

Как Кыргызстан использовал возможности от экономического роста стран Центральной Азии*

Тренды и механизмы

Вспомогательный документ, подготовленный для Кыргызской Республики в рамках Технической помощи ВБ по Экономическому меморандуму по стране

Бартоломей Каминский

Содержание

Краткое содержание и основные идеи	2
A. Введение	4
B. Географическая переориентация коммерческих и финансовых связей в направлении ЦАР	7
B.1. Динамика переориентации экспорта: Казахстан, как новый главный пункт назначения ...	8
B.2. Коммерческие связи накладываются на финансовые связи: становление Казахстана, как основного иностранного инвестора в Кыргызстане	10
B.3. Заключительные наблюдения	11
C. Рычаги для улучшения экспортных показателей	12
D. Реэкспорт: что, кому и за сколько?	14
E. Ре-экспорт: его значение для экономического благосостояния Кыргызстана	17
F. Ре-экспорт из Кыргызстана: источники успеха деятельности базаров	21
G. Выводы и рекомендации для экономической политики	23
Приложения	25
Приложение 1: Таблицы	26
Приложение 2: Достоверны ли статистические данные по экспорту в Китай и страны СНГ ..	30
Приложение 3: Оценка объемов ре-экспорта в КР: описание методологии	32
Приложение 4: Бюрократизм во внешнеторговой деятельности	38

**/ Автор благодарит Дамира Эсеналиева, Матина Холматова, Саумия Митру, Гэла Рабалланд, Роджера Робинсона и Екатерину Вашакмадзе за плодотворные дискуссии на тему о торговле в Центральной Азии и Кыргызстане, а также за полезные комментарии и рекомендации. Особая благодарность выражается Юлии Мироновой за превосходную исследовательскую работу.*

Краткое содержание и основные идеи

За последние пять лет, характер интеграции Кыргызстана в мировую экономику претерпел глубокие изменения с переориентацией на регион Центральной Азии и России (ЦАР). Этот сдвиг происходил в динамичной обстановке - не как результат сокращения торговых связей с другими странами, а как результат обширной экспансии торговых и финансовых отношений со странами ЦАР. Страны ЦАР, в частности Казахстан, явились основными партнерами, с которыми произошел рост торгового оборота Кыргызстана, а также увеличение потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Благодаря этим факторам, отсутствие выхода к морю перестало рассматриваться как барьер для развития; наоборот, близкая расположение к другим, окруженным сушей странам, экономика которых переживает расцвет, стала источником ощутимых экономических выгод.

Улучшение состояния платежного баланса Кыргызстана демонстрирует устойчивое состояние внешнего сектора. Экономика Кыргызстана позволила не только профинансировать большой дефицит счета текущих операций, но и увеличить международные резервы за счет потоков прямых иностранных инвестиций, частных трансфертов и невыясненных валютных поступлений, отражаемых в статье «ошибки и пропуски» платежного баланса. Последний показатель был очень высоким в 2006 году, что частично объясняется доходами, поступающими от реэкспорта. Кроме того, индикаторы бремени внешнего долга Кыргызстана значительно уменьшились.

В настоящее время, значительная доля ВВП Кыргызстана находится в критической зависимости от состояния внешних связей, особенно тех, что касаются стран ЦАР и Казахстана. На страны ЦАР приходится: а) более 50 процентов объемов кыргызского экспорта (за исключением реэкспорта, который увеличивает этот показатель на более, чем на три четверти), б) более половины объема ПИИ, достигшей 12 процентов от ВВП. Всего, ПИИ в сумме с экспортом (включая реэкспорт) в страны ЦАР равны примерно 86 процентам ВВП. Доля остальных стран в 2006 году составила 19 процентов ВВП.

