**Процедурные и нормативные барьеры на пути развития торговли в регионе СПЕКА. Тематическое исследование в сфере торговли абрикосами**

Документ для обсуждения

*Подготовлено для сессии по торговле Экономического форума СПЕКА и заседания Руководящего совета в Душанбе 10 – 11 ноября 2015 года*

*Версия 12*

*16 декабря 2015 г.*

Содержание:

[1. Предисловие 3](#_Toc438145961)

[2. Охват, Методология и структура настоящего документа 4](#_Toc438145962)

[3. Процедурные и нормативные барьеры на пути развития торговли в регионе СПЕКА 5](#_Toc438145963)

[3.1 Проблемы, связанные с процедурами документооборота и другими процедурами 5](#_Toc438145964)

[3.2 Проблемы, возникающие на границе 6](#_Toc438145965)

[3.3 Вопросы нормативно-правового регулирования 7](#_Toc438145966)

[3.3.1 Вопросы фитосанитарного контроля 7](#_Toc438145967)

[3.3.2 Оценка соответствия и аккредитация 8](#_Toc438145968)

[3.3.3 Вопросы лабораторного тестирования и признания результатов 8](#_Toc438145969)

[3.4 Вопросы финансирования торговых операций 9](#_Toc438145970)

[3.5 Вопросы транзитных перевозок 10](#_Toc438145971)

[3.5.1 Барьеры при транзите в странах СПЕКА 10](#_Toc438145972)

[3.5.2 Проблемы 11](#_Toc438145973)

[3.5.3 Предлагаемые решения проблем 13](#_Toc438145974)

[3.6 Общие вопросы, связанные с состоянием рынка 13](#_Toc438145975)

[4. Тематическое исследование в сфере торговли абрикосами 15](#_Toc438145976)

[4.1 Основные производители 15](#_Toc438145977)

[4.1.1 Таджикистан 15](#_Toc438145978)

[4.1.2 Кыргызстан 19](#_Toc438145979)

[4.1.3 Узбекистан 21](#_Toc438145980)

[4.2 Специфические производители 23](#_Toc438145981)

[4.2.1 Афганистан 23](#_Toc438145982)

[4.2.3 Казахстан 25](#_Toc438145983)

[4.2.4 Туркменистан 26](#_Toc438145984)

[5. Влияние выявленных процедуртных и нормативных барьеров на производственно-сбытовые цепочки в регионе 28](#_Toc438145985)

[6. Выводы и рекомендации 30](#_Toc438145986)

[6.1 Выводы 30](#_Toc438145987)

[6.2 Рекомендации 32](#_Toc438145988)

[6.2.1. Рекомендации, вытекающие из исследования 32](#_Toc438145989)

[6.2.2 Возможные дальнейшие шаги: более масштабное исследование процедурных и нормативных барьеров на пути развития торговли в регионе 34](#_Toc438145990)

[6.2.3 Рекомендуемые меры по созданию региональных цепочек поставок 34](#_Toc438145991)

[ПРИЛОЖЕНИЯ 38](#_Toc438145992)

[Приложение I. Таблица. Процедурные и нормативные барьеры на пути развития торговли в Центральной Азии 38](#_Toc438145993)

[Приложение II: Торговля между странами СПЕКА 41](#_Toc438145994)

[Приложение III. Анкеты 42](#_Toc438145995)

**1. ПРЕДИСЛОВИЕ**

За последние десять лет экономические отношения стран Центральной Азии претерпели значительные изменения. Такие факторы, как снижение торговых барьеров путем заключения соглашений о свободной торговле и/или присоединение к различным экономическим союзам, привели к стремительному росту объемов торговли в регионе.

Страны-участницы СПЕКА (Афганистан, Азербайджан, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан) участвуют в торговле как между собой (см. Приложение II), так и с другими странами мира, где их основными торговыми партнерами являются (в порядке убывания важности): Китай, Российская Федерация, Турция, Германия, Франция, Италия, Украина, Индия, Пакистан, Иран, ОАЭ, Бангладеш, Индонезия и Таиланд.

В то же время, процедурные и правовые меры регулирования внешней торговли в регионе СПЕКА остаются сложными и иногда предъявляют чрезмерные требования к торговым предприятиям, создавая, таким образом, барьеры на пути развития торговли. Такие процедурные и нормативные барьеры оказывают более негативное воздействие на международную торговлю, чем тарифы. Процедурные и нормативные барьеры в международной торговле являются результатом чрезмерных, бюрократических требований к документации, правовых и других нетарифных мер[[1]](#footnote-1), процедур и практик, которые выходят за рамки необходимого и разумного уровня защиты общества.

В целях подготовки настоящего документа, мы проанализировали нормативные требования (технические, санитарные, фитосанитарные, ветеринарные, требования к происхождению товаров, проведению лабораторных испытаний, контролю качества, контролю рынка в отношении поддельных или небезопасных товаров и т. д.), которые выходят за рамки стандартных научных требований к проведению таких проверок или потребностей общества в обеспечении безопасности и защите интересов потребителей и производителей от нечестной конкуренции и небезопасных товаров. Данные требования могут быть связаны с:

* Различающимися стандартами, которые не гармонизированы с международными стандартами;
* Устаревшими стандартами, не отражающими современные технологии;
* Техническими регламентами, несоразмерными рискам, на смягчение которых они направлены;
* Процедурами оценки соответствия, которые носят излишне ограничительный характер (например, требования к проведению испытаний/сертификации всех импортных товаров на национальном уровне);
* Нехваткой или отсутствием «качественной инфраструктуры» (например, отсутствие испытательных лабораторий, аккредитованных лабораторий, признанных на международном уровне сертификационных органов), или
* Отсутствием опыта у предпринимателей и/или представителей администрации.

Настоящий отчет был подготовлен независимым консультантом Константином Карабановым под руководством Регионального советника ЕЭК ООН по торговле. Опрос, лежащий в основе настоящего документа для обсуждения, проводился в период с августа по октябрь 2015 года. У него была двойная цель: во-первых, проанализировать нормативные и процедурные барьеры в торговле в странах-участницах СПЕКА на примере торговли абрикосами и, во-вторых, разработать предложения/рекомендации по дальнейшему урегулированию вопросов устранения нетарифных барьеров в регионе и предложить их на рассмотрение правительствами этих стран.

**2. ОХВАТ, МЕТОДОЛОГИЯ И СТРУКТУРА НАСТОЯЩЕГО ДОКУМЕНТА ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ**

Настоящий документ для обсуждения содержит оценку нетарифных барьеров в торговле в вышеупомянутых странах с двух точек зрения: во-первых, это процедурные и нормативные барьеры как внутри региона, так и со странами за пределами региона; вторая точка зрения основывается на конкретном примере, а именно на экспорте абрикосов (свежих и сушеных). Абрикосы были выбраны для данного исследования по причине того, что они выращиваются во всех странах-участницах СПЕКА, несмотря на то, что условия и объемы их производства различаются, равно как и их экспортный потенциал.

Подготовка настоящего документа включала: (а) кабинетное исследование по анализу работы, проведенной ЕЭК ООН, другими международными и донорскими организациями и торговыми ассоциациями по процедурным и нормативным барьерам в торговле в регионе СПЕКА, в том числе в торговле абрикосами, (б) поиск 27 респондентов, в том числе 18 компаний, занимающихся экспортом/импортом и 9 организаций по стимулированию экспорта, частных бизнес-ассоциаций, торговых представителей зарубежных стран и экспертов в регионе СПЕКА и других странах, активно присутствующих в регионе (Россия, Турция) и (в) проведение телефонных и онлайн интервью с использованием двух видов анкет, состоящих из 5-8 вопросов каждая. Первая анкета была сосредоточена на выявлении общих процедурных и нормативных барьерах в торговле; вторая касалась конкретных процедурных и нормативных барьеров в торговле свежими и сушеными абрикосами.

В рамках исследования были опрошены следующие респонденты:

Афганистан – 4 (торговые предприятия)

Азербайджан – 2 (1 торговое предприятие, 1 торговый представитель)

Казахстан – 2 (оба эксперты)

Кыргызстан – 7 (6 торговых предприятий и 1 торговый представитель)

Таджикистан – 6 (3 торговых предприятия, 1 бизнес- ассоциация и 2 эксперта)

Туркменистан – 2 (1 торговое предприятие, 1 торговый представитель)

Узбекистан - 2 (1 торговое предприятие, 1 организация по поддержке экспорта)

Россия - 1 (торговое предприятие)

Турция - 1 (торговое предприятие)

**Итого: 27**

Учитывая ограниченные сроки, к исследованию было привлечено небольшое количество респондентов, да и те не всегда были готовы ответить по телефону на вопросы, которые, по их мнению, носили конфиденциальный характер. В связи с этим, настоящий документ не содержит исчерпывающего анализа нетарифных нормативных и процедурных барьеров в регионе СПЕКА. Результаты должны рассматриваться как ориентировочные и могут использоваться для обсуждения дальнейшей деятельности СПЕКА, а также в качестве основы для дальнейшей работы, если правительства стран-участниц СПЕКА примут решение о проведении дальнейших региональных исследований нормативных и процедурных барьеров в торговле или о проведении работы по поддержке региональных производственно-сбытовых цепочек.

Настоящий документ состоит из шести глав. Сразу за вступлением в Главе 1 следует описание охвата, методологии и структуры отчета (Глава 2). В Главе 3 рассматриваются общие процедурные и нормативные барьеры на пути развития торговли в регионе. В Главе 4 барьеры рассматривается пример конкретного сектора - торговля абрикосами. В Главе 5 анализируется воздействие выявленных процедурных и нормативных барьеров на цепочки поставок в регионе, и, наконец, Глава 6 содержит выводы и рекомендации.

Настоящий отчет дополнен тремя приложениями. Приложение I представляет собой сводную таблицу выявленных процедурных и нормативных барьеров в торговле в трех странах-участницах СПЕКА, в которых ЕЭК ООН проводил комплексные исследования. В Приложении II приводятся данные о торговле между странами СПЕКА. Анкеты, использованные в ходе исследования, приведены в Приложении III.

**3. ПРОЦЕДУРНЫЕ И НОРМАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В РЕГИОНЕ СПЕКА**

3.1 Проблемы, связанные с процедурами документооборота и другими процедурами

По оценке Всемирного Банка (ВБ), опубликованной в ежегодном докладе «Ведение бизнеса» за 2015 г.[[2]](#footnote-2), для того чтобы доставить контейнер с продукцией на зарубежный рынок, экспортерам из:

* Азербайджана потребуется, в среднем, предоставить 9 документов, потратить 27 дней и заплатить 3 460 долларов США;
* Афганистана: 10 документов, 86 дней и 5 045 долларов США;
* Казахстана: 10 документов, 79 дней и 5 285 долларов США;
* Кыргызстана: 9 документов, 63 дней и 4 760 долларов США;
* Таджикистана: 12 дней, 71 документ и 8 650 долларов США; и
* Узбекистана: 11 документов, 54 дней и 5 090 долларов США.

Дополнительная информация представлена в исследованиях ЕЭК ООН по нормативным и процедурным барьерам в торговле, проведенных в трех странах Центральной Азии в период с 2014 г. по 2015 г. (Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан). Например, выяснилось, что после снижения требований к документации, экспортерам из Кыргызстана необходимо вместо 9 всего 3 документа для экспорта (счет-фактура, товарно-сопроводительный документ и лицензия/разрешение на экспорт, если это требуется по закону)[[3]](#footnote-3). При этом, полный список документов, включающий как основные, так и вспомогательные товарные документы, намного длиннее (до 35 документов). Согласно исследованию ЕЭК ООН по нормативным и процедурным барьерам в торговле, торговые предприятия Республики Казахстан представляют от 2-3 до 20 документов[[4]](#footnote-4). Кроме того, по словам представителей торговых предприятий, получение товарных документов занимает от 7 рабочих дней до 4 недель; еще одной проблемой является расхождение в требованиях, предъявляемых в Республике Казахстан и в странах-партнерах. В Таджикистане количество документов варьируется от 5 до 10 в зависимости от вида товара и таможенного режима.[[5]](#footnote-5)

3.2 Проблемы, возникающие на границе

Несмотря на то, что, по мнению более 70% респондентов, прохождение документарных процедур было «довольно легким», и они не создали серьезных проблем для бизнеса респондентов, при более детальном обсуждении респонденты начали затрагивать такие вопросы, как отсутствие координации между органами контроля на границе, которое приводит к многочисленным проверкам и задержкам, а также обременительные платежные процедуры (по крайней мере, три респондента из трех разных стран назвали эти процедуры причиной существования «посредников»). Тщательные и затратные по времени проверки грузов являются основной проблемой для афганских предприятий торговли. Представитель торговой компании из Таджикистана, занимающейся экспортом товаров как в Россию, так и в страны ЕС, отметил, что он был вынужден доплатить за каждую таможенную квитанцию, выданную или прикрепленную к его товарам на границе.

На границе часто отсутствует межведомственная координация; один из респондентов отметил, что внутренние распоряжения одних регулирующих органов не скоординированы с другими органами. Отсутствие координации сохраняется даже на границах между членами Евразийского экономического союза (ЕЭС). После того, как Кыргызстан присоединился к ЕЭС, необходимость таможенного контроля на границе с Казахстаном отпала. Тем не менее, на границе по-прежнему находятся пограничники, которые часто останавливают предпринимателей и задерживают грузы без уважительных причин.

Тот факт, что им приходится многократно предъявлять одни и те же документы различным органам государственной власти, расположенным в разных местах, воспринимается торговыми предприятиями как «нормально». Складывается впечатление, что между учреждениями напрочь отсутствует обмен информацией. В данной ситуации может помочь создание механизма «единого окна» для экспортно-импортной очистки. В течение последних 7 лет в странах-участницах СПЕКА, при поддержке Правительств и организаций международного развития, были реализованы национальные проекты по созданию системы «единого окна»; но при этом у торговых предприятий не складывается впечатление, что такие услуги будут доступны в ближайшем будущем.

