармонизацию, либерализацию трансграничной мобильности людей и другие «мягкие» типы инфраструктуры и ресурсов. Этот аспект развития ЭКШТХ может обеспечить самые большие экономические, социальные и политические выгоды в долгосрочной перспективе.

60. Еще одна важная причина ожидать роста объемов торговли в регионе ЭКШТХ — это возможность развития региональных цепочек добавленной стоимости. Один важный урок, который преподает нам всем пандемия COVID-19, это необходимость повысить устойчивость цепочек поставок и/или цепочек добавленной стоимости к возможному закрытию границ и другим видам сбоев. Риск таких сбоев, по-видимому, очень быстро возрастает с ростом географических расстояний между звеньями цепочек и количеством границ, которые необходимо пересечь. С этой точки зрения, региональные цепочки добавленной стоимости имеют шансы быть более надежными, чем глобальные, разумеется, если все правительства региона ЭКШТХ считают эти региональные цепочки приоритетом и чем-то таким, что нужно оттачивать и защищать.

61. Ожидается, что диверсификация экспорта отразится на росте внутрирегиональной торговли. Принимая во внимание, что многие структурные проблемы в торговле (см. Раздел 4) одинаковы во всех странах региона, предоставление региональных общественных благ, направленных на решение общих структурных вопросов, может способствовать увеличению экспорта как внутри, так и за пределами региона.

62. Прогнозы будущего роста торговли в регионе представлены ниже. Они основаны на предположении об очень быстром расширении внутрирегиональной торговли, наблюдавшемся в последние несколько лет. До настоящего времени этот рост внутрирегиональной торговли в основном базировался на восстановлении этой торговли с очень низких уровней, когда такая торговля, по-видимому, была результатом заметного отсутствия регионального сотрудничества в предыдущий период развития. Однако в ближайшем будущем ожидается, что это восстановление будет сопровождаться ростом, вызванным улучшениями, связанными с развитием ЭКШТХ. Методика прогнозирования торговых потоков до 2030 года описана в приложении.

63. Благодаря общему экономическому росту¹⁴ и пропорциональному расширению экспорта и импорта, объем торговли между тремя странами и объем транзитной торговли вдоль ЭКШТХ увеличатся на 35% в 2025 году и на 65% в 2030 году по сравнению с уровнями 2018 года. Кроме того, благодаря (i) инвестициям в транспортное сообщение и инфраструктуру ЭКШТХ для обеспечения качества, (ii) развитию агропродовольственных и других стоимостных цепочек, (iii) оптимизации процедур пропуска через границу и другим мерам, товарооборот между этими тремя странами увеличится с 3,9 млрд. долл. США в 2018 году до 6,84 млрд долл. США в 2025 году и 9,9 млрд долл. США в 2030 году (Таблица 4).

Таблица 4: Казахстан, Таджикистан и Узбекистан – Товарная торговля
(млн. долл. США)

Экспортер	Импортёр	2018	2025	2030
Казахстан	Таджикистан	520	940	1,360
Казахстан	Узбекистан	1,643	2,590	3,530
Таджикистан	Казахстан	300	500	700
Таджикистан	Узбекистан	155	290	440
Узбекистан	Казахстан	1,155	2,300	3,550
Узбекистан	Таджикистан	126	220	320
Всего		3,900	6,840	9,900
Рост по сравнению с 2018 г.			75%	154%

Примечание: Эти оценки включают как влияние общего экономического роста, так и развитие экономического коридора.
Источник: Собственные оценки автора.

¹⁴ В данном отчете предположения относительно средних темпов экономического роста в 2018–2030 гг. являются довольно консервативными, 4% в год для Казахстана и 5% в год для Таджикистана и Узбекистана. Эти значения ниже долгосрочных темпов роста для этих стран, с целью учета возможных негативных шоков для роста в течение этого периода, таких как, например, пандемия COVID-19.