Хотя реэкспорт (почти полностью в страны ЦАР) послужил основным рычагом, способствовавшим достижению впечатляющих результатов внешнего сектора, объемы экспорта товаров также увеличились, и наивысший подъем имел место в 2006 году. Кыргызстан стал менее зависим от нестабильного экспорта золота, а доля промышленных товаров в общем объеме экспорта значительно увеличилась. Сектора кыргызской экономики, в которых отмечался уверенный рост объемов экспорта, превышавший 40 процентов в 2006 году, являются в значительной мере диверсифицированными с точки зрения фактороемкости и технологичности. Например, машины и оборудование общего назначения (МСТК 74) и специализированные машины для отдельных отраслей промышленности (МСТК 72) представляют собой средне-технологичные товары; а одежда (МСТК 84), овощи и фрукты (МСТК 05), и молочные продукты (МСТК 02) представляют низкотехнологичные трудоемкие товары. Имеются основания полагать, что объемы экспорта одежды, значительная доля которых проходит через рынки и, следовательно, не находит полного отражения в официальной статистике внешней торговли, были гораздо больше.

Однако, главным фактором успеха, не нашедшего отражения во внешнеторговой статистике Кыргызстана, но фигурирующего в статистике платежного баланса страны, является возникновение роли рынков (базаров) как платформы для реэкспорта, в основном, китайских товаров в другие страны ЦАР, а также экспорта продукции, произведенной внутри страны. Согласно нашим подсчетам, стоимость реэкспорта достигла суммы, равной почти 2 миллиардам долларов США в 2006 году, что составляет 90 процентов от суммарной величины экспорта и реэкспорта. Основными реэкспортированными товарами являются обычные «базарные» товары, ассортимент которых включает ткани, обувь и одежду, и даже некоторые виды промышленных товаров. Кроме того, в отличие от другой продукции, находящейся

сравнительно точное отражение в Кыргызской официальной статистике, об импорте этих товаров не сообщается.

Тот факт, что ни импорт, ни экспорт не зарегистрированы в полном объеме, не означает, что эти операции должны рассматриваться как нелегальные и составляющие часть теневой экономики. Пробелы в таможенной статистике возникают из-за наличия нормативных документов, позволяющих проводить незадекларированную международную торговлю и использование упрощенных деклараций. По состоянию на январь 2005 года импортируемые товары декларировались на уровне однозначного числа Гармонизированной Системы, и плата, взимаемая на границе, определялась весом товара, но не его стоимостью. Кроме того, некоторые товары, перемещающиеся в результате трансграничных торговых операций, не регистрируются по причине незначительности перевозимых объемов.

Следовательно, хотя вопрос о контрабанде не исключается, главной причиной неполной регистрации импортируемых товаров является специальный таможенный режим, а не широкая распространенность коррупции среди таможенных органов. Хотя тот факт, что уровень регистрируемости импортных товаров, которые обычно не реэкспортируются, заметно снижается, это наводит на мысль, что «роль» таможенного управления имеется. Но в любом случае, специальный режим для «базарных» товаров является позитивным, поскольку товары, предназначенные для реэкспорта, не должны облагаться налогами внутри страны. Отсутствие точной внешнеторговой статистики является небольшой «жертвой» на фоне существенного эффекта улучшения благосостояния за счет операций по реэкспорту.

Действительно, положительный эффект благосостояния от «базарного» реэкспорта является огромным для кыргызской экономики. Согласно расчетам, добавленная стоимость, созданная в результате реэкспортных операций в 2006 году, составила более 10 процентов ВВП. Базары также создали значительное количество рабочих мест. Хотя, мы не располагаем данными в разрезе всей страны, прямая занятость на рынке «Дордой» приблизительно составила 13 процентов от общего объема занятости по городу Бишкек за 2007 год. Кроме того, нельзя недооценивать роль положительного внешнего эффекта: местные торговцы приобретают опыт работы в сфере маркетинга в процессе предоставления посреднических услуг продавцам и покупателям; внутренние производители находят новые пути доступа к иностранным клиентам; и, наконец, базары способствуют возникновению спроса на целый спектр вспомогательных услуг.