3.3 Вопросы нормативно-правового регулирования

Субъекты торговли, принявшие участие в опросе, дали разные ответы в отношении вопросов нормативно-правового регулирования. Например, торговые предприятия из Казахстана отметили, что процедуры выдачи сертификатов происхождения, лицензий на экспорт, ветеринарных удостоверений и полисов страхования экологической ответственности носят сложный и нередко ограничительный характер. Например, согласно отчету ЕЭК ООН «Регулятивные и процедурные барьеры в торговле в Казахстане», «импортеры (а также экспортеры) озоноразрушающих веществ отметили, что для получения разрешения на импорт помимо копий контрактов, соглашений, свидетельства о регистрации и сертификата соответствия необходимо еще подать нотариально заверенную копию полиса страхования экологической ответственности. Оформление такого страхового полиса, выдаваемого Министерством охраны окружающей среды, является отдельным процессом, который может занять до 5 рабочих дней».[[6]](#footnote-6)

**3.3.1 Вопросы фитосанитарного контроля**

Три четверти опрошенных компаний из стран-участниц СПЕКА стран пожаловались на неразвитую систему анализа продуктов питания и фитосанитарных испытательных лабораторий в регионе. Помимо этого, торговыми предприятиями чаще всего назывались такие проблемы как низкий уровень гармонизации нормативно-правовых требований, особенно в области требований к безопасности, а также устаревшая нормативно-правовая база.

Торговые компании из Казахстана, опрошенные ЕЭК ООН в рамках оценки потребностей для изучения нормативных и процедурных барьеров в торговле, импортирующие продукцию, подлежащую карантинному контролю, жаловались на длительную процедуру выполнения требований к импортируемым продуктам питания. Согласно данной процедуре «субъект торговли должен предоставить в Министерство сельского хозяйства фитосанитарные сертификаты, выданные официальными государственными организациями страны-экспортера, занимающимися вопросами карантина или защиты растений. Данный процесс занимает 1-2 недели. Министерство сельского хозяйства может запросить дополнительные документы, в которых описывается процесс производства, т.е. какую переработку, где и кем проходил данный товар».[[7]](#footnote-7)

**3.3.2 Оценка соответствия и аккредитация**

Что касается оценки соответствия, торговые предприятия из Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана, как правило, указывают на ряд общих проблем, включающих низкий уровень гармонизации процедур оценки соответствия с международными нормами и процедурами, устаревшую нормативно-правовую базу в области стандартизации, несоблюдение систем аккредитации лабораторий с международно признанными нормами и передовой практикой, а также слабый институциональный и кадровый потенциал лабораторий. Например, представитель торговой компании из Таджикистана рассказал о чрезмерно длительной процедуре получения сертификатов соответствия на произведенную продукцию (до двух месяцев), что связано с лабораторной проверкой соответствующих нормативных требований.[[8]](#footnote-8)

Представители двух таджикских торговых компаний сообщили, что российские власти не признают сертификаты качества, выданные в Таджикистане, что приводит к возникновению препятствия, вызванного необходимостью проверки продукции таджикских экспортеров в лабораториях, указанных российским импортером. В то же время, недавно членом Международной кооперации по аккредитации лабораторий (ILAC) были аккредитованы три пищевые лаборатории Таджикистана (в Душанбе, Худжанде и Курган-Тюбе) в соответствии со стандартом ISO 17025. Ожидается, что данная мера поможет решить существующую проблему, по крайней мере, для пищевых продуктов.

Один из респондентов отметил, что даже при наличии соглашений между странами, сертификаты соответствия, выданные, например, Таджикстандартом, не признаются в других странах.

**3.3.3 Вопросы лабораторного тестирования и признания результатов**

Одной из проблем является удаленность испытательных лабораторий от местонахождения торговых предприятий. Например, по словам представителей торговых компаний Таджикистана, некоторые лаборатории, с которыми они работают, расположены слишком далеко от их места ведения бизнеса, что приводит к дополнительным расходам. Такая же проблема была озвучена торговыми компаниями из Афганистана.

Представитель торгового предприятия из Кыргызстана сообщил о наличии лабораторий на границе с Казахстаном, где можно (или будет возможно в ближайшее время) получить необходимые документы. Такая система очень удобна для торговых предприятий и может быть взята на вооружение другими странами.

Один предприниматель из Узбекистана и один из Таджикистана, занимающиеся поставками фруктов и овощей в ЕС и другие страны, отметили, что страны Европейского союза не признают результаты испытаний, проведенных в Центральной Азии, и требуют направления образцов продуктов питания в лаборатории Евросоюза для выдачи сертификатов и последующего импорта товаров. Это значит, что торговые предприятия будут нести дополнительные расходы, так как импортеры, которые оплачивают проведение испытаний, вычитают эти расходы из суммы, которую они платят экспортерам. Один поставщик сушеных фруктов из Таджикистана отметил, что Евросоюз предъявляет очень строгие требования к качеству. В качестве возможного решения можно было бы предложить агентствам по развитию помочь в создании лабораторий в Центральной Азии, которые будут соответствовать требованиям ЕС.

Согласно исследованию процедурных барьеров в торговле, проведенному USAID в Азербайджане[[9]](#footnote-9), существует проблема с «приведением системы аккредитации лабораторий к уровню международно признанных норм и передовой практики»; были даны рекомендации по «разработке системы аккредитации путем подготовки кадров, оснащения современным оборудованием, создания двусторонних связей с лабораториями других стран. В долгосрочной перспективе необходимо рассмотреть возможность заключения новых договоренностей о взаимном признании с европейскими и другими партнерами».

3.4 Вопросы финансирования торговых операций

Большинство торговых предприятий, принявших участие в опросе, отметили, что они сталкиваются с трудностями в финансировании своих торговых операций. Ограниченный доступ к финансированию является одной из трех основных проблем трансграничной торговли. Процентные ставки по кредитам, предлагаемые коммерческими банками, слишком высоки, суммы, которые могут быть заимствованы, малы, а процесс подачи заявки на кредит - трудоемок и сложен. Лишь немногие банки обучают предпринимателей тому, как правильно оформить документы на кредит или как разработать бизнес-план.

Небольшие торговые предприятия при ведении бизнеса предпочитают использовать только наличные деньги, чтобы избежать уплаты налогов и необходимости заниматься сложными и трудоемкими административными вопросами; в то же время, именно им чаще всего приходится платить взятки. Покупатели предпочитают банковские переводы вместо аккредитивов, что частично связано с предположительно высокой стоимостью и недостаточным пониманием преимуществ финансового инструмента, а также частично с тем, что некоторые страны требуют от импортеров выплаты экспортерам авансовых платежей в размере 30-40% (оставшаяся сумма выплачивается после того, как товары будут доставлены на склад импортера и проверены). Например, в Таджикистане, для поставки определенных видов товаров экспортеры должны внести депозит, сумма которого достаточно высока. Данная информация, полученная в ходе интервью, требует дальнейшего анализа, который выходит за рамки настоящего документа. Торговые предприятия также используют небанковские электронные платежные системы, что позволяет им снизить стоимость транзакций по сравнению с банковскими переводами.

Казахстанские торговые предприятия пожаловались на сложность процедуры регистрации экспортных контрактов в казахстанском банке; они должны были заплатить регистрационный взнос и представить различные вспомогательные документы.[[10]](#footnote-10) Эта жалоба была поддержана субъектами торговли из Узбекистана, которые сталкиваются с аналогичной ситуацией в своей стране.

3.5 Вопросы транзитных перевозок

Несмотря на то, что большинство респондентов не считают вопросы транзитных перевозок серьезными торговыми барьерами, некоторые из представленных комментариев указывают на меры, влияющие на транзитные грузы, которые, фактически, являются барьерами для торговых предприятий Центральной Азии. Характерным является тот факт, что опытный афганский экспортер, занимающийся бизнесом с 1969 года, ставит вопросы транзита в начало своего личного «списка проблем». Он говорит: «В прошлом мы не испытывали никаких проблем с доставкой грузов по советской железной дороге. Теперь нам приходится иметь дело с каждой отдельной страной и соответствующими органами власти». Из-за роста административной нагрузки и затрат теперь он осуществляет поставку товара только на условиях FOB Кабул, а отгрузкой товара за границу занимаются импортеры. Тот факт, что данная проблема связана с транзитом, подтверждается тем, что субъект торговли не видит проблем с экспортом в соседнюю страну (с которой Афганистан разделяет только одна граница), т. е. в Таджикистан.

Проблемы транзитных перевозок помогают решить брокеры - неофициальные агенты, действующие эффективно и обладающие хорошими связями. По мнению субъектов торговли, неофициальные агенты очень хорошо выполняют свою работу. А неофициальные платежи, которые увеличивают тарифы на государственные услуги на 30-40%, по мнению предпринимателей, стоят этих затрат. Брокеры могут также предоставлять услуги по обеспечению безопасности и защите груза на пути следования в торговую точку, особенно если товар дорогостоящий (такая распространенная проблема, как хищение грузов упоминалась представителями Казахстана и Афганистана).

Эти неофициальные услуги, несомненно, важны для тех субъектов торговли, у которых нет альтернативы. В то же время, стоимость этих услуг приводит, в целом, к снижению конкурентоспособности товаров из этого региона на экспортных рынках.

**3.5.1** **Барьеры при транзите в странах СПЕКА**

Страны СПЕКА участвуют в региональных механизмах сотрудничества и ратифицировали ряд международных соглашений ЕЭК ООН, касающихся упрощения процедур пересечения границы и перевозки опасных и специфических грузов. Они активно участвуют в ряде финансируемых донорами региональных интеграционных инициатив и проектов по развитию транспорта, направленных на то, чтобы связать центральноазиатские государства с мировыми рынками.

Однако, результаты практической деятельности показывают, что данные соглашения и инициативы не привели к улучшению взаимоотношений и регионального сотрудничества. Развитию транзитной торговли препятствуют длительные процедуры, дублирование документов и процедур, непоследовательность пограничной политики и правил, а также высокий уровень непредсказуемости, учитывая частые изменения административных процедур и нормативных требований.

Наибольшую обеспокоенность у субъектов ВЭД вызывают сложные документарные требования, предъявляемые некоторыми транзитными странами. Например, экспортеры пищевых продуктов (таких как сушеные фрукты, фрукты и овощи) несут дополнительные издержки по проведению повторных испытаний карантинного контроля при экспорте продукции в Россию и ЕС.

Процедура отправки товаров транзитом из Таджикистана через Узбекистан усложнилась из-за принятия новой формы транзитной декларации. Это создает проблемы, так как форма декларации значительно отличается от той, которая используется Таможенной службой Таджикистана. Еще одним сложным документарным требованием является подробная опись груза для транзитных товаров. Данное требование было введено Казахстаном в рамках Таможенного Союза. Если партия товара большая, то субъекту ВЭД приходится тратить до пяти дней на подготовку описи.

Помимо сложных документарных требований, факторами, сдерживающими транзит, являются отсутствие должного исполнения региональных соглашений и отсутствие взаимного признания стандартизированной документации. Например, в рамках системы МДП грузовые автомобили пломбируются на таможне в пункте отправления и могут перемещаться до пункта назначения через границы государств без каких либо дополнительных проверок. Тем не менее, книжка МДП не всегда признается властями Узбекистана.

**3.5.2 Проблемы**

Перечисленные выше проблемы можно сгруппировать в семь основных блоков.

* Правовые проблемы

Правовую основу осуществления международных автомобильных перевозок составляют двусторонние и многосторонние межправительственные соглашения о международном автомобильном сообщении и транзите. Сегодня двухсторонние соглашения являются сдерживающим фактором для транзита. Это выражается прежде всего в различных правовых режимах как в отношении налогов и сборов, так и в характере действующих схем выдачи разрешений, которые ограничивают выбор маршрутов доставки, квотируют перевозок, препятствуют реализации принципа «свободы транзита» (вследствие процедур выдачи транзитных разрешений, ограничения их количества). Тем самым подрывается транзитный потенциал как самих государств, заключивших такие соглашения, так и всего региона в целом.

* Таможенное регулирование

Таможенные процедуры являются неизменным спутником транзитных процедур. Несмотря на действие обновленной в 1999 году Киотской таможенной конвенции, таможенное регулирование в транзитных странах на практике продолжает отличаться в части предъявляемых требований и процедур.

Отсутствуют интегрированные информационные системы, позволяющие заблаговременно информировать о грузах на всем пути следования. Таможенные органы транзитных стран используют информационные системы, которые отличаются друг от друга.

Отсутствие координации между таможенными органами сопредельных государств, слабое распространение в транзитных странах практики проведения совместного таможенного досмотра.

Несвоевременное доведение изменений, принятых в сфере таможенного регулирования, до всех участников рынка, в нарушение положений международных соглашений и конвенций.

* Визовые процедуры

Учитывая пересечение границ нескольких государств, перевозчики в ряде случаев должны получать несколько виз транзитных государств.

Процедуры выдачи виз очень часто носят дискриминационный характер: при прочих равных условиях водители из одних стран могут получить визу быстрее и с меньшим перечнем формальностей, чем водители из других стран.

Визовые процедуры в транзитных странах негармонизированы по перечню необходимых документов, стоимости, срокам оформления.

* Время ожидания на границах
* Транспортный контроль и безопасность дорожного движения

Это прежде всего связано с отсутствием гармонизации в системах весового контроля в транзитных странах, фрагментарное действие весового сертификата СНГ, негармонизированные сборы за превышение веса и габаритов.

* Автодорожная и вспомогательная инфраструктура

Среди основных проблем инфраструктурного характера наибольшее значение имеет отсутствие современных логистических центров, недостаточное развитие инфраструктуры вспомогательного автомобильного сервиса, в т.ч. современных и безопасных автомобильных стоянок и мест отдыха.

* Неформальные платежи

**3.5.3 Предлагаемые решения проблем**

Возможныерешения этих проблемвключают следующие меры государственной транспортной политики.

Совершенствование разрешительных систем, которое следует отнести к числу первоочередных задач системного характера. Представляется необходимым:

* Провести всесторонний анализ Конвенций и Соглашений, действующих в государствах, по которым проходят транзитные маршруты стран СПЕКА;
* Всем транзитным государствам ускорить процесс ратификации подписанных соглашений и приведения национальных законодательств в соответствие с закрепленными в них нормами и требованиями.