64. Ожидается, что влияние развития экономического коридора на торговлю внутри ЭКШТХ будет еще более значительным (Таблица 5). Исходя из предположений об увеличении объема международной торговли и растущей роли зон ЭКШТХ в этой торговле (подробнее см. в Приложении), ожидается, что товарооборот между Шымкентом и Туркестанской областью, Согдийской областью и городом Ташкентом и Ташкентской областью увеличится с 0,34 млрд долларов США в 2018 году до 0,79 млрд долларов США в 2025 году и 1,58 млрд долларов США в 2030 году.

Таблица 5: Товарная торговля внутри Экономического коридора Шымкент–Ташкент–Худжанд
(млн. долл США)

Экспортер	Импортер	2018	2025	2030
Шымкент + Туркестанская область	Согдийская область	14	50	110
Шымкент + Туркестанская область	Город Ташкент+ область	136	320	660
Согдийская область	Шымкент + Туркестанская область	1	20	60
Согдийская область	Город Ташкент+ область	78	140	220
Город Ташкент+ область	Шымкент + Туркестанская область	76	200	450
Город Ташкент+ область	Согдийская область	36	60	80
Всего		341	790	1,580
Рост по сравнению с 2018 г.			131%	363%

Источник: Оценки автора.

65. Ожидается также, что улучшение инфраструктуры и процедур пропуска через границу будет способствовать росту транзитной торговли с третьими странами или между частями трех стран, не относящимися к ЭКШТХ. Прогнозируется увеличение с нынешних 23,0 млрд. долларов США¹⁵ в 2018 году до 37,9 млрд. долларов США в 2030 году.

66. Другая область роста, связанная с развитием ЭКШТХ – это торговля услугами. Прежде всего, это связано с туризмом, ориентированным как на посетителей из других стран ЭКШТХ, так и на посетителей из других стран. Существует также значительный (но в основном пока еще неиспользованный) потенциал торговли услугами в сфере образования, здравоохранения и культуры внутри региона. На основе линейной экстраполяции роста объема торговли услугами между Казахстаном, Таджикистаном и Узбекистаном¹⁶ в 2013-2018гг., можно ожидать, что объем этой торговли вырастет с 1,04 млрд долл. США в 2018 г. до 1,50 млрд долл. США в 2025 г. и 1,82 млрд долл. США в 2030г.

¹⁵ Середина интервальной оценки 23,0 ± 2,5 млрд. долл. США представлена в Разделе 2.7.

¹⁶ Данные о торговле между городами/областями отсутствуют.

6 Выводы и программные рекомендации

67. Обсуждения, представленные в предыдущих разделах, позволяют сделать следующие выводы:

- (i) Экспорт стран ЭКШТХ за последние несколько лет стагнировал;
- (ii) Экспорт по-прежнему сконцентрирован на относительно небольшом количестве товаров, в основном на сырьевых товарах;
- (iii) Объем торговли в регионе ЭКШТХ невысок и не растет;
- (iv) Транзитная торговля очень важна;
- (v) Торговля услугами в регионе развита слабо;
- (vi) Ключевые барьеры для внутрирегиональной торговли связаны с инфраструктурой, вопросами управления и организацией процедур пропуска на границе и другими вопросами по упрощению процедур торговли, а также со структурой экономики (асимметричные торговые потоки, отсутствие эффекта масштаба, слаборазвитые финансовые рынки и др.), а не с узко понимаемыми вопросами торговой политики;
- (vii) Регион имеет очень большой потенциал для расширения торговли и налаживания ее соответствия современным требованиям.

68. Правительствам и деловым сообществам региона ЭКШТХ можно порекомендовать следующее:

- (i) Поддерживать режим свободной торговли в регионе;
- (ii) Обеспечить предоставление направленных на расширение/диверсификацию экспорта региональных общественных благ, таких как
 - совместная сеть объектов по сертификации качества (например, законодательство и лаборатории),
 - совместная разработка стандартов для органической продукции и ее сертификации,
 - совместные программы профессионального образования и развития бизнеса для перспективных секторов экспорта (например, туризм);
- (iii) Содействовать внутрирегиональной торговле в сфере туризма, транзитных перевозок и других видов услуг для стимулирования такой торговли; осуществлять институциональную гармонизацию и развивать человеческий капитал в соответствующих направлениях.