Поиск ответа на вопрос о том, почему Кыргызстан превратился в региональный центр для реэкспорта продукции базарного типа, имеет огромное значение в контексте выработки экономической политики государства. Анализ данной особенности кыргызской экономики позволит определить наличие проблемных мест и способы их устранения. **Географическое положение, сравнительно с другими странами лучшая организация логистики и сравнительно низкие тарифы можно рассматривать, как необходимые, хотя и недостаточные условия.** Существуют два источника, обеспечивающие Кыргызстану подлинное преимущество над странами Центральной Азии: **специальный, «почти беспрошлый режим» на импорт «базарных» товаров; и специальные положения, позволяющие регулировать деятельность базаров с более либеральным подходом, чем другие сектора.**

Вывод общего характера для экономической политики заключается в том, что при проведении внутренней политики, необходимо: (1) прилагать усилия для того, чтобы не поставить под угрозу «базарный» реэкспорт; (2) устранять внутренние барьеры, отделяющие функционирование базаров от общей бизнес среды; (3) создать условия для перехода от экономики базарного типа к современному экономическому режиму, основанному на рыночных подходах. Это предполагает осуществление экономической политики в трех приоритетных направлениях:

- снижение тарифов на товары, предназначенные для базаров и упрощение административных процедур, применяемых в отношении внешнеторговых операций;
- создание более благоприятной среды ведения бизнеса путем совершенствования наиболее проблематичных режимов - налогового и режима лицензирования.

- усиление институционального потенциала и инфраструктуры, поддерживающей ведение торговли, включая повышение стандартов и норм, касающихся не только правовой и институциональной, но и транспортной инфраструктуры.

Базары будут служить трамплином к современной рыночной экономике до тех пор, пока отсутствие эффективной базы для практической реализации прав собственности, сдерживает базарный бизнес от перетекания в другие сферы кыргызской экономики. Базарам, как Дордой и Карасуу, характеризующихся как крупные оптовые рынки с налаженными международными связями, требуются развитые навыки по ведению закупок и маркетинга, что особенно хорошо вознаграждается в системах с рыночной экономикой. Это, прежде всего, подразумевает вытеснение наличных операций безналичными. При растущем секторе банковских услуг, сделки, построенные на личных контактах, должны заменяться анонимными, долгосрочными контрактами, основанными на эффективной правовой базе, обеспечивающей их соблюдение.

Аналогичным образом, рост производства различных товаров, стимулируемый доступом к базарам, будет продолжаться только при наличии благоприятной среды для ведения бизнеса малыми и средними предприятиями. Это означает, что положения, упрощающие административные процедуры, включая налоговые, не должны ограничиваться только отдельными видами бизнеса, а постепенно наращиваться и увеличивать охват.

Необходимо твердо противостоять желанию внести еще более жесткий государственный контроль над деятельностью базаров, что повлечет за собой увеличение операционных издержек. За сдерживание развития базаров или, в конечном итоге, полный отказ от них во имя приближения к современным практикам, возможно, придется заплатить высокую цену в плане социального благосостояния, и получить нежелательный результат. Более верный способ заключается в создании проверенных на практике условий, способствовавших развитию базаров, для роста других секторов кыргызской экономики путем предоставления возможностей и стимулов для расширения коммерческих связей, которые построены не на прямых контактах, а на исполнении официальных условий контрактов, распространение которых является важным условием для будущего экономического роста.

А. Введение

Макроэкономические показатели Кыргызстана напоминают двуликого Януса: с одной стороны наблюдается крайне неустойчивые темпы роста производства и потребления внутри страны, а с другой стороны – стабильное улучшение показателей внешнего сектора. Данный аспект указывает, в целом, на гораздо более устойчивый рост объемов внутреннего потребления и производства, чем это отражено в официальной статистике ВВП.

Показатели роста ВВП выглядят совершенно не сопоставимыми с результатами, достигнутыми во внешнем секторе. В то время как официальная статистика ВВП за 2005-2006 указывает на застой, показатели внешнего сектора указывают на устойчивый рост. Рост ВВП в Кыргызстане, колеблющийся от резкого снижения на 17 процентов в 2002 году до стремительного роста в 2003-04 гг. (номинальный ВВП повысился на 40 процентов в 2003 году, и на 38 процентов в 2004 году), период застоя в 2005 и 2006 годах. Резкие перепады в темпах роста ВВП выступают разительным контрастом в сравнении с темпами роста импорта, поскольку, объемы импорта стабильно росли на уровне 25 процентов в 2003-05 годах и резко подскочили до 62 процентов в 2006 году, когда темпы роста ВВП были отрицательными. Хотя, результаты в сфере экспорта товаров не указывают на аналогичное «спокойствие» в 2003-05 годах, здесь отмечалось сильное повышение на 18 процентов в 2006 году.