Совершенствование таможенного регулирования

* Активизировать процесс гармонизации таможенных процедур, правил и документации с международными нормами в транзитных государствах;
* Ввести в действие предварительное таможенное декларирование грузов на основе внедрения системы TIR-EPD.

Пункты пересечения границ

* Внедрить процедуры совместного досмотра грузов и АТС совместно с компетентными органами сопредельных государств

Выдача въездных и транзитных виз водителям

* Расширить во всех государствах практику выдачи профессиональным водителям многократных виз длительного срока действия, увеличить сроки возможного пребывания водителей следующих транзитом, особенно в странах, где могут возникать задержки при осуществлении транзита, интермодальных перевозок.
* Упростить процедуры выдачи виз водителям, добросовестность которых подтверждается предыдущей практикой использования ими выданных виз, а также гарантируется нотами, или рекомендательными письмами, выданными соответствующими ассоциациями перевозчиков.

3.6 Общие вопросы, связанные с состоянием рынка

Половина опрошенных субъектов торговли в регионе СПЕКА отметили, что процедуры получения экспортных документов часто затягиваются преднамеренно. У субъектов торговли складывается впечатление, что должные лица не спешат с оформлением документов и искусственно задерживают их выдачу, что приводит к тому, что многие торговые компании ищут «неофициальные каналы», чтобы ускорить процесс, с выплатой вознаграждения за «упрощение формальностей».

Часто предприниматели используют услуги посредников, которые помогают им преодолеть документарные и процедурные барьеры. Более половины опрошенных субъектов торговли (некоторые из которых были вынуждены работать с этими посредниками (или неофициальными «брокерами»)[[11]](#footnote-11) указали, что неофициальные каналы «упрощения формальностей» были хорошо организованы и работали даже лучше, чем официальные учреждения.

Безусловно, существует необходимость снижения доли субъективных решений и сокращения прямых контактов в процессе официального контроля предприятий торговли. Введение в регионе более компьютеризированных процедур и услуг, а также использование цифровых подписей повысит уровень прозрачности и подотчетности, и существенно сократит личное присутствие во время процесса, способствуя, таким образом, уменьшению препятствий, создаваемых необходимостью получения бумажных документов, подписей и печатей.

Некоторые респонденты (а именно, экспортеры абрикосов) также упомянули проблемы, связанные со сложностью получения начинающими субъектами торговли точек продаж/мест на базарах (рынках) в стране, куда экспортируется продукция, если не были сделаны неофициальные выплаты «соответствующим людям» (несмотря на наличие всех необходимых документов). В то же время данный вопрос относится к проблеме доступа к местным рынкам, который выходит за рамки настоящего документа.

По данным исследований УОП ООН[[12]](#footnote-12) и ЭСКАТО[[13]](#footnote-13), начиная с 2004 года, внешнеторговый оборот Афганистана со странами Центральной Азии растет, за исключением 2009 г. (за счет общего сокращения объемов торговли в период после глобального финансового кризиса). Тем не менее, официально зарегистрированный объем торговли между Афганистаном и его партнерами из Центральной Азии остается весьма ограниченным. Согласно базе данных UNCOMTRADE ЮНКТАД и данным ЕЭК ООН (см. Приложение II), объем экспорта Афганистана в страны СПЕКА составил всего 7,40% от общего объема экспорта Афганистана, а импорт из стран СПЕКА - всего 8,05% совокупного объема импорта Афганистана. Важную роль в торговле играют «сухопутные порты» (в Афганистане их 17), которые связаны между собой и с Центральной Азией сетью железных и обычных дорог. Три сухопутных порта соединяют Афганистан с Таджикистаном, два с Туркменистаном и один с Узбекистаном; с 2007 г. торговый оборот между этими тремя странами и Афганистаном увеличивается. Объем импорта ржи и пшеницы в Афганистан из Казахстана с использованием данной системы сухопутных портов, увеличился в первом квартале 2015 года на 96,5% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Долгосрочный план заключается в том, чтобы построить железную дорогу через Афганистан к портам Индийского океана.[[14]](#footnote-14)

Урожайность сельскохозяйственных культур в Афганистане в значительной степени зависит от погодных условий, в то время как оросительная система Афганистана была почти разрушена во время гражданской войны.

Действующей инфраструктуре также не хватает складов с охлаждающим оборудованием и транспортных услуг. В настоящее время в Афганистане 1 кг винограда стоит менее 0,5 доллара США, в то время как в странах Персидского залива его стоимость достигает 5,0 долларов США за 1 кг. Расширение экспорта на международные рынки способствовало бы значительному увеличению прибыли афганских сельскохозяйственных производителей.

В апреле 2015 года Афганистан, Таджикистан и Пакистан сообщили о достижении заключительного этапа переговоров по подписанию торгового соглашения, которое позволит упростить систему транзитных перевозок между странами. Такой «транспортный коридор», скорее всего, приведет к сокращению барьеров, будет способствовать увеличению объема региональной торговли и усилению притока иностранных инвестиций.

Туркменистан поддерживает положительный торговый баланс на протяжении многих лет, и с начала 2000-х положительное сальдо торгового баланса страны увеличивалось. Доля страны в объеме международной торговли сельскохозяйственной продукцией незначительна. Туркменистан не подавал заявку на присоединение к ВТО, не является стороной каких-либо региональных торговых соглашений, а его экономика остается относительно изолированной. Внешняя торговля *фактически* контролируется государством. Все оптовые и экспортно-импортные контракты подлежат обязательной регистрации на Государственной товарно-сырьевой бирже. Во время регистрации представитель компании должен присутствовать лично.

**4. ТЕМАТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ АБРИКОСАМИ**

Как упоминалось выше, для исследования были выбраны абрикосы (свежие и сушеные), так как эти фрукты выращиваются во всех странах-участницах СПЕКА. Погодные условия и объемы торговли существенно различаются. При этом, трансграничная торговля абрикосами характерна для всего региона, а ее анализ поможет достичь цели настоящего документа, а именно выявлению барьеров в торговле.

В ходе исследования были определены три страны, являющиеся основными производителями (Таджикистан, Кыргызстан и Узбекистан); две страны (Афганистан и Азербайджан), которые производят и экспортируют меньше, чем первые три страны; отдельно была рассмотрена Республика Казахстан, которая стал центром для реэкспорта абрикосов в Россию, и Туркменистан, где абрикосы растут в небольших количествах и, в основном, импортируются.

4.1 Основные производители

**4.1.1 Таджикистан**

Таджикистан является одним из основных производителей абрикосов, как свежих, так и сушеных, в Центральной Азии. Город Исфара, расположенный на севере Таджикистана, недалеко от границы с Кыргызстаном и Узбекистаном, стал неофициальным центром сбора, обработки, упаковки и экспорта сушеных абрикосов. Так как объемов местного (таджикского) производства недостаточно, торговые предприятия импортируют абрикосы, выращенные и высушенные фермерами в соседних Узбекистане и Кыргызстане (практически все эти производители находятся в Ферганской долине). Таким образом образуется специфическая цепочка трансграничных поставок. Тем не менее, даже в этой простой цепочке трансграничной торговли (импорт сушеных абрикосов из Узбекистана и Кыргызстана), по словам двух респондентов из Таджикистана, доминирует контрабандная торговля, отчасти из-за высокой стоимости легального экспорта абрикосов для мелких торговцев, а также административных препятствий.

Таджикские торговые компании покупают абрикосы, которые выращиваются в Таджикистане и в непосредственно граничащих с ним странах. Затем абрикосы сортируют, упаковывают и экспортируют на большой российский рынок. Укрупненные таджикские компании, занимающиеся упаковкой и экспортом, необходимы потому, что российские власти требуют большое количество документации, а крупным экспортерам легче справиться с этими требованиями благодаря экономии масштаба. Как следствие, граждане Таджикистана создали цепочки распределения и сбыта в России, Казахстане и других странах, которые доминируют на рынке, и, по словам некоторых респондентов из других стран, это создает проблемы для торговли.

По словам директора одной из компаний, занимающейся торговлей фруктами из г. Исфара, для экспорта компания должна получить семь документов: сертификат соответствия, фитосанитарный сертификат, карантинный сертификат, сертификат происхождения, выданный Торгово-промышленной палатой Таджикистана[[15]](#footnote-15), грузовую таможенную декларацию, счет-фактуру и упаковочный лист.

«В принципе, нет никаких проблем в получении этих документов, если есть деньги и время», - считает директор. «Проблемы возникают при заполнении таможенных деклараций. Должностные лица часто делают ошибки в кодах городов и т.д. Офисные работники просто не очень компетентны, никто не контролирует их работу. Иногда они проверяют, иногда у них нет на это времени. Необходимо тщательно следить за тем, что они делают. Таможенные документы заполняются сотрудниками таможни, но ответственность за возможные ошибки несет собственник бизнеса». Автоматизированные системы, позволяющие осуществлять ввод данных непосредственно субъектами торговли, потенциально могли бы помочь решить данную проблему.

По словам представителя ассоциации частного бизнеса Таджикистана, несколько государственных органов экспортного регулирования часто требуют одни и те же списки документов и настаивают на том, чтобы каждый документ был представлен в оригинальном [бумажном] экземпляре. Официально объявленные сроки выдачи этих документов не всегда соблюдаются, а для ускорения процесса могут потребоваться неофициальные выплаты, помимо официальных платежей. Были случаи неправильного заполнения фитосанитарных сертификатов, что приводило к возврату груза.

Лабораторные испытания, которые проводятся в Центральной Азии и признаются страной-импортером, помогают торговым предприятиям удерживать цены на конкурентном уровне. Если власти страны назначения (например, ЕС или ОАЭ) требуют дополнительных лабораторных анализов, затраты на получение дополнительных сертификатов соответствия и соблюдение стандартов качества покрываются импортерами за счет выплат экспортерам из Центральной Азии, что в свою очередь, снижает прибыль последних.

По крайней мере два респондента отметили, что страны Центральной Азии не могут конкурировать с турецкими экспортерами кураги на европейских рынках и рынках других промышленно развитых стран из-за более высокой стоимости и низкого качества (но не вкуса) продукции из Центральной Азии. Тем не менее, производители из Центральной Азии находят нишу на рынке экологически чистых продуктов, которые могут обеспечить более высокие цены на европейских рынках (например, узбекская курага на рынках Германии и Швейцарии). Ведь потребление органических продуктов питания, в том числе фруктов и овощей, выращенных в экологически чистых регионах, становится все более популярным в странах Западной Европы. Таджикистан и другие страны Центральной Азии могут предложить такие продукты, и, возможно, это станет будущей рыночной нишей, где более высокие цены не будут являться проблемой. Если производители и экспортеры из Центральной Азии будут стремиться соответствовать международным стандартам безопасности пищевых продуктов (HACCP, ISO и др.) и смогут получить необходимые сертификаты, то они смогут воспользоваться существующими возможностями и должны стремиться к этому.

Отвечая на вопросы исследования ОЭСР, проведенного в 2014 году,[[16]](#footnote-16) таджикские фермеры и экспортеры назвали около 24 барьеров для экспорта сельскохозяйственной продукции. Пять основных факторов, препятствующих экспорту, включали: «слишком большое количество документов, необходимых для экспорта»; «экспорт занимает слишком много времени»; «моя продукция не имеет признанного сертификата соответствия»; «отсутствует необходимая складская и логистическая инфраструктура экспорта» и «слабая поддержка экспорта со стороны государства».

Таджикистан - это страна, не имеющая выхода к морю, расположенная далеко от основных рынков. Три экспортера из Таджикистана сообщили в своих интервью, что для того, чтобы достичь одного из своих основных рынков (Россия), товарам из Таджикистана приходится пересекать несколько границ (расстояние между Москвой и Душанбе по железной дороге составляет 4 640 км, на прохождение которых поезду требуется более четырех дней); за последние несколько лет режим, регулирующий торговлю на этом маршруте, часто менялся как в связи с созданием и расширением Евразийского экономического союза, так и в связи с изменениями внутренних норм и требований некоторых транзитных стран. Как известно, это увеличивает как риски, так и взносы за страхование грузов. Организация страхового полиса осуществляется импортерами, но оплачивают страховку экспортеры. В целом, страхование не пользуется популярностью среди экспортеров Таджикистана. В этом отношении с таджикскими и российскими страховыми компаниями работают бизнес-ассоциации, которые стремятся повысить осведомленность производителей, экспортеров и транспортных компаний о преимуществах страхования грузов и ответственности транспортных компаний.

Риск, связанный с колебанием валютных курсов - это еще одно препятствие для трансграничной торговли, названное рядом торговых предприятий, принявших участие в опросе; его анализ выходит за рамки данного исследования.

Представители торговых предприятий Таджикистана отметили, что они имеют давно сложившиеся отношения с российскими дистрибьюторами продуктов питания. Российские официальные контролирующие органы часто проверяют грузы из Таджикистана на наличие наркотиков (они считают, что товары, следующие транзитом через Таджикистан, связаны с более высоким риском), а также в целях соблюдения введенных Россией санкций в отношении некоторых продуктов питания из ЕС, США и других стран, которые, в случае их обнаружения, должны быть уничтожены согласно требованиям, введенным российскими властями в августе 2015 года. Несмотря на то, что экспорт осуществляется из Центральной Азии, представители торговых предприятий сообщили, что влияние санкций касается и их продукции, чаще всего косвенно, так как дополнительные проверки приводят к задержкам.