69. Создание транспортной инфраструктуры и инфраструктуры для пропуска через границу, которая важна для внутрирегиональной и транзитной торговли, включая пассажирские перевозки, которые важны для торговли услугами.

Приложение:

Методологические заметки

Оценка торговли внутри коридора

Отсутствуют прямые данные о торговле между частями стран (например, между Шымкентом и Согдийской областью). Тем не менее, можно оценить торговые потоки в коридоре с некоторой степенью точности. Методология оценки основана на том факте, что как экспорт, так и импорт в трехсторонней торговле сконцентрированы на очень небольшом количестве товаров. Имеющиеся субнациональные статистические базы данных во всех трех странах предоставляют информацию об экспорте или импорте из каждой страны-партнера по видам продукции (с четырехзначными кодами Гармонизированной системы [HS]). Как показано, экспорт некоторой продукции из города/области «А» одной из этих стран в город/область «Б» соседней страны не может быть выше, чем (i) экспорт, о котором отчитывается «А» для всей соседней страны, и (ii) импорт из всей страны «А», о котором отчитывается «Б». Таким образом, минимум двух значений – отчетный объем экспорта из страны «А» в страну «Б» и отчетный объем импорта страны «Б» из страны «А» рассматривается как оценка экспорта продукта из страны «А» в «Б». Например, в 2018 году Шымкент и Туркестанская область Казахстана отчитались об экспорте зерновых и муки в Узбекистан на сумму 40,5 млн долларов США. В то же время, Ташкент и Ташкентская область отчитались об импорте зерновых и муки на сумму 257 миллионов долларов США из Казахстана. В этом случае экспорт зерновых и муки из Шымкента и Туркестанской области в город Ташкент и область не мог превышать 40,5 млн. долларов США; это значение считается оценкой для данного торгового потока. Это оценка верхней границы, поскольку, конечно, возможно, что некоторая часть этого экспорта пошла в другие части Узбекистана. Кроме того, в данной методологии разница между ценами FOB по экспорту и ценами CIF по импорту считается незначительной.

Оценка транзитных потоков

Помимо обслуживания внутрикоридорной торговли, регион ЭКШТХ также обслуживает следующие¹ торговые потоки:

- Торговля Шымкента и Туркестанской области с не входящими в ЭКШТХ частями Таджикистана и Узбекистана;
- Торговля города Ташкента и области, а также и Согдийской области с не входящими в ЭКШТХ частями Казахстана;
- Часть торговли между не входящими в ЭКШТХ частями Таджикистана и Узбекистана и их северными, западными и восточными партнерами по всему миру (другую часть могут

¹ Торговля, основанная на воздушном или трубопроводном транспорте, должна быть исключена.

обслуживать железные и автомобильные дороги, связывающие Таджикистан с Узбекистаном к югу от Согдийской области и Узбекистан с Казахстаном и Кыргызстаном на западе или востоке Ташкентской области);

- Часть торговли между Афганистаном и его северными партнерами (Казахстан, Российская Федерация и некоторые другие страны, использующие транспортную инфраструктуру, соединяющую Афганистан с Узбекистаном).

Принимая во внимание эту экономическую географию, торговля товарами, проходящая через регион ЭКШТХ, может рассматриваться как сумма следующих компонентов:

- (i) Общий объем торговли между Казахстаном с одной стороны, и Таджикистаном и Узбекистаном с другой стороны меньше, чем объем торговли внутри ЭКШТХ;
- (ii) Общий объем торговли города Ташкента и Ташкентской области, а также Согдийской области с другими торговыми партнерами;
- (iii) Часть торговли не входящих в ЭКШТХ регионов Таджикистана и Узбекистана со своими партнерами на западе, севере и востоке (за исключением Кыргызстана и транзитных потоков через Кыргызстан);
- (iv) Торговля между Афганистаном и Казахстаном/Российской Федерацией.