Быстро растущий разрыв между доходами от экспорта товаров и услуг и расходами на их импорт не привел к кризису платежного баланса даже в “худшем 2006 году”. Наоборот, стабильное улучшение результатов во внешнем секторе страны совпало с увеличением дефицита

торгового баланса с показателя в 6 процентов от ВВП в 2003-04 годах до 16 процентов от ВВП в 2005 году и, 37 процентов – в 2006 году (Таблица 1). Хотя, притоки прямых иностранных инвестиций превысили дефицит счета текущих операций в 2003 и 2005 годах, они снизились до 55 процентов от уровня дефицита в 2006 году; притом, что международные резервы повысились на 37 процентов.

Денежные переводы могли послужить одним из источников, хотя и не самым важным, для финансирования дефицита торгового баланса; чистый объем частных переводов, не относящихся к денежным переводам, а также потоки неопределенного происхождения (ошибки и пропуски), возможно, сыграли более важную роль в финансировании дефицита торгового баланса. Увеличившись, согласно расчетам, до, примерно 500 миллионов долларов США, денежные переводы составили 70 процентов от чистого объема частных переводов. В сумме с неучтенными притоками иностранной валюты (статья «Ошибки и пропуски» в статистике платежного баланса), эти потоки составили около 600 миллионов долларов США в 2006 году. Другими словами, сумма равная, примерно одной пятой ВВП, получена в результате операций неопределенного происхождения.

Тот факт, что внешняя торговля, осуществляемая в пределах Центральной Азии, происходит через три различных канала — приграничную торговлю, базарную торговлю, и стандартную торговлю — усложняет анализ. В отличие от высоко развитых стран, где основной объем внешнеторговых операций приходится на крупные промышленные предприятия и оптово-розничные торговые фирмы, стандартная торговля в развивающихся странах, включая Центральную Азию, составляет относительно небольшую часть от общего объема торговли. Челночная торговля, предназначенная для крупных базаров осуществляется через сеть базаров, которую можно наглядно изобразить, как орган, состоящий из региональных «центров» и местных «точек», где последние зависят от поставок с более крупных «базарных центров», некоторые из которых обладают международным доступом. Они являются основными источниками для поставок большинства потребительских товаров, и суммарная величина их оборотов превышает объем оборотов магазинов по розничной торговле в большинстве стран Центральной Азии¹. Базары имеются везде: однако, те, что расположены близко к границе или «приграничные базары» отличаются от «точек», расположенных внутри страны, поскольку они функционируют, в том числе, за счет трансграничной торговли.

¹ К примеру, согласно данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики, оборот в розничной торговле на базарах в четыре раза превысил товарооборот в магазинах для розничной продажи товаров в 2005 году.

2 См. Приложение 2 к данному отчету, в котором предлагается оценка достоверности статистических данных, предоставляемых партнерами.

3 Разрыв в зеркальной торговле – это разница между стоимостью экспорта для страны (зеркальный импорт) и стоимостью импорта, указанной в официальных статистических данных

Таблица 1: Поразительные результаты внешнеторговых операций, 2003-2006 гг.

	<i>(в млн. долларов США)</i>				Изменение, 2006/2005	Индекс 2006, 2003=100
	2003	2004	2005	2006		
Счет текущих операций	-42	29	-29	-400	1,379	952
Торговый баланс (товары и услуги: официальный импорт)	-135	-185	-455	-1,068	135	791
Торговый баланс (товары и услуги: зеркальный импорт)	-1,093	-1,750	-2,606	-4,688	80	429
Чистый объем частных переводов	137	291	477	704	48	514
Ошибки и пропуски	67	-25	58	381	557	569
Международные резервы	319	452	488	657	35	206
<i>Справочно: ПИИ в % от текущего счета</i>	110	-	176	55	-69	50
	в % ВВП					
Торговый баланс (товары и услуги: официальный импорт)	-6	-6	-16	-37	138	581
Торговый баланс (товары и услуги: зеркальный импорт)	-52	-60	-90	-164	83	315
Чистый объем частных переводов	7	10	16	25	50	378
Ошибки и пропуски	3	-1	2	13	567	418
Международные резервы	15	16	17	23	37	151