Директор консалтинговой компании из Душанбе назвал несколько конкретных примеров, описывающих имеющиеся барьеры в торговле фруктами и овощами:

* Российские власти не признают сертификаты качества, выданные Агентством по стандартизации Таджикистана (Таджикстандарт). Требование по тестированию продукции таджикских экспортеров в испытательных лабораториях, указанных импортерами из России, по мнению директора, является барьером для таджикских экспортеров;
* Предприниматель из Шаартузского района планировал экспортировать виноград и направил просьбу предоставить информацию о государственных требованиях в национальные информационные центры по техническим барьерам в торговле Китая, США и Российской Федерации. Он получил немедленный ответ из первых двух стран, но из России ответа на последовало. Это является проблемой для торговых предприятий, нуждающихся в подобного рода информации. По мнению консультанта, отсутствие своевременной реакции также свидетельствует об отсутствии серьезного отношения к международным стандартам в сфере публикации и распространения информации о правилах торговли (например, соглашения об упрощении процедур торговли ВТО, которое было ратифицировано Таджикистаном, но еще не ратифицировано Россией; соглашение вступит в силу после его ратификации двумя третями членов ВТО).
* Нормы по использованию серы затрудняют экспорт кураги в европейские страны и, таким образом, ограничивают возможности для диверсификации экспортных рынков для сушеных абрикосов из Таджикистана. Торговые предприятия не отметили, считают ли они европейские требования к содержанию серы чрезмерными.
* По крайней мере в прошлом, но существовали примеры торговых ограничений, которые, как утверждалось, были основаны на фитосанитарных требованиях, не имевших под собой научной основы. Например, в 2010 году в Таджикистане была вспышка полиомиелита. В качестве ответной реакции Россия ввела запрет на ввоз сухофруктов и орехов из Таджикистана, якобы для предотвращения передачи полиомиелита, несмотря на то, что полиомиелит не передается через сухофрукты. Поскольку обе страны на тот момент времени не являлись членами ВТО, ситуация была урегулирована двусторонними соглашениями. Тем не менее, данный запрет негативно повлиял на экспортеров сухофруктов и орехов из Согдийской области.

Исследование ЕЭК ООН по нормативным и процедурным барьерам в торговле[[17]](#footnote-17) рекомендует Таджикистану увеличить количество квалифицированных таможенных брокеров, развивать складскую инфраструктуру страны и региональные терминалы, и оснастить их современным оборудованием. Исследование также рекомендует создать уполномоченный орган по техническому регулированию; укрепить национальные информационные центры по техническим барьерам; создать Совет по надзору за рынком; разработать национальную нормативную базу по надзору за рынком и укрепить национальный потенциал в области разработки технических нормативов.

В то время как курага, экспортируемая Турцией (доминирующим экспортером на мировом рынке кураги с долей рынка 82%)[[18]](#footnote-18) имеет более светлый оттенок и производится из одного сорта абрикосов, производители из Центральной Азии выращивают более широкий спектр сортов абрикосов. Экспортер из Таджикистана отметил, что стандарт ЕЭК ООН по сушеным абрикосам должен также отражать сорт кураги, производимой в Таджикистане и других странах-участницах СПЕКА.

**4.1.2 Кыргызстан**

Исследование нормативных и процедурных барьеров в торговле ЕЭК ООН включало анализ бизнес-процессов экспорта свежих абрикосов из Кыргызстана.[[19]](#footnote-19) В нем перечислен 41 документ, которые экспортеры абрикосов должны представлять. Экспорт свежих абрикосов включает в себя 11 бизнес-процессов и 13 участников. Прохождение 11 процессов, связанных с экспортом абрикосов из Кыргызстана на российский рынок (на который приходится 70% экспорта абрикосов) занимает 9 дней. Учитывая, что на доставку абрикосов автотранспортом (20-тонными грузовиками) уходит 7-8 дней, а также с учетом времени, затрачиваемого на весовой контроль в пути, общее время экспорта может увеличиться до 16-17 дней. Консультации с заинтересованными сторонами показали, что неофициальные платежи помогают значительно ускорить бизнес-процессы. Например, результаты санитарно-эпидемиологического контроля можно получить за один день или, при отсутствии неофициальных платежей, за 10-15 дней. Официальные финансовые расходы торговых предприятий по отгрузке одной партии товара составляют, в среднем, около 350 долларов США, в то время как неофициальные выплаты еще больше увеличивают данную сумму.

Для сравнения, чтобы экспортировать белую фасоль, необходимо оформить 35 документов, включая основные товарные документы и связанные с ними вспомогательные документы. Обременительные документарные требования еще больше осложняют бизнес-процессы. Экспорт фасоли включает 10 основных бизнес-процессов и 14 участников, а поставка белой фасоли из Кыргызстана, например, в Сербию занимает около 10 дней.

Рекомендации, вытекающие из исследования ЕЭК ООН, включают в себя борьбу с четырьмя препятствиями: процедурные требования; требования к данным и документации; отсутствие прозрачности и непредсказуемость. Бизнес-процессы нуждаются в усовершенствовании с точки зрения рационализации, упрощения и стандартизации документарных требований, связанных с торговлей, развития потенциала существующих лабораторий и органов по оценке соответствия, а также повышения скорости выдачи сертификатов. Также необходимо развитие инфраструктуры в форме расширения площадей и улучшения складских объектов, дорог и железнодорожных сетей.[[20]](#footnote-20)

Директор (далее – первый директор) одного сельскохозяйственного кооператива, расположенного в городе Баткен, который производит, обрабатывает, упаковывает и продает сушеные абрикосы, отметил, что для проведения экспортной сделки необходимы следующие документы: сертификат происхождения, сертификат соответствия, санитарное свидетельство и фитосанитарный сертификат.

По словам первого директора, внедрение международных стандартов безопасности пищевых продуктов (HACCP, ISO, Globalgap, и т.д.) затрудняет экспорт его продукции. Это мнение было подтверждено директором другой компании, производящей продукты питания (далее – второй директор), который назвал «доступ к рынкам, сертификаты соответствия на курагу и международные стандарты» основными барьерами для экспорта продукции из Кыргызстана в другие страны Центральной Азии.

Первый директор отметил, что «проблем с документами нет». «Если есть деньги, все будет оформлено быстро. Если вы отказываетесь платить взятки, то скорости не ждите. Теперь мы знаем, сколько мы должны платить, поэтому все делается так, как мы хотим». По словам второго директор, процесс оформления документов занимает 10-14 дней.

Считается, что в Баткенской области, где выращиваются 80% абрикосов Кыргызстана, производятся сушеные абрикосы очень хорошего качества. При этом, урожай (около 15 000 тонн в год) почти полностью скупается посредниками из Таджикистана, которые перерабатывают его и продают в Россию по более высоким ценам. Два или три года назад, когда первый директор приобрел три собственных установки по переработке фруктов, он решил осуществлять экспорт в Россию напрямую, но попытка была неудачной. По его мнению, завышенные требования к процедурам импорта и преобладание на рынке действующих оптовиков из Таджикистана являются непреодолимыми препятствиями для доступа МСП на рынок абрикосов.

Он надеется, что присоединение Кыргызстана к Евразийскому экономическому союзу, которое состоялось 12 августа 2015 года, даст ему преимущество. Грузовые таможенные декларации больше не нужны. «Раньше таможенные барьеры были большой проблемой, но, слава Богу, их скоро не будет», - говорит он. Соглашения в рамках Евразийского экономического союза предусматривают снижение нормативных и процедурных барьеров в торговле, но не понятно, как скоро они будут внедрены, особенно в пунктах перехода границы.

Не так давно первый директор провел переговоры по продаже кураги, получил авансовый платеж и уже отправил первые две тонны абрикосов в Россию. Российские импортеры, которые раньше работали через таджикских оптовиков, теперь хотят установить прямые связи с производителями в Кыргызстане. По мнению директора, наиболее оптимальным вариантом сотрудничества является «создание совместных предприятий в Кыргызстане с российскими дистрибьюторскими компаниями».

Говоря о проблемах на границе, первый директор сказал следующее: «Пересечь границу не просто. Они требуют взяток. Казахстанские пограничники берут много [неофициальные платежи].»

В отношении транзита через Казахстан второй директор сказал, что «все отлично», при этом его коллеги сообщили о проблемах на границе с Таджикистаном и Узбекистаном. Он отметил, что самой большой проблемой является «правильное заполнение комплекта документов». Он не стал вдаваться в детали, но противоречивые правила заполнения документов и документарные процедуры в регионе являются барьерами в торговле, которые снижают скорость перемещения товаров.

Второй директор также пожаловался на высокую стоимость транспортировки и так же проблемы с доступом к рынкам. «Каждая страна предпочитает местных производителей, например, компания из Кыргызстана не может принимать участие в государственных закупках в Казахстане. Ограничения по объемам применяются в России и Казахстане. Зачем нам нужен квоты [в Евразийском экономическом союзе]?»

**4.1.3 Узбекистан**

По словам представителя государственной организации по стимулированию экспорта в Узбекистане, существуют многочисленные барьеры для экспорта сухофруктов, в том числе на российский рынок, который является одним из основных рынков для данного продукта. Проблемы начинаются уже на первом этапе - доставка образцов в Россию. Еще одной проблемой являются задержки грузового транспорта на границе с Казахстаном.

Один из основных узбекских экспортеров, который поставляет сушеные и свежие фрукты, в том числе абрикосы, во многие страны мира, включая страны Евросоюза и Россию, подтверждает, что экспорт в Россию становится все труднее.

Действительно, российские розничные сети и зарубежные розничные компании, работающие в России, в настоящее время находятся под пристальным вниманием федеральных властей, отвечающих за продовольственную безопасность и качество, которые хотят, чтобы экспортеры соблюдали каждую букву соответствующих стандартов. Это стало одним из ограничений, с которыми сталкиваются экспортеры из Узбекистана, несмотря на хорошее качество и вкус фруктов и овощей, производимых в стране.

Таджикские экспортеры пожаловались на значительные задержки грузов в Узбекистане при транзитной перевозке сельскохозяйственной продукции из Таджикистана в Россию (до 12 дней) с целью «проверки товаров», без объяснения причин. Причины могли включать в себя применение мер законной торговли в отношении импортируемых фруктов, особенно свежих и скоропортящихся, но эти меры, как представляется, были использованы для ограничения экспорта страны-конкурента. К счастью, по словам экспортеров из Таджикистана, такая практика применяется в Узбекистане все реже и реже.

Начиная с 1 сентября 2015 года, власти Узбекистана запретили местным экспортерам овощей, фруктов, картофеля, винограда, дынь и арбузов использовать автомобильный транспорт. Такие перевозки могут осуществляться только железнодорожным или воздушным транспортом. Такие ограничения на экспорт, согласно постановлению правительства, были направлены на «упорядочение экспорта, обеспечение прозрачности процедур на границе и борьбу с незаконным экспортом сельскохозяйственной продукции». Тем не менее, две недели спустя, по словам представителя узбекской торговой компании, это решение было отменено. Такие быстрые изменения в режиме торговли без предварительного уведомления и консультаций, ограничивают способность субъектов торговли реагировать и вести бизнес.

Считается, что одной из причин данного ограничения был реэкспорт узбекских фруктов торговыми предприятиями Казахстана в Россию. Ранее узбекские власти призывали правительство РФ обеспечить прямую доставку узбекских продуктов питания в Россию, отказавшись от услуг посредников из Казахстана, которые пользовались преимуществом более низкой ставки НДС в Казахстане (12%) по сравнению с Россией (18%) и упразднением внутренних тарифов в ЕЭС с целью реэкспорта товаров из Узбекистана в Россию и Беларусь, как если бы они были произведены в Казахстане. На самом деле, меры правительства Узбекистана по защите местных производителей и экспортеров фруктов создали новое препятствие на пути экспорта, которое повысило транзакционные издержки из-за обязательства использовать более дорогостоящие виды транспорта и снижения прибыли для отечественных производителей фруктов и овощей, а также для торговых и транспортных предприятий.

Постановление правительства Узбекистана, упомянутое выше, также потребовало составления *фактического* черного списка, куда бы заносились экспортеры, которые задерживали продажу правительству 25% валютной выручки от экспорта сельскохозяйственной продукции (по курсу Центрального банка Республики Узбекистан, который является менее выгодным, чем неофициальный курс), а также торговые предприятия, имеющие просроченные платежи по внешнеторговым контрактам.

В ходе недавнего анализа барьеров в торговли фруктами и овощами один узбекский исследователь утверждал, что барьеры в экспорте этих товаров оказывали негативное влияние на доходы населения и экономику Узбекистана в целом.[[21]](#footnote-21)

4.2 Специфические производители

**4.2.1 Афганистан**

Фрукты и овощи являются крупнейшей законной статьей экспорта Афганистана (еще одной важной, но неофициальной статьей экспорта, является опиум).[[22]](#footnote-22) Основными торговыми партнерами Афганистана являются Индия, Пакистан и Таджикистан. По мнению представителей субъектов торговли Афганистана, экспортные рынки для сушеных фруктов также включают Канаду, Австрию, Китай, ОАЭ и Турцию. Афганистан производит и экспортирует особый сорт кураги, пользующийся спросом в некоторых странах Западной Азии и странах Персидского залива. Как отметил один из экспортеров из Кабула, «поскольку страны Центральной Азии сами производят курагу, везти ее туда из Афганистана не имеет смысла».

По словам опрошенных респондентов, экспорт кураги в вышеупомянутые страны, за исключением Пакистана, не представляет никаких сложностей. В торговле с Пакистаном проблемы/барьеры включают тщательные и длительные проверки грузов на границе; вопросы безопасности и отсутствие гарантий того, что товар достигнет торговой точки. По словам экспортера, нестабильная обстановка и плохие условия торговли усиливают проблемы. Никто ни покупает страховые полисы, несмотря на случаи хищения грузов. Также были упомянуты проблемы с санитарией и гигиеной на границе. Как производители и экспортеры из Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана, так и предприниматели из Афганистана ищут нишевые рынки с меньшими объемами и более высокой трудоемкостью производства, и одной из возможностей является экспорт экологически чистых сушеных абрикосов по более высокой цене.

Еще одной проблемой на стороне предложения является отсутствие сушильных и упаковочных линий для свежих и сушеных фруктов. В июне 2015 года Министерство сельского хозяйства Афганистана объявило о строительстве нескольких сушильных и упаковочных линий для свежих фруктов в соответствии с международными стандартами, которые помогут увеличить объемы экспорта свежих и сушеных фруктов на европейские рынки.