Этот подход подразумевает некоторые погрешности в оценке, например, некоторая, довольно незначительная часть товарооборота между Казахстаном с одной стороны, и Таджикистаном и Узбекистаном с другой, может проходить через менее населенные западные области Казахстана и Узбекистана. Кроме того, некоторая часть импорта в Афганистан из Казахстана и Российской Федерацией может проходить по железной дороге, соединяющей Каракалпакстан (Узбекистан) и Западный Казахстан, то есть в обход региона ЭКШТХ. Но главным источником неопределенности является значение вышеприведенного третьего компонента. Для целей настоящего отчета предполагается, что 50-90% всего товарооборота между теми частями Таджикистана и Узбекистана, которые не относятся к ЭКШТХ, и 50-90% компонента транзитной торговли с участием Афганистана обслуживается транспортной инфраструктурой региона ЭКШТХ. Полученная оценка, следовательно, является интервальной.

Подробная информация об оценках представлена в Таблице А1 ниже.

Таблица А1: Оценка стоимости товарной торговли, следующей транзитом через регион Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд, 2018г.

Пункт	Компонент торговли	Источник/формула	Значение, млн долл. США
1	Общий объем торговли между Казахстаном с одной стороны и Таджикистаном с другой стороны меньше, чем объем торговли внутри ЭКШТХ	$= 2 + 3 - 4$	3 364,5
2	Общий объем торговли между Казахстаном и Таджикистаном	SCA	819,8
3	Общий объем торговли между Казахстаном и Узбекистаном	SCA	2 886,2
4	Торговля внутри ЭКШТХ	Таблица 1	341,5

Продолжение на след. странице

Таблица А1 продолжение

Пункт	Компонент торговли	Источник/формула	Значение, млн долл. США
5	Общий объем торговли между городом Ташкентом и Ташкентской областью и Согдийской областью с торговыми партнерами, не являющимися странами ЭКШТХ	= 6 – 7	10 939,5
6	Общий объем экспорта и импорта города Ташкента, Ташкентской области и Согдийской области	SCA	13 269,4
7	Общий объем торговли между городом Ташкентом, Ташкентской областью и Согдийской областью со странами ЭКШТХ	SCA	2 329,9
8	Торговля не входящих в ЭКШТХ регионов Таджикистана и Узбекистана со своими партнерами на западе, севере и востоке	= 9 – 5 – 10 – 11 – 12 – 13	10 456,9
9	Общий объем экспорта и импорта Таджикистана и Узбекистана	SCA	32 451,2
10	Торговля с соседями (Афганистан, Казахстан, Кыргызстан, Туркменистан, Таджикистан/Узбекистан)	SCA	5 464,7
11	Торговля с партнерами на юге (страны Персидского залива, Индия, Иран, Пакистан)	SCA	810,5
12	Экспорт золота (перевозки воздушным транспортом)	SCA	2 909,5
13	Экспорт природного газа (транспортируется по трубопроводу) за исключением стран ближнего зарубежья	SCA	1 870,0
14	Торговля между Афганистаном и (Казахстан и Российская Федерация)	UN Comtrade	1 909,1
15	Нижняя граница оценки транзитной торговли	= 1 + 5 + 0.5*(8 + 14)	20 487,1
16	Верхняя граница оценки транзитной торговли	= 1 + 5 + 0.9*(8 + 14)	25 433,5

SCA = Статистические и таможенные ведомства; ЭКШТХ = Экономический коридор Шымкент-Ташкент-Худжанд, ООН=Организация объединенных наций.

Источник: Статистические и таможенные ведомства стран ЭКШТХ.

Индексы торговых результатов

Индекс взаимодополняемости торговли (TCI)² измеряет степень, в которой структура экспорта страны *j* соответствует структуре импорта другой страны *i*. Он определяется так:

$$TCI_{ij} = 100 \left(1 - \frac{1}{2} \sum_k |m_{ik} - x_{jk}| \right),$$

при этом m_{ik} – удельный вес товара *k* в общем объеме импорта страны *i*, x_{jk} – удельный вес товара *k* в общем объеме экспорта страны *j*. *TCI* варьируется от 0 (без комплементарности) до 100 (полная комплементарность).