Источник: Собственные расчеты на основе использования официальных статистических данных по платежному балансу и базы данных UN COMTRADE

Три канала служат в качестве проводников различных видов товаров. Стандартная торговля, организуемая крупными или средними компаниями, распространяется на торговлю такими товарами, как нефть, газ, металлы, либо торговлю оборудованием или техникой. Торговля, осуществляемая через базары, включает, главным образом, торговлю потребительскими товарами -одеждой, обувью, тканями и прочими изделиями. Приграничная торговля охватывает торговлю разнообразными товарами в зависимости от ассортимента местного производства и наличия, а также импортными товарами.

Степень охваченности внешнеторговых операций официальной статистикой колеблется от почти полного охвата (стандартной торговли) до почти нулевого (объемы приграничной торговли). Национальная статистика внешней торговли, обеспечивает информацией, касающейся, главным образом, стандартной торговли, и не содержит данных о других каналах кыргызской торговли. Данные о поставках из-за границы на крупные оптовые базарные «центры» можно отслеживать через статистические данные, имеющиеся у экспортеров, т.е. через так называемую зеркальную статистику, в то время, как приграничная торговля, в значительной степени, выходит за рамки статистики внешней торговли².

Зеркальная статистика импорта стран-партнеров, т.е. объем кыргызского экспорта в страны-партнеры, проливает свет на источники притоков иностранной валюты; а именно - отражает возможные объемы реэкспорта. Так, стоимость экспорта в Кыргызстан в 2006 г. вдвое превышала стоимость импорта (фоб) по официальным источникам в Кыргызстане. Хотя статистические данные по внешней торговле никогда не бывают в полной мере надежными, разница между официальным и «зеркальным» уровнем торгового дефицита слишком велик, чтобы не обращать на него внимание³. Другими словами, у нас нет причин для того, чтобы сомневаться в том, что объемы фактического импорта намного превышали объемы зарегистрированного импорта. Но этот дополнительный, незарегистрированный импорт не мог быть поглощен внутренним рынком, ввиду отсутствия средств на финансирование торгового дефицита, размер которого превышает ВВП на 64 процента в 2006 году (См. Таблицу 1 выше). Этот импорт,

² См. Приложении 2 о достоверности статистики, предоставляемой странами-партнерами

³ Этот разрыв определяется как разница между объемом экспорта из стран-партнеров, отраженном в их статистике (зеркальный импорт), и официальным объемом импорта.

вероятно, был реэкспортирован в соседние страны через существующие в Центральной Азии базары.

Таким образом, факторов, определяющих устойчивый экономический рост, было несколько, но все они имеют один общий знаменатель - впечатляющая способность кыргызских предпринимателей использовать возможности, открывшиеся благоприятной внешней средой при содействии регулятивных органов. Далее, данный отчет предлагает подробный анализ ситуации, а также описание сложностей политики, направленной на дальнейшее развитие достигнутых успехов.

В. Географическая переориентация коммерческих и финансовых связей в направлении ЦАР

Экономика Кыргызстана продемонстрировала впечатляющий потенциал в использовании возможностей, созданных при высоком росте соседних стран, Китая и Казахстана, а также сравнительно близко расположенных регионов на юго-западе Российской Федерации. Связи Кыргызстана с этими и другими странами Центральной Азии (далее именуемыми группой ЦАР) усилились в финансовом, торговом и инвестиционном отношениях, что способствовало достижению впечатляющих результатов внешнего сектора за последние пять лет. При всех этих обстоятельствах, группа ЦАР превратилась в основные рынки для Кыргызского экспорта и главный источник импорта, а также прямых иностранных инвестиций, главным образом, хотя и не исключительно, из Казахстана (См. Таблицу 