**4.2.2 Азербайджан**

Согласно отчета агентства USAID на Кавказе «Оценка нетарифных барьеров в Азербайджане», основными партнерами по экспорту для азербайджанских производителей продуктов питания являются Россия и страны ЕС; за ними идут страны СНГ, Грузия и Турция. Исследование 35 экспортно-импортных торговых предприятий в Баку показало, что в Азербайджане отсутствуют общие торговые барьеры или запреты на ввоз любых типов грузов, и существует незначительное количество неторговых барьеров в международной торговле.

Цепочка создания стоимости фруктов и овощей в Азербайджане начинается с большого количества мелких частных производителей. Их продукцию собирают и хранят на складах в 4-5 так называемых «логистических центрах», которые поставляют относительно большие объемы продукция на местные рынки и перерабатывающие предприятия. Они имеют возможность еженедельно экспортировать многотонные грузы в разные страны.

Директор одного из логистических центров в Баку, давший интервью в рамках данного исследования, сообщил, что его центр экспортирует фрукты и овощи в три страны СНГ (в Россию, Казахстан и Украину), а также в Китай и Монголию с 2008 года. Россия является основной страной назначения. Как правило, взаимодействие с покупателями является нерегулярным и краткосрочным, в то время как директор планирует заключить долгосрочные взаимовыгодные отношения с крупными и надежными покупателями, чтобы работать напрямую без посредников, которые взимают высокие комиссионные сборы, уплачиваемые, как правило, наличными.

По его мнению, «количество документов, необходимых для запуска процедуры экспорта является разумным, процесс ясен и прост, задержки отсутствуют». Он отметил, что его продукт отвечает всем требованиям качества. Получение сертификатов происхождения СТ-1, необходимых для экспорта в Россию, фитосанитарных и карантинных сертификатов не представляет сложности. Фрукты и овощи калибруются и упаковываются в картонные коробки и поддоны в соответствии с европейскими стандартами.

Однако маркировка является серьезным препятствием для торговли. Один из российских дистрибьюторов потребовал от азербайджанского продавца, чтобы деревянные поддоны были проштампованы символом сертификации IPPC (Объединенная директива ЕС по предотвращению загрязнения и контролю). Для этого поддоны должны быть обработаны в соответствии с международным стандартом по фитосанитарным мерам (МСФМ) №15, разработанным международной конвенцией по защите растений (МКЗР) и утвержденным в Риме в 2002 году. Цель заключается в том, чтобы предотвратить распространение болезней и насекомых через деревянные упаковочные материалы при транспортировке товаров между странами. Однако, ни одна организация в Азербайджане не может выполнить эту процедуру и поставить такой штамп на поддонах.

Проблема осуществления и получения международных платежей отсутствует. Логистический центр работает с Международным банком Азербайджана, который имеет дочернее предприятие и многочисленные филиалы в России, и обслуживает международную торговлю между Россией и Азербайджаном. При этом не используются ни аккредитивы, ни банковские гарантии, несмотря на то, что они предлагаются российскими и иностранными банками. По словам директора, «российские покупатели просто не хотят их использовать». Причины могут включать в себя слишком сложный процесс оформления, дополнительные расходы и слишком низкий уровень подготовки кадров для понимания преимуществ.

Если все документы имеются и правильно заполнены, в пунктах пограничного контроля проблем, как правило, не возникает. Однако сотрудники таможни слишком долго проверяют документы, что приводит к очередям и задержкам. «Если повезет, границу удается пересечь за два дня». Если товар опечатан в месте отгрузки на территории продавца, и пунктом назначения является склад покупателя, применяется упрощенная процедура при условии, что все документы в порядке.

Вероятно, основным барьером в торговле являются условия оплаты и финансирование торговли. Таможня Азербайджана не разрешает экспорт фруктов, если иностранный покупатель не оплатил их заранее, хотя бы частично. Таков закон. С другой стороны, покупатель может выставить условие оплаты в течение 21 банковского дня с момента поставки. В результате продавец должен использовать финансирование как до, так и после отгрузки с использованием банковских кредитных линий, которые трудно организовать. По словам директора компании, Правительство Азербайджана знает об этой проблеме и планирует заняться ее решением.

Принимая во внимание вышесказанное, продавец обычно просит аванс в размере 30%, и здесь возникает еще одно препятствие, связанное с тем, что партнеры не знают друг друга или не доверяют друг другу.

Еще один барьер касается финансовой ответственности продавца. Российский покупатель платит только за таможенное оформление, и если что-то идет не так, азербайджанские компании вынуждены платить штрафы. Страховка, оформленная в Азербайджане, покрывает риски на территории Азербайджана, но не действует на территории Российской Федерации.

Еще одна проблема - это приведение системы аккредитации лабораторий к уровню международно признанных норм и передовой практики; в этом отношении были даны рекомендации по разработке системы аккредитации (путем подготовки кадров, оснащения современным оборудованием, создания двусторонних связей с лабораториями других стран). В долгосрочной перспективе необходимо рассмотреть возможность заключения новых договоренностей о взаимном признании с европейскими и другими партнерами.

**4.2.3 Казахстан**

Казахстан является крупнейшей страной Центральной Азии с различными климатическими зонами, от сурового севера до жаркого юга. Абрикосы растут только на самом юге Казахстана и в сравнительно небольших количествах. По имеющимся сведениям, большая часть абрикосов, продающихся на рынках города Алматы, импортируется из Узбекистана и Кыргызстана.

Несмотря на это, в Казахстане активно развивается оптовая торговля абрикосами. Так как Казахстан является одним из трех членов-основателей как Таможенного союза (вместе с Беларусью и Российской Федерацией), так и Евразийского экономического союза (ЕАЭС), он использует упрощенный экспортно-импортный режим с другими членами ЕАЭС. Казахстанские торговые предприятия не платят таможенных пошлин, а экспортируемые товары освобождены от НДС, если экспорт подтверждается соответствующей документацией. Торговые предприятия творчески используют преимущества режима, реэкспортируя фрукты из Узбекистана (и до недавнего времени из Кыргызстана) в другие страны Таможенного союза, главным образом в Россию. Это создает некоторую деформацию в торговле и уже вызывает трения в регионе (см., например, комментарии о мерах, временно введенных в Узбекистане в ответ на эту ситуацию). По словам представителя российской торговой компании, имеющей представительство в Казахстане, ставка НДС в России и Казахстане составляет 18% и 12% соответственно, и обе страны являются членами Таможенного союза. Компании, учрежденные в Казахстане, имеют право поставлять товары в Россию и уплачивать российский НДС по ставке 0%, но при этом платить НДС по ставке 12% в бюджет Республики Казахстан.

Согласно исследованию ОЭСР, касающемуся показателей по упрощению процедур торговли в Казахстане,[[23]](#footnote-23) стране необходимо улучшить доступность информации, обеспечить упрощение и гармонизацию документов, автоматизацию и рационализацию процедур. Исследование ЕЭК ООН по процедурным и нормативным барьерам в Казахстане[[24]](#footnote-24) рекомендует «наладить взаимосвязь между информационными системами железных дорог и органов, осуществляющих контроль на границе (в частности, таможенных органов), на территории ЕЭС».

**4.2.4 Туркменистан**

В течение сезона абрикосы на внутренний рынок поставляются местными производителями. В другое время года курага импортируется из соседних стран, в том числе из Узбекистана и Турции. По словам одного из респондентов, «судя по доступности абрикосов на местных рынках круглый год, туркменские импортеры не сталкиваются с какими-либо серьезными трудностями».

Частное производство фруктов и овощей в Туркменистане находится на низком уровне по двум основным причинам: сухой климат и конкуренция с государственными предприятиями за плодородные земли в этой засушливой стране.

Крупные сельскохозяйственные структуры советского периода были преобразованы в крестьянские объединения, состоящие из отдельных арендаторов. Крестьянские ассоциации должны продавать свой урожай и закупать сырье и материалы через государственные каналы. Это касается производства хлопка и культур (риса, сахарной свеклы, пшеницы), но в меньшей степени относится к фруктам, овощам и отраслям животноводства, которые работают на более частной основе.

Доступ к статистическим данным в области производства, экспорта и импорта в Туркменистане получить не просто. По информации, полученной из имеющихся источников (например, Технического задания по проекту Евросоюза в области развития сельского хозяйства, который будет запущен в Туркменистане в начале 2016 г.), Туркменистан ежегодно производит около 150 000 тонн фруктов, по сравнению с 2,2 млн тонн в Узбекистане.

Только небольшая часть выращенных фруктов идет на экспорт. Расчеты, сделанные на основе данных, полученных из официальной базы данных Федеральной таможенной службы России, показывают, что в 2014 году из Туркменистана в Россию было экспортировано всего 394 тонн свежих фруктов, по сравнению с 1306 тоннами, доставленными из Узбекистана.

По мнению сотрудника торгового представительства России в Туркменистане, «между двумя странами не существует торговых барьеров, все процедуры понятны». «Что касается трудностей с импортом продуктов питания, импортеры соблюдают законодательство Туркменистана, которое регулирует рынок посредством акцизных налогов для защиты местных производителей», - сказал местный импортер продовольственных продуктов.

Отсутствие средств для обеспечения надлежащей упаковки и маркировки является одним из важных препятствий для экспорта фруктов. Например, учитывая отсутствие местных производителей картонной тары, туркменские экспортеры упаковывали экспортируемые огурцы в коробки, ранее использовавшиеся для бананов. При нормальных обстоятельствах, такой экспорт не прошел бы проверку на границах стран-импортеров.

На веб-сайте Торгово-промышленной палаты Туркменистана[[25]](#footnote-25) заявлено, что палата предлагает широкий спектр услуг предприятиям внешней торговли, таких, как подготовка грузовых деклараций и сопутствующих товарных документов, выдача сертификата происхождения, различные виды экспертизы товаров, контроль погрузки и выгрузки товаров, определение кодов в соответствии с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров (ТН ВЭД) и др. При этом, по словам руководителя международного департамента ТПП, среди членов палаты нет экспортеров.

Анализ сельскохозяйственной отрасли, проведенный Всемирной организацией по продовольствию в 2012 г., указывает на то, что в агропромышленном секторе Туркменистана до сих пор используется советская система государственных стандартов (ГОСТ), что потенциально может ограничивать торговлю. Для увеличения объемов экспорта в страны дальнего зарубежья, Всемирная организация по продовольствию рекомендует перейти к более современным стандартам, совместимым с рыночной экономикой и принципами международной торговой системы ВТО. Главной государственной службе «Туркменстандартлары» следует рассмотреть возможность участия в мероприятиях Программы международного качества инфраструктуры, и стать частью этой программы через развитие потенциала, использование современных систем и методов работы в области стандартизации, сертификации, метрологии и аккредитации. Перенимание международного передового опыта поможет устранить барьеры в торговле, будет способствовать экономическому росту страны и повышению благосостояния ее граждан.

**5. ВЛИЯНИЕ ВЫЯВЛЕННЫХ ПРОЦЕДУРНЫХ И НОРМАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВЫЕ ЦЕПОЧКИ В РЕГИОНЕ**

Страны-участницы СПЕКА обладают потенциалом в области экспорта сельскохозяйственной и текстильной продукции на гораздо более высоком уровне, чем в настоящее время. Но для этого им необходимо создать благоприятные условия для развития международных производственно-сбытовых цепочек, в том числе для скоропортящихся товаров, таких как фрукты и овощи, которые требуют быстрой доставки и специальных условий транспортировки. Цепочки трансграничных поставок в Центральной Азии, которые охватывают большое количество участников, начиная продавцами и заканчивая покупателями, существенно усложняют процесс.

**Рисунок 1: Международная производственно-сбытовая цепочка, определенная в соответствии с эталонной моделью цепочки поставок Центра ООН по упрощению процедур торговли и электронным деловым операциям (ООН/ЦЕФАКТ)**



Как отмечено в исследовании, основная проблема заключается в отсутствии согласованности между различными национальными требованиями, а также отсутствии сотрудничества и координации между различными сторонами, участвующими в производственно-сбытовых цепочках в регионе, начиная с производителей и торговых предприятий, перевозчиков, регулирующих органов, и заканчивая учреждениями и агентами, которые занимаются финансированием торговли. Экспортеры абрикосов отметили, что они сталкиваются с проблемами уже на стадии заключения контрактов и поиска мест на рынках стран-импортеров (вопросы, которые выходят за рамки настоящего документа, но которые являются составной частью цепочки поставок товаров, которые мы анализируем). Они не сталкиваются с серьезными проблемами при получении сертификатов и лицензий, но сталкиваются с препятствиями на этапе таможенного оформления, что указывает на отсутствие координации и прозрачного сотрудничества между регулирующими органами. Кроме того, даже если экспортеры сушеных абрикосов не испытывают серьезных проблем с получением сертификатов в своей стране, эти сертификаты не признаются в некоторых странах-экспортерах (например, в Западной Европе), сокращая тем самым возможности для диверсификации экспорта.

Информация, имеющаяся в распоряжении автора настоящего документа, позволила выявить ряд мер, которые ограничивают расширение цепочек трансграничных поставок. Это ограничения связаны как с эффективным взаимодействием между различными участниками процесса, так с быстрым перемещением товаров.

Страны-участницы СПЕКА были в значительной степени исключены из глобальных и региональных производственных цепочек отчасти из-за фрагментации регионального рынка после обретения независимости, в результате чего появились новые границы и многочисленные новые правила и расходы (в частности, в отношении транзитных перевозок товаров). Страна может развиваться, если развиваются новые производственно-сбытовые цепочки, а они связаны с цепочками трансграничных поставок. Страны, которые смогли интегрироваться в такие международные производственно-сбытовые цепочки, имеют гораздо больше шансов воспользоваться преимуществами модернизации, технического развития и процветания. Глобализация предлагает новые возможности. Транспортные и коммуникационные коридоры, связывающие страны Центральной Азии, могут положительно повлиять на сектор услуг, а также на местные агропромышленные комплексы, добывающую и текстильную промышленность, которые традиционно являются отраслями, в которых многие страны-участницы СПЕКА обладают конкурентным преимуществом.