Индекс интенсивности торговли (TII) используется для определения того, является ли стоимость торговли между двумя странами больше или меньше, чем можно было бы ожидать, исходя из их важности в мировой торговле. Он определяется как доля экспорта страны *i* в страну *j*, деленная на долю мирового экспорта в страну *j*:

таким образом:

$$TII_{ij} = x_{ij} / x_{wj},$$

² Текст и формула в этом разделе взяты из *Всемирного интегрированного торгового решения* Всемирного банка (по состоянию на 8 июня 2020г.). https://wits.worldbank.org/wits/wits/help/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm.

при этом x_{ij} – удельный вес страны j в общем объеме экспорта страны i , x_{wj} – удельный вес страны j в объеме всего мирового экспорта. Значение индекса выше единицы указывает на двусторонний торговый поток, который превышает ожидаемый, учитывая важность страны-партнера в мировой торговле.

Таблица А2: Значения индекса взаимодополняемости торговли и индекса интенсивности торговли, 2018

Экспортер	Импортёр	Значение
<i>ТСИ</i>		
Казахстан	Узбекистан	22,7
Узбекистан	Казахстан	26,1
<i>ТИИ</i>		
Казахстан	Таджикистан	4 401
Казахстан	Узбекистан	2 977
Узбекистан	Казахстан	5 498
Узбекистан	Таджикистан	6 468

ТСИ = Индекс взаимодополняемости торговли, ТИИ = Индекс интенсивности торговли.
 Источник: Всемирный банк. *Всемирное интегрированное торговое решение*.
<https://wits.worldbank.org/> (по состоянию на 8 июня 2020 года).

Индекс выявленных сравнительных преимуществ (ИВСП) Баласса измеряется удельным весом продукции k в экспорте страны i по отношению к его доле в мировой торговле:

$$RCAI_{ik} = x_{ik} / x_{wk},$$

при этом x_{ij} – удельный вес продукции k в общем экспорте страны i , x_{wk} – удельный вес продукции k в общем объеме мирового экспорта. Значение индекса больше единицы указывает на то, что страна имеет явное сравнительное преимущество в продукте.

Таблица А3: Выборочные значения индекса выявленных сравнительных преимуществ для Казахстана и Узбекистана, 2018 год

Код ГС	Продукция	ИВСП
Казахстан, продукция, входящая в десятку продукции с лучшими значениями ИВСП		
2819	Оксиды и гидроксиды хрома	106,2
2844	Радиоактивные химические элементы и радиоактивные изотопы	61,0
2524	Асбест	58,9
1204	Льняное семя, дробленое или нет	53,4
2503	Сера всех видов	46,1
1101	Пшеничная или меслинская мука	28,9
7405	Лигатура меди	25,2
7202	Ферросплавы	23,6
2610	Руды и концентраты хрома	17,2
2709	Нефтяные масла и масла, полученные из битумных минералов; сырые	16,0

Продолжение на след. странице

Таблица А3 продолжение

Код ГС	Продукция	ИВСП
Узбекистан, продукция, входящая в десятку продукции с лучшими значениями ИВСП		
5003	Отходы шелка	332,8
5002	Шелк сырец (некрученный)	115,6
5205	Хлопковая пряжа (кроме швейных ниток)	111,3
0809	Абрикосы, вишня, персики (включая нектарины)	64,9
5202	Отходы хлопка	60,5
8102	Молибден и изделия из него	51,0
4706	Пульпы волокон, полученные из восстановленной бумаги или картона или другого волокнистого целлюлозного материала	45,8
5802	Махровые полотенца и аналогичные махровые ткани	43,3
0806	Виноград свежий или сушеный	29,8
0713	Овощи, бобовые; в скорлупе, очищенные или нет или колотые, сушеные.	27,9

ГС = Гармонизированная система, ИВСП = Индекс выявленных сравнительных преимуществ.

Источник: Всемирный банк. *Всемирное интегрированное торговое решение*. <https://wits.worldbank.org/> (по состоянию на 8 июня 2020 года).

Прогнозирование торговли внутри коридора

Прогнозы по торговле в рамках ЭКШТХ разрабатываются в два этапа: (i) прогнозирование стоимости торговли между Казахстаном, Таджикистаном и Узбекистаном (ii) прогнозирование удельного веса частей ЭКШТХ в этой межстрановой торговле.

Ключевым предположением для всех этих прогнозов является то, что, хотя текущие торговые значения являются низкими (по сравнению с потенциалом для торговли, имеющимся в странах), эти торговые потоки в последнее время очень быстро росли. Таким образом, последние темпы роста относятся к изменению торговых потоков в период с 2018 по 2025 год и до 2030 года. Прогноз также должен учитывать общий экономический рост, который произойдет в ближайшие десять лет, поэтому вместо прогнозирования номинальных значений торговых потоков прогнозируется удельный вес этих потоков в ВВП. Другое предположение состоит в том, что доли частей ЭКШТХ (т.е. Шымкент и Туркестанская область для Казахстана, Согдийская область для Таджикистана, а также город Ташкент и область для Узбекистана) в соответствующих двусторонних торговых потоках будут в некоторой степени увеличиваться. Другими словами, предполагается, что эти районы станут главными бенефициарами развития экономического коридора, поэтому торговля между ними будет расти быстрее, чем торговля между странами. Однако существуют ограничения на рост удельного веса этих городов/областей в двусторонней торговле, поскольку ожидается, что другие части этих трех стран также расширят свою взаимную торговлю.

Таким образом, процесс прогнозирования предполагает следующие этапы:

- Расчет значений ВВП этих стран до 2030 года;
- Расчет роста соотношения экспорт/ВВП для каждой пары стран на 2025 и 2030 годы;
- Расчет экспорта для каждой пары стран на 2025 и 2030 годы;
- Расчет удельного веса экспорта из одной части ЭКШТХ в другую в экспорте страны-экспортера на 2025 и 2030 годы;
- Расчет торговых потоков между различными частями ЭКШТХ.

Формализуя эти предположения, давайте используем следующие обозначения:

$i, j = \{S, T, K\}$ – часть ЭКШТХ (S – Шымкент и Туркестанская область, T – Город Ташкент и область,

K – Худжанд и Согдийская область),

$m, n = \{KZ, TJ, UZ\}$ – страна региона,

$t = \{2018, 2025, 2030\}$ – год,

$X_t^{m,n}$ или X_t^{ij} – Экспорт из страны m в страну n или из части i в часть j в год t ,

Y_t^m – ВВП страны m в год t ,

gy_m – годовой темп роста ВВП для страны m ,

gx_m^n – годовой темп роста $X_t^{m,n}/Y_t^m$,

sx_t^{ij} – удельный вес X_t^{ij} в $X_t^{m,n}$ (i, m и j, n относится к той же самой стране, например, это удельный вес экспорта из Согдийской области в город Ташкент и в область в общем объеме экспорта из Таджикистана в Узбекистан) в год t .

Используя эти обозначения, алгоритм прогнозирования состоит в следующей последовательности формул:

$$Y_t^m = Y_{2018}^m (1 + gy_m)^{t-2018}, t = \{2025, 2030\}$$

$$X_t^{m,n} = \left(\frac{X_{2018}^{m,n}}{Y_{2018}^m} + gx_m^n (t - 2018) \right) Y_t^m, t = \{2025, 2030\},$$

$$X_t^{ij} = sx_t^{ij} X_t^{m,n}.$$

Предполагается, что ежегодные темпы роста ВВП на 2018-2030 годы составят 4% для Казахстана и 5% для Таджикистана и Узбекистана. Значения gx_m^n были оценены на основе фактических данных о торговле между странами на период 2010–2018гг.

Для sx_t^{ij} , используется следующее допущение: если этот удельный вес очень невысок (<5%), ожидается, что он возрастет вдвое в следующий период времени (например, между 2018 и 2025гг.); если он умеренный (<20%), то ожидается, что в следующем периоде он вырастет в 1,5 раза; а если он значительный ($\geq 20\%$), ожидается, что он останется без изменений.