Возможность стать регионом транзита между Европой, Юго-Восточной Азией, Россией и Ближним Востоком является очевидной. Задача заключается в интеграции стран Центральной Азии в международные производственно-сбытовые цепочки или создании новых, региональных цепочек; а также в том, как повысить стоимость путем увеличения объемов производства, услуг и логистики по всем таким цепочкам поставок. Эти вопросы могут быть частично решены путем упрощения процедур торговли и гармонизации нормативно-правовой базы по всей цепочке поставок; тем не менее, это должны быть элементы согласованных мер, вовлекающие всех участников производственно-сбытовых цепочек.

В настоящее время многие «посредники» зарабатывают деньги на неэффективности этих цепочек поставок путем «упрощения» бизнес-процессов, помогая, таким образом, предприятиям и особенно МСП решать проблемы, возникающие из-за чрезмерно сложных процедур. Длительное время оформления документов, задержки на границах (зачастую приводящие к гибели скоропортящихся грузов), требования представить одни и те же данные или даже документы более чем один раз, требования о представлении дополнительных документов, как указано в исследовании, свидетельствуют о неэффективности цепочек поставок. Причин этой неэффективности может быть множество: простое отсутствие зрелости производственно-сбытовых цепочек, нехватка квалифицированного персонала регулирующих органов, или сознательная деятельность, направленная на извлечение ренты из торговли. Результаты всегда одни и те же: снижение конкурентоспособности и экономической диверсификации.

Расширение уже существующих каналов экспорта, рыночная диверсификация и использование нишевых рынков для экологически чистой продукции местных производителей, а также экспорт в Европу, США и Японии (все это обсуждалось респондентами) может стать реальной возможностью, но для этого необходимо реализовывать эти идеи, а производителям и экспортерам необходимо более активно вливаться в трансграничные цепочки поставок.

Результаты использования неэффективных производственно-сбытовых цепочек, по сути, везде одинаковы: транзакционные расходы увеличиваются, а торговые предприятия повышают цены на рынке, чтобы компенсировать эти расходы; однако, высокие цены непосредственно влияют на их конкурентоспособность. Вероятно, поэтому сельскохозяйственная продукция из Китая или Южной Америки предлагается по более низким ценам в Москве, чем продукты из стран Центральной Азии, несмотря на расстояние и логистические затраты. Запрет на ввоз некоторых продуктов питания, введенный правительством Российской Федерации в середине 2014 года и продленный до середины 2016 года, предоставил неожиданную возможность для производителей из Центральной Азии, но, кажется, что они не используют эту возможность для увеличения экспорта, проигрывая странам с более низкими торговыми барьерами.

**6. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ**

6.1 Выводы

Результаты опроса показали, что проблемы существуют в отношении различных аспектов таможенного оформления товаров, при этом, респонденты отметили, что значительная часть проблем (особенно в тематическом исследовании экспорта абрикосов) связана с процессом таможенной очистки, а также с непризнанием результатов лабораторных испытаний в странах-экспортерах и/или использованием устаревших систем стандартизации.

Половина опрошенных субъектов торговли в странах-участницах СПЕКА утверждает, что государственные должностные лица искусственно задерживают выдачу экспортных документов, создавая дополнительные сложности и заставляя предпринимателей искать «неофициальные каналы», т.е. посредников, которые способны ускорить процесс за дополнительную плату, достигающую 30-40% стоимости товара. Широкое использование этих «неофициальных каналов», облегчающих перемещение товаров, указывает на то, что торговые и регламентирующие процедуры не являются простыми и не реализуются должным образом.

Существует проблема по-прежнему высокого уровня субъективизма при принятии решений представителями регулирующих органов в странах Центральной Азии. Одной из возможностей для решения этой проблемы является увеличение использования электронных процедур и документов, которые могут ограничить личный контакт между субъектами торговли и должностными лицами, сократить количество возможностей для субъективных решений и потенциального злоупотребления.

Проблемы, озвученные субъектами торговли, свидетельствуют о недостаточном развитии национальных норм и процедур, следовании международным правилам и рекомендациям в сфере международной торговли в регионе. Страны-участницы СПЕКА представляют регион, который является наименее интегрированным в глобальную торговую систему, основанную на правилах – более половины стран-участниц СПЕКА еще не являются членами ВТО. По мнению респондентов, даже если проблемы существуют в Казахстане, Кыргызстане и Таджикистане, которые уже являются членами ВТО, ЕАЭС или обеих организаций, они, прежде всего, связаны с неэффективным применением международных стандартов и соглашений, в то время как присоединение к глобальной торговой системе и ее правилам может помочь улучшить ситуацию.

Сохраняются задержки на границах, и, как указывают респонденты, для этого существует множество причин. Даже если на границах между странами-членами Евразийского экономического союза больше не существует таможенного контроля, экспортеры все еще сообщают о задержках на границе, вызванных проверками контролирующих органов. Регион отличается низким уровнем межведомственной координации, и тот факт, что предпринимателей просят физически представить одни и те же данные для различных государственных учреждений, расположенных в разных местах, считается «нормальным».

Проблемы с задержками на границах, а также произвольным контролем (согласно ответам респондентов) следует решать путем автоматизации, а также путем сосредоточения внимания на выборочном контроле, основанном на риске. Судя по характеру проблем, озвученных представителями торговых предприятий, в регионе слабо развиты или отсутствуют системы управления рисками, регулярное сотрудничество между национальными контрольными органами, а также организованное трансграничное сотрудничество (например, путем создания двусторонних комитетов по надзору за организацией совместного контроля на пограничных контрольно-пропускных пунктах). Между участниками производственно-сбытовых цепочек отсутствует координация и сотрудничество.

В странах-участницах СПЕКА существует целый ряд различных проблем, связанных с получением сертификатов (фитосанитарных сертификатов, сертификатов происхождения, сертификатов соответствия и т. д.), испытанием продукции и признанием сертификатов в странах, в которые товары экспортируются.

Три четверти опрошенных респондентов назвали среди основных проблем транзитные перевозки и трудности с доступом к финансированию торговли. С присоединением к Конвенции МДП Пакистана (с января 2015 года) и, возможно, Китая, роль Центральной Азии как транзитного региона усилится. Конвенция МДП и другие инструменты, упрощающие транзитные перевозки, будет иметь все более важное значение не только для экспорта и импорта в Центральной Азии, но и для торговых потоков, идущих транзитом через регион. Странам-участницам СПЕКА необходимо адаптироваться к этим изменениям. Пересмотр правовой базы для организации транзитной торговли с Пакистаном и Китаем может стать одной из приоритетных задач. Конкретные замечания, сделанные респондентами, указывают на то, что существовавшая ранее тенденция независимых местных политических образований, принимающих независимые меры с целью получения чрезмерной ренты от транзитной торговли в регионе, может вернуться, даже если это противоречит долгосрочным интересам стран и народов, проживающих на этом пересечении торговых путей. Внедрение международных норм и стандартов, регулирующих и упрощающих транзитные перевозки, является способом продвижения вперед. Эти инструменты включают: упомянутую Конвенцию МДП; Международную конвенцию по гармонизации пограничного контроля за пропуском грузов ЕЭК ООН от 1982 года; статью V Генерального соглашения по тарифам и торговле; новое Соглашение ВТО об упрощении процедур торговли; региональные и двусторонние соглашения о транзитных перевозках (например, трехстороннее соглашение о транзитной торговле между Афганистаном, Пакистаном и Таджикистаном); рамочное соглашение о транзитных перевозках ОЭС; двусторонние соглашения о гармонизации процедур пересечения границ и обмене информацией и т.д. При подписании соглашений необходимо избегать эффекта «тарелки спагетти» (так как это будет скорее препятствовать, а не облегчать транзит) и искать общие решения для региона. Хорошей основой может служить конвенция МДП, даже если в настоящее время рассматриваются другие решения.

Даже в такой простой производственно-сбытовой цепочке, как производство, сушка и экспорт абрикосов, сосредоточенной, в основном, в одном трансграничном регионе (Ферганская долина), где экспорт сконцентрирован вокруг крупного импортера (Россия) с некоторыми попытками диверсификации, можно наблюдать ключевые проблемы, возникающие при формировании и функционировании цепочек поставок в страны-участницы СПЕКА. Динамические изменения в режимах торговли и транзита – например, создание ЕАЭС, различные документарные требования, различные уровни таможенных пошлин и налогообложения в различных странах и введение некоторых мер Узбекистаном в ответ на эти изменения - могут стать препятствием на пути развития торговли.

Сокращение и постепенная ликвидация торговых барьеров, упрощение процедур торговли и транспортировки, гармонизация нормативной базы и внедрение общих стандартов качества сельскохозяйственной продукции (ЕЭК ООН) будет способствовать снижению торговых издержек. В то же время, поскольку эти проблемы являются трансграничными, общерегиональными проблемами, только совместные усилия стран-участниц СПЕКА могут оказать существенное влияние на достижение этих целей.

6.2 Рекомендации

**6.2.1. Рекомендации, вытекающие из исследования**

Выводы, сделанные по результатам опроса и кабинетного исследования, приведенные выше, стали основой для следующих рекомендаций, представленных на рассмотрение Правительств стран-участниц СПЕКА и Рабочей группы по торговле.

Правительства стран-участниц СПЕКА, Рабочая группа по торговле в рамках проекта СПЕКА, международные организации и партнеры по развитию должны сотрудничать в целях:

* Поддержки интеграции стран-участниц СПЕКА в универсальную многостороннюю торговую систему, основанную на правилах, под эгидой ВТО (в соответствии с целью устойчивого развития 17.10), с тем, чтобы применение международных правил укрепляло потенциал этих стран в сфере повышения прозрачности и расширения торгового сотрудничества. Реализация соглашений ВТО о технических, санитарных и фитосанитарных мерах и об упрощении процедур торговли позволит значительно улучшить бизнес-климат в регионе. Региональные меры по этим вопросам уже много лет разрабатываются СПЕКА, и важно, чтобы международные партнеры по развитию поддержали эту работу.
* Укрепления регионального сотрудничества в сфере упрощения процедур торговли, а именно путем разработки региональной стратегии содействия торговле в регионе СПЕКА с учетом выявленных процедурных барьеров в торговле; создания и установления взаимодействия между национальными механизмами упрощения процедур торговли, такими как национальные государственно-частные межведомственные органы по упрощению процедур торговли (во исполнение соглашения ВТО об упрощении процедур торговли и рекомендаций по упрощению процедур торговли ЕЭК ООН 4 и 40) и/или механизм «одного окна».
* Поддержки государственного и частного секторов в регионе в деле создания благоприятных условий для развития трансграничных цепочек поставок – в частности, помогая им определить нормативные и процедурные барьеры в торговле и возможные способы их устранения. Национальные органы по упрощению процедур торговли, упомянутые выше, возможно, смогут сосредоточить свою работу на преодолении отсутствия координации и сотрудничества между различными субъектами на протяжении всей цепочки поставок (например, как указано в тематическом исследовании производственно-сбытовой цепочки по экспорту абрикосов).
* Изучения возможностей и потребности в более углубленном исследовании нетарифных барьеров в торговле.
* Привлечения международных доноров для поддержки в ликвидации конкретных препятствий. Некоторые примеры исследований производственно-сбытовой цепочки по экспорту абрикосов включают:
* Создание высококачественных лабораторий в регионе для проведения испытаний, результаты которых будут признаваться на новых, более прибыльных экспортных рынках;
* Содействие производителям, торговым компаниям и экспертам из стран-участниц СПЕКА в разработке международных сельскохозяйственных стандартов качества.
* Содействия странам-участницам СПЕКА во внедрении мер по упрощению международной торговли и нормативных стандартов, а также гармонизации стандартов с соседними регионами, тем самым способствуя интеграции стран в международные производственно-сбытовые цепочки.
* Дальнейшего развития СПЕКА в качестве платформы для создания регионального сотрудничества между руководителями правительств и предприятий в регионе в рамках согласованных усилий по ликвидации торговых барьеров. Необходимы политическая воля и поддержка со стороны частного сектора для организации регионального сотрудничества в области торговли, и это потребует повышения уровня доверия между всеми сторонами. Использование нефти и газа как основы для получения доходов от торговли, как это делается в некоторых странах региона, имеет свои ограничения. Некоторые страны Центральной Азии не имеют прямого выхода к морю, они сильно удалены от ближайших портов и основных международных рынков, поэтому отсутствие сотрудничества еще больше снижает их шансы развития.

**6.2.2 Возможные дальнейшие шаги: более масштабное исследование процедурных и нормативных барьеров на пути развития торговли в регионе**

Настоящий документ для обсуждения торговых барьеров в регионе СПЕКА, а также тематическое исследование торговли абрикосами могут служить ступенью для проведения последующего, более масштабного исследования процедурных и нормативных барьеров в торговле в регионе, если этого потребуют Правительства стран-участниц СПЕКА.

Методики и вопросники, подготовленные и используемые ЕЭК ООН в национальных исследованиях процедурных и нормативных барьеров в торговле, а также анкеты, приведенные в региональных исследованиях нетарифных барьеров в торговле в Юго-Восточной Европе и других регионах, могли бы стать основой для такого исследования. Рекомендации по устранению выявленных барьеров и по развитию регионального рынка будут естественным образом вытекать из нового исследования (исследований). Информация о торговых барьерах должна быть организована по категориям.

Один из методов разработки такого исследования в сотрудничестве между правительствами стран-участниц СПЕКА и представителями международного сообщества включает опрос более широкого спектра субъектов торговли в странах-участницах СПЕКА с акцентом на озвученные ими проблемы в области нетарифных барьеров в соседних странах. Затем можно провести второй, контрольный опрос по проблемам, поднятым в ходе первого опроса; в нем могут принять участие представители государственного и частного секторов в соответствующих странах. В результате будет подготовлен документ, в котором эксперты, проводящие исследование, в сотрудничестве с соответствующими органами государственной власти, производственными предприятиями, оптовыми экспортерами и импортерами, и организациями, поддерживающими торговлю, проанализируют существующие проблемы и препятствия в сфере торговли в отдельных секторах, и разработают конкретные рекомендации по возможным решениям для правительств, региональных торговых блоков, а также партнеров по развитию. Исследование также должно включать консультации со странами-участницами СПЕКА с целью определения приоритетов на уровне региона, выбор одной или двух областей, где должны быть определены планы действий и ключевые индикаторы эффективности, которые могут использоваться для контроля и оценки хода реализации.

Такое исследование может не только принести пользу, но и внести вклад в улучшение рейтинга стран Центральной Азии, составляемого в рамках доклада Всемирного банка «Ведение бизнеса» по международной торговле, а также способствовать улучшение делового и инвестиционного климата в регионе.

**6.2.3 Рекомендуемые меры по созданию региональных цепочек поставок**

Формирование эффективных трансграничных цепочек поставок является в настоящее время ключевым элементом в развитии процветающих регионов (например, Европа и Восточная Азия). Отсутствие зрелости таких цепочек поставок в Центральной Азии является четким признаком отсутствия регионального сотрудничества, и ответы, полученные в ходе настоящего опроса, подтверждают существование этой проблемы.

Для обеспечения благоприятных условий эффективного функционирования цепочек поставок в регионе, Правительства и международные партнеры, в том числе в рамках СПЕКА, должны предпринять сознательные усилия. В этом контексте:

* Правительствам в регионе следует добиваться развития политического и экономического сотрудничества на региональном уровне, что сделает возможным сотрудничество и координацию между различными участниками цепочек трансграничных поставок.
* Развитие производственно-сбытовых цепочек должно быть одной из целей устранения процедурных и нормативных барьеров в торговле в регионе с тем, чтобы чрезмерные меры не препятствовали перемещению товаров.
* Рабочие группы СПЕКА по торговле и транспорту могут сотрудничать на основе многосторонних и двусторонних соглашений для стимулирования развития транспортных коридоров, пересекающих регион с севера на юг (Россия - Центральная Азия - Афганистан - Иран и Пакистан) или с востока на запад (Китай - Центральная Азия – Кавказ или Россия – Европа). Упрощение процедур торговли и гармонизация нормативных стандартов должны стать одним из ключевых компонентов работы по развитию таких коридоров.
* Правительствам следует сформировать доверительные отношения, развивать государственно-частные партнерства и сотрудничество с деловыми кругами, в том числе с иностранными предприятиями, участвующими в трансграничной торговле. Это должно включать проведение регулярных встреч и установление диалога по проблемам, которые препятствуют международной торговле, в том числе создание благоприятных условий для обмена своевременной и точной информацией об изменениях в режимах торговли, минимизации последствий новых мер в области торговли посредством улучшенного планирования и процедур для их внедрения; предоставление возможности деловому сообществу прокомментировать или предложить изменения в проекты законов и соответствующих нормативных документов; предоставить время торговым предприятиям для внесения изменений в бизнес-процессы в соответствии с законодательными поправками; поддержание стабильной финансовой политики; и, в целом, упрощение торговых процедур и правил, а также работа по устранению необходимости для посредников «оказывать поддержку» международной торговле.
* Помощь должна быть сосредоточена на укреплении правил как основы торговой системы в регионе. В этом отношении, СПЕКА могла бы помочь странам присоединиться к ВТО или более эффективно использовать имеющееся членство в этой организации в целях внедрения более глобальных правил, стандартов и передовой практики в сфере торговли. Также потребуется помощь в целях внедрения региональных и отраслевых инструментов (конвенций, соглашений, стандартов и рекомендаций) в области упрощения процедур торговли, стандартизации сертификатов, лицензий и других торговых и транспортных документов, а также связанных с ними процедур. Странам следует и дальше развивать правовую базу для региональной свободной торговли и объединить свои усилия в реализации соглашений ВТО, и, в частности, соглашения об упрощении процедур торговли ВТО. В 2015 году Таджикистан принял меры по ратификации этого соглашения; Казахстан также должен его ратифицировать в рамках присоединения к ВТО. ВТО призывает страны Центральной Азии использовать те преимущества, которые предлагает соглашение об упрощении процедур торговли, в том числе в области «свободы транзитных перевозок», что особенно важно для стран, не имеющих выхода к морю.
* Правительства стран-участниц СПЕКА, возможно, захотят принять меры по:
* Улучшению координации между учреждениями по контролю на границе, снижению числа проверок и задержек. Внедрению услуг электронного правительства; отправке бумажных документов только один раз; и переходу к безбумажному документообороту (без требований личного присутствия для подачи документов и проставления синих печатей).
* Установке видеокамер вокруг пунктов пересечения границы и введению запрета на прием наличных платежей от лиц, пересекающих границу, сотрудниками контролирующих органов.
* Разработке и внедрению внутренних, общедоступных стандартов для сотрудников контролирующих органов, предусматривающих конкретные временные ориентиры (в часах) для проверки транспортных средств, пересекающих границу. Такая мера может основываться на исследованиях по прошествии времени и анализе бизнес-процесса.
* Оказанию поддержки в улучшении определенных услуг, таких как: охрана грузов; недорогая аренда/передача в безвозмездное пользование транспортным компаниям б/у грузовиков с холодильным оборудованием, обучение экспортеров тому, как использовать аккредитив, а также бизнес-планированию и заполнению документов для банковских кредитов, модернизации складов, все это - в качестве ответной реакции на проблемы торговых предприятий.
* Отмене законодательных требований, если таковые имеются, для авансовых платежей за экспортируемый товар, и предоставлению возможности решать этот вопрос в рамках договорных отношений между продавцом и покупателем.
* Приглашению международных партнеров по развитию для участия в проектах технического содействия по:
* Предоставлению оборудования для испытательных лабораторий в странах-участницах СПЕКА, которые будут аккредитованы соответствующими международными организациями и расположены в местах, удобных для торговых предприятий. Обучение соответствующих сотрудников и организация учебных поездок могут быть включены в потенциальные проекты;
* Покрытию расходов на фитосанитарные испытания отдельных продуктов (например, фрукты и овощи, особенно органические продукты) в Центральной Азии странами, в которые товары будут экспортироваться (Европа, Япония, США и т. д.).
* Совершенствованию соответствующей законодательной базы для снижения нормативных и процедурных барьеров в торговле.
* Улучшению статистики в области экспорта и импорта в регионе, с тем чтобы сделать статистические данные максимально точными и широко доступными, насколько это возможно.

**ПРИЛОЖЕНИЯ**

ПРИЛОЖЕНИЕ I. ТАБЛИЦА. ПРОЦЕДУРНЫЕ И НОРМАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

(определенные по результатам национальных исследований нормативных и процедурных барьеров в торговле, проведенных ЕЭК ООН)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Страна** | **Процедурные барьеры** | **Нормативные барьеры** | **Другие барьеры** |
| Республика Казахстан | * Слишком большое количество документов, представляемых в казахстанский банк для регистрации экспортного контракта
* Ограниченное использование электронных процедур и документов
* Отсутствие механизма «единого окна»
* Сложные трансграничные процедуры
* Ограниченная координация между учреждениями на границе с партнерами по ЕЭС и Китаем
 | * Сложные и иногда ограничивающие процедуры выдачи сертификатов происхождения, лицензий на экспорт, ветеринарных удостоверений и полисов страхования экологической ответственности
* Ограниченные возможности по соблюдению единых технические регламентов стран ЕЭС
* Низкий уровень гармонизации регламентов, особенно в области требований к безопасности
* Отсутствие независимого национального органа по стандартизации
* Устаревшая нормативно-правовая база, лежащая в основе стандартизации
* Низкий уровень гармонизации процедур оценки соответствия
* Система аккредитации лабораторий не соответствует международно признанным нормам и передовому опыту
* Слабый институциональный потенциал испытательных лабораторий
* Метрологическая система не гармонизирована с международными требованиями
* Слабый институциональный потенциал калибровочных лабораторий
 | * Ограниченное доверие и партнерство между таможенными органами и торговым сообществом; ограниченный диалог между государством и частным сектором
* Таможенные посты для оформления товаров расположены далеко от транспортных и логистических объектов
* Отсутствие комплексной системы управления трансграничными рисками, особенно с партнерами по ЕАЭС
* Низкие темпы либерализации транспортного сектора
* Ограниченные возможности железной дороги на основных пунктах пересечения границы с Китаем
* Широко распространенные хищения грузов
* Ограниченные складские помещения в некоторых городах
* Низкое качество и недостаток поставок подвижного состава и парка грузовиков
* Низкий потенциал дорожных сетей, поставщиков логистических услуг и торговых предприятий в сфере управления логистикой
* Ограниченное число контейнерных терминалов и низкий уровень использования контейнеров
 |
| Кыргызстан | * Отсутствие информации от государственных органов о процедурах, документарных и административных требованиях
* Необходимость для представителей торговых предприятий личного посещения государственных учреждений для проставления печатей на товарных документах
* Низкие темпы реорганизации бизнес-процессов в учреждениях, участвующих в системе «единого окна»; и их низкий потенциал для проведения этой реорганизации
* Повторное предоставление документов
* Отсутствие внедрения технологий использования электронных документов и электронной подписи, несмотря на принятие соответствующего закона
* Существующая система управления рисками не консолидирована
* Частые физические проверки перед отгрузкой товара
 | * Низкий уровень знаний и навыков в сфере технических правил и стандартов на национальном уровне;
* Низкий институциональный потенциал в области контроля и обеспечения качества; пробелы в законодательстве
* Неразвитая система пищевых и фитосанитарных испытательных лабораторий
* Отсутствие стратегии по надзору за рынком
 | * Ограниченная поддержка со стороны учреждений, оказывающих поддержку рынку (например, ТПП)
* Ограниченный диалог и консультации между государством и частным сектором
* Ограниченная межведомственная координация на границе, а также между Кыргызстаном и его ближайшими соседями
* Отсутствие системы региональных страховых гарантий для транзитных грузов (книжки МДП также не используются)
* Сложные трансграничные транспортные и документарные процедуры с соседними странами; негармонизированные процедуры таможенного контроля
* Слабо развитая внутренняя инфраструктура в пунктах пересечения (например, между Кыргызстаном и Китаем), задержки, очереди и заторы
* Неразвитый ассортимент и качество железнодорожных транспортных услуг, устаревшая автомобилестроительная отрасль
* Отсутствие режима ответственности мультимодальных перевозчиков
 |
| Таджикистан | * Непоследовательность в существующей законодательной базе и отсутствие прозрачности (прайс-листы, организация транспорта, неофициальные платежи и т. д.)
* Повторное предоставление документов при экспорте хлопкового волокна (лично, в различные учреждения, расположенные в разных местах)
* Чрезмерные требования к документации в Торгово-промышленной палате (ТПП) и ее региональных отделениях
* Многократная регистрация товарных документов в таможенной службе
* Сложная процедура уплаты налогов (лично, до таможенного оформления)
* Нет возможности использования электронных документов и автоматизированных платежей
 | * Чрезмерно длительная процедура получения сертификатов соответствия на продукцию произведенную продукцию (до двух месяцев), что связано с лабораторной проверкой соответствующих нормативных требований
 | * Требование авансового платежа для экспорта некоторых товаров (например, хлопкового волокна)
* Отсутствие информации о действующем законодательстве и его исполнении, произвол
* Отсутствие соответствующих железнодорожных вагонов и транспортных средств
* Нехватка складских помещений для переработанного хлопкового волокна
 |

ПРИЛОЖЕНИЕ II: ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ СТРАНАМИ СПЕКА

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Афганистан | Азербайджан | Казахстан | Кыргызстан | Таджикистан | Туркменистан | Узбекистан |
|  | Экспорт | Импорт | Экспорт | Импорт | Экспорт | Импорт | Экспорт | Импорт | Экспорт | Импорт | Экспорт | Импорт | Экспорт | Импорт |
| Афганистан |    | 277 272 663 |  | 333 538 733 | 1 310 415 | 75 409 396 | 714 878 | 95 444 417 | 42 912 137 |  |  |  |  |
| Азербайджан |  | 213 120 964 |    | 220 025 938 | 44 504 947 | 2 407 969 | 8 939 302 | 558 278 | 11 478 814 | 99 593 202 | 129 900 634 | 81 884 414 | 56 050 099 |
| Казахстан | 733 432 | 295 376 861 | 59 930 388 | 221 023 940 |    | 400 754 363 | 510 607 119 | 101 719 775 | 440 217 859 | 260 801 986 | 280 023 112 | 2 783 087 775 | 1 936 741 130 |
| Кыргызстан | 587 304 | 53 433 190 | 16 373 159 | 1 702 691 | 704 207 088 | 308 034 760 |    | 10 495 123 | 18 592 049 | 5 575 521 | 9 803 003 |  |  |
| Таджикистан | 40 873 094 | 57 694 340 | 12 300 240 | 187 963 | 518 974 146 | 95 895 959 | 27 069 876 | 3 226 185 |    | 164 977 873 | 2 043 793 |  |  |
| Туркменистан |  |  | 37 536 844 | 13 192 345 | 353 798 908 | 143 251 878 | 9 840 089 | 1 764 703 | 2 404 805 | 97 825 740 |    |  |  |
| Узбекистан |  |  | 31 346 370 | 23 611 940 | 1 083 134 647 | 802 522 745 | 391 751 512 | 83 178 269 | 15 782 926 | 79 163 486 |  |  |    |
| Во всем мире | 570 534 007 | 7 697 178 170 | 29 400 000 000 | 9 178 597 101 | 78 236 719 754 | 41 212 839 662 | 1 485 530 553 | 5 421 459 650 | 1 158 197 923 | 4 520 000 000 | 17 500 000 000 | 10 300 000 000 | 13 300 000 000 | 13 900 000 000 |
| **Общий объем торговли с регионом СПЕКА** | 42 193 830 | 619 625 355 | 434 759 664 | 259 718 879 | 3 213 679 460 | 1 395 520 704 | 907 233 204 | 608 430 457 | 226 405 323 | 690 190 084 | 530 948 581 | 421 770 542 | 2 864 972 188 | 1 992 791 229 |
| **Итого SPECA%** | 7,40 | 8,05 | 1,48 | 2,83 | 4,11 | 3,39 | 61,07 | 11,22 | 19,55 | 15,27 | 3,03 | 4,09 | 21,54 | 14,34 |

 *Источник:* Базы данных UnctadStat и UNCOMTRADE (данные за 2014 г.)