Библиография

Азиатский банк развития (ADB). 2006. *Центральная Азия: повышаем эффективность торговли через региональное сотрудничество в области торговой политики, транспорта и таможенного транзита*. Манила.

_____. 2020a. *Измерение и мониторинг эффективности коридоров ЦАРЭС: Годовой отчет 2019*. Манила.

_____. 2020b. *Транспортная стратегия ЦАРЭС - 2030*. Манила.

Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан, <https://www.stat.tj/en>. (по состоянию на 8 июня 2020г.).

Секретариат ЦАРЭС 2019. *CAREC CPMM Annual Report*. Манила.

Центральный банк Республики Узбекистан. <https://cbu.uz/en/> (по состоянию на 8 июня 2020г.).

Таможенная служба при Правительстве Республики Таджикистан, <https://tamognia.tj/>. (по состоянию на 8 июня 2020г.).

ЭСКАТО ООН и Всемирный банк: База данных о расходах международной торговли, <https://databank.worldbank.org/Источник/escap-world-bank:-international-trade-costs#>. (по состоянию на 8 июня 2020г.).

Камински, Б. и С. Митра. 2012. *Базары без границ и региональная интеграция в Центральной Азии: Возникающие модели торговли и трансграничного сотрудничества*. Вашингтон, округ Колумбия: Группа Всемирного банка.

Хакназар, У. 2014. Присоединение Узбекистана к Соглашению СНГ о свободной торговле: Союз без обязательств? *Bridges*. 7(2). стр. 24-27 (на русском языке).

Национальный банк Республики Казахстан, <https://www.nationalbank.kz/?&switch=english>. (по состоянию на 8 июня 2020г.).

Обсерватория экономической сложности, <https://oec.world/en/>. (по состоянию на 8 июня 2020г.).

Статистический отдел ООН. База данных статистики товарной торговли ООН (UN Comtrade), <https://comtrade.un.org/db/default.aspx>. (по состоянию на 8 июня 2020г.).

Группа Всемирного банка, 2019 г. *Ведение бизнеса 2020*. Вашингтон, округ Колумбия.

Всемирный банк. *Всемирное интегрированное торговое решение*.
https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm
(по состоянию на 8 июня 2020г.).

Оценка потенциала торговли вдоль предполагаемого Экономического коридора Шымкент-Ташкент-Худжанд

В данном отчете дается обзор и оценка существующей и потенциальной торговли в Казахстане, Таджикистане и Узбекистане вдоль предлагаемого Экономического коридора Шымкент – Ташкент – Худжанд (ЭКШТХ). В оценке исследуется транзит международных товаров в трех городах и областях (административных регионах) ЭКШТХ и торговые режимы трех стран, существующие барьеры и возможности для расширения торговли. В документе содержатся рекомендации по совершенствованию торговой политики в рамках развития ЭКШТХ.

О Программе Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества

Программа Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) – это партнерство 11 стран-членов и партнеров по развитию, работающих вместе с целью продвижения развития посредством сотрудничества, ведущего к ускоренному экономическому росту и сокращению бедности. Она руководствуется всеобъемлющим видением «Хорошие соседи, хорошие партнеры и хорошие перспективы». Страны ЦАРЭС включают: Афганистан, Азербайджан, Китайскую Народную Республику, Грузию, Казахстан, Кыргызскую Республику, Монголию, Пакистан, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан.

Об Азиатском банке развития

АБР стремится к достижению процветания и инклюзивного, жизнеспособного и устойчивого роста Азиатско-Тихоокеанского региона, прилагая усилия к искоренению крайней бедности. Владельцами АБР, созданного в 1966 году, являются 68 членов, в том числе 49 из региона. Основными инструментами АБР для оказания помощи развивающимся странам-членам являются диалог по вопросам политики, займы, инвестиции в акционерный капитал, гарантии, гранты и техническая помощь.

СЕКРЕТАРИАТ ЦАРЭС
www.carecprogram.org

АЗИАТСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ
6 ADB Avenue, Mandaluyong City
1550 Metro Manila, Philippines
www.adb.org