ПРИЛОЖЕНИЕ III. АНКЕТЫ

**Анкета 1. Вопросы по общим торговым барьерам в странах Средней Азии**

*Несколько слов о Вашем бизнесе: это частное или государственное предприятие, где находится. когда создано, в какой отрасли работает, какую продукцию производит и/или перерабатывает, экспортируете ли, если да, то в какие страны, разовые или регулярные поставки? Поставляете ли Вы на экспорт фрукты, в частности, свежие или сушеные абрикосы?*

1. Расскажите, пожалуйста. о процедурных мерах и мерах регулирования торговли, установленных в стране-экспортере, которые мешают Вам работать:

- количество документов, требуемых для оформления экспорта

- сроки и стоимость их получения

- таможенные формальности, грузовая декларация, платежи, осуществляемые сверх таможенных пошлин, сборов и стоимости фактически предоставляемых государственных услуг

- фитосанитарные сертификаты, наличие и удаленность лабораторий для тестирования

- сертификаты происхождения и соответствия

- прочие документы

- признание сертификатов, выданных в стране-экспортере, страной-импортером

- прочее, например, частое изменение «правил игры», легитимные и нелигитимные ограничения со стороны государства, охрана здоровья людей, растений и животных, защита потребителей от продуктов, не соответствующих стандартам качества и т.д.

2. Какие проблемы создают страны-импортеры? Какие Вам известны торговые барьеры в других странах Средней Азии, которые ограничивают экспорт из Вашей страны?

3. Какие вам известны барьеры в Вашей стране, которые ограничивают импорт в Вашу страну из других стран Средней Азии?

4. Какие барьеры Вам известны при транзите грузов в странах Средней Азии?

5. Какие проблемы связаны с транспортировкой, логистикой, хранением?

6. С какими проблемами Вы сталкиваетесь на границе?

7. О финансах. Какие трудности вы испытываете с финансированием ваших торговых операций, а также оформлением страховки? Испытываете ли вы какие-либо препятствия при получении международных платежей, а также проблемы в связи с резким изменением курсов валют?

8. Прочие проблемы, узкие места и препятствия при экспорте, о которых Вы хотели бы рассказать? Какие рекомендации Вы могли бы дать относительно решения вышеуказанных проблем? Какие барьеры нужно устранить в первую очередь?

**Анкета 2. Вопросы по процедурным и нормативным барьерам в торговле абрикосами (свежими и сушеными) в регионе СПЕКА**

1. **Какое количество документов Вам необходимо предоставить для осуществления экспортных процедур?**

|  |
| --- |
| ***Документальные требования к экспорту товаров (вставьте название товара)*** |
| Документальныетребования для товараA. Пожалуйста, укажитекаждый документ [[26]](#footnote-26) | Количество дней,необходимых наполучение документа (втом числе количестводней на подготовкудокументов и подачуих в орган, выдающийданный документ дляэкспорта) | Если количестводней, необходимых наполучение документабудет больше 5, укажитепричины задержкиполучения документа. | Стоимость(в местной валюте) | Уровень сложности | Почему сложнополучить документ.(Интервьюер,просим Вас хорошоизучить вопроссогласно ИнструкцииИнтервьюеру) |
| Документ 1. (наименование документа, как его назвал трейдер) |  |  |  |  сложно достаточно сложно достаточно легко легко |  |
| Документ 2. |  |  |  |  сложно достаточносложно достаточно легко легко |  |
| и т.д. |  |  |  |  сложно достаточно сложно достаточно легко легко |  |

1. **Расскажите нам о процедурных мерах и мерах регулирования торговли, установленных в стране-экспортере (фитосанитарные, происхождения и прочие), которые создают наибольшие проблемы.**

|  |  |
| --- | --- |
| Конкретные проблемы регулирования | Почему они проблематичные? |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

1. **Расскажите нам о процедурных мерах и мерах регулирования торговли, установленных в других странах (странах-импортерах или транзитных странах), которые создают наибольшие проблемы.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Страны импорта
 | Специфические регулятивные и процедурные проблемы | Почему они проблематичные? |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Страны, через которые осуществляется транзит товаров
 | Специфические регулятивные и процедурные проблемы | Почему они проблематичные? |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. **С какими проблемами вы сталкиваетесь на границе?**

4.1 Недостаточная координация между органами контроля, что вызывает задержки  Да  Нет

Если ДА, пожалуйста, поясните:

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..................

4.2 Недостаточная координация между органами контроля на двух разных сторонах границы

 Да  Нет

Если ДА, пожалуйста, поясните:

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..................

4.3 Нужно ли вам платить что-то на границе ?  Да  Нет

Если ДА, то существуют ли какие-либо особенные проблемы / сложности при осуществлении официальных платежей государственным органам контроля?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. **Какие проблемы Вы испытываете с финансированием Ваших торговых операций?**

**Испытываете ли Вы какие-либо трудности при получении инструментов финансирования торговли**?(аккредитивы, банковские гарантии, предотгрузочное и пост отгрузочное финансирование за счет кредитных линий, кредиты покупателю и продавцу, акцептованная тратта, структурированное финансирование, лизинг, иные, пожалуйста, уточните)

 Да  Нет

Если ДА, пожалуйста, поясните:

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..................

* 1. **Испытываете ли Вы какие-либо трудности при оформлении страховки?**

 Да  Нет

Если ДА, пожалуйста, поясните, а также укажите дополнительные расходы (временные и финансовые), связанные с данными проблемами.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Проблема | Временные затраты  | Финансовые затраты |
|  |  |  |

* 1. **Испытываете ли Вы какие-либо проблемы при получении/осуществлении международных платежей?**

 Да  Нет

Если ДА, пожалуйста, поясните, а также укажите дополнительные расходы (временные и финансовые), связанные с данными проблемами.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Проблема | Временные затраты  | Финансовые затраты |
|  |  |  |

**Вопросы по процедурным и нормативным барьерам в торговле абрикосами (свежими и сушеными) в регионе СПЕКА**

1. **Какое количество документов Вам необходимо предоставить для осуществления экспортных процедур?**

|  |
| --- |
| ***Документальные требования к экспорту товаров (вставьте название товара)*** |
| Документальныетребования для товараA. Пожалуйста, укажитекаждый документ [[27]](#footnote-27) | Количество дней,необходимых наполучение документа (втом числе количестводней на подготовкудокументов и подачуих в орган, выдающийданный документ дляэкспорта) | Если количестводней, необходимых наполучение документабудет больше 5, укажитепричины задержкиполучения документа. | Стоимость(в местной валюте) | Уровень сложности | Почему сложнополучить документ.(Интервьюер,просим Вас хорошоизучить вопроссогласно ИнструкцииИнтервьюеру) |
| Документ 1. (наименование документа, как его назвал трейдер) |  |  |  |  сложно достаточно сложно достаточно легко легко |  |
| Документ 2. |  |  |  |  сложно достаточно сложно достаточно легко легко |  |
| и т.д. |  |  |  |  сложно достаточно сложно достаточно легко легко |  |

1. **Расскажите нам о процедурных мерах и мерах регулирования торговли, установленных в стране-экспортере (фитосанитарные, происхождения и прочие), которые создают наибольшие проблемы.**

|  |  |
| --- | --- |
| Конкретные проблемы регулирования | Почему они проблематичные? |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

1. **Расскажите нам о процедурных мерах и мерах регулирования торговли, установленных в других странах (странах-импортерах или транзитных странах), которые создают наибольшие проблемы.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Страны импорта
 | Специфические регулятивные и процедурные проблемы | Почему они проблематичные? |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Страны, через которые осуществляется транзит товаров
 | Специфические регулятивные и процедурные проблемы | Почему они проблематичные? |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. **С какими проблемами вы сталкиваетесь на границе?**

4.1 Недостаточная координация между органами контроля, что вызывает задержки  Да  Нет

Если ДА, пожалуйста, поясните:

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………...........................

4.2 Недостаточная координация между органами контроля на двух разных сторонах границыr

 Да  Нет

Если ДА, пожалуйста, поясните:

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………...........................

4.3 Нужно ли вам платить что-то на границе ?  Да  Нет

Если ДА, то существуют ли какие-либо особенные проблемы / сложности при осуществлении официальных платежей государственным органам контроля?

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. **Какие проблемы Вы испытываете с финансированием Ваших торговых операций?**

**Испытываете ли Вы какие-либо трудности при получении инструментов финансирования торговли**?(аккредитивы, банковские гарантии, предотгрузочное и пост отгрузочное финансирование за счет кредитных линий, кредиты покупателю и продавцу, акцептованная тратта, структурированное финансирование, лизинг, иные, пожалуйста, уточните)

 Да  Нет

1. ЮНКТАД определяет нетарифные меры (НТМ) как “меры политики, за исключением обычных таможенных тарифов, которые потенциально могут экономически воздействовать на международную торговлю товарами, изменение количества товаров, цен, или того и другого”. Некоторые НТМ, такие как стандарты и правила, могут расширить торговлю посредством стимулирования производства и обмена информацией, уменьшения транзакционных издержек, гарантирования качества и достижения обеспечения общества товарами. Другие, такие как квоты и добровольные экспортные ограничения, являются запретительными по сути, что объясняет почему для них используется слово «барьер», означая дискриминационные нетарифные меры, применяемые Правительствами в интересах отечественных или зарубежных поставщиков (см. Нетарифные меры в торговле: вопросы экономики и политики в развивающихся странах, ЮНКТАД, 2013, онлайн: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20121\_en.pdf) [↑](#footnote-ref-1)
2. http://www.doingbusiness.org/rankings [↑](#footnote-ref-2)
3. Regulatory and Procedural Barriers to Trade in Kyrgyzstan. Needs Assessment, UNECE, 2015 [↑](#footnote-ref-3)
4. Regulatory and Procedural Barriers to Trade in Kazakhstan. Needs Assessment. UN ECE, 2014 [↑](#footnote-ref-4)
5. Regulatory and Procedural Barriers to Trade in Tajikistan. Needs Assessment, UN ECE, 2014 [↑](#footnote-ref-5)
6. Regulatory and Procedural Barriers to Trade in Kazakhstan, Needs Assessment. UNECE, 2014 [↑](#footnote-ref-6)
7. Там же. [↑](#footnote-ref-7)
8. Regulatory and Procedural Barriers to Trade in the Republic of Tajikistan. Needs Assessment. UNECE, 2014 [↑](#footnote-ref-8)
9. Non-Tariff Barriers Research in Azerbaijan, USAID/Caucasus, 2014 [↑](#footnote-ref-9)
10. Regulatory and Procedural Barriers to Trade in Kazakhstan. Needs Assessment. UNECE 2014 [↑](#footnote-ref-10)
11. Такого рода посредников не следует путать с законными таможенными брокерами, которые помогают компаниям в выполнении их обязательств по закону, беря на себя формальности, связанные с таможенной очисткой. [↑](#footnote-ref-11)
12. Незаконное использование торговли для организации трафика опиатов в Западной и Центральной АЗИИ, УОП ООН, октябрь 2012. [↑](#footnote-ref-12)
13. Afghanistan and Central Asia: Strengthening trade and economic ties, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, 2014, online: http://www.unescap.org/sites/default/files/Afghanistan%20and%20Central%20Asia-Strengthening%20Trade%20and%20Economic%20Ties.pdf [↑](#footnote-ref-13)
14. www.afghanistan.ru [↑](#footnote-ref-14)
15. “Эти сертификаты происхождения различаются в зависимости от страны, куда направляется экспортный груз: так называемая «форма А» требуется для стран ЕС, а форма «СТ-1» – для России. [↑](#footnote-ref-15)
16. Развитие частного сектора. Руководство по политике – Увеличение экспорта в Таджикистане. Кейс агробизнеса ОЭСР, январь 2015 г. [↑](#footnote-ref-16)
17. http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/Publications/ECE-TRADE-410E.pdf [↑](#footnote-ref-17)
18. Турция занимает долю размером в 82% в мировой торговле сушеными абрикосами. В среднем, Турция продает 22% мирового объема свежих абрикосов объемом 600,000 т и 94.1% мирового объема сушеных абрикосов объемом 75,000-85,000 т. Соргун Озбалчи «Мировой рынок сушеных абрикосов: взгляд из Турции», online www.asofood.com/download/DriedApricots.doc [↑](#footnote-ref-18)
19. Regulatory and Procedural Barriers to Trade in Kyrgyzstan, UNECE 2015. http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/Publications/ECE\_TRADE\_412E-Kyrgyzstan.pdf [↑](#footnote-ref-19)
20. Regulatory and Procedural Barriers to Trade in Kyrgyzstan, UNECE 2015 [↑](#footnote-ref-20)
21. Акмалион Абдуллаев. Всеобщая безопасность Средней Азии: барьеры при торговле фруктами и овощами. 4-я конференция выпускников из Средней Азии: Всеобщая безопасность и устойчивое развитие, Бишкек, 2-4 октября, Кыргызстан [↑](#footnote-ref-21)
22. CIA World Factbook - Afghanistan [↑](#footnote-ref-22)
23. http://www.oecd.org/tad/facilitation/Kazakhstan\_OECD-Trade-Facilitation-Indicators.pdf [↑](#footnote-ref-23)
24. Regulatory and Procedural Barriers to Trade in Kazakhstan. Needs Assessment. UNECE 2014 [↑](#footnote-ref-24)
25. http://www.cci.gov.tm/10-information/24-shot-info [↑](#footnote-ref-25)
26. Вы получите список требующихся документов (см. “Общие указания”), которые требуется иметь при себе во время проведению интервью. Вам требуется сверить названия документов, о которых упоминает участник ВЭД , с этим списком, для того, чтобы убедиться, что вы узнали документ. Например, если участник ВЭД называет странный документ, вы можете взглянуть в список документов и понять, о каком именно документе идет речь. [↑](#footnote-ref-26)
27. Вы получите список требующихся документов (см. “Общие указания”), которые требуется иметь при себе во время проведению интервью. Вам требуется сверить названия документов, о которых упоминает участник ВЭД , с этим списком, для того, чтобы убедиться, что вы узнали документ. Например, если участник ВЭД называет странный документ, вы можете взглянуть в список документов и понять, о каком именно документе идет речь. [↑](#footnote-ref-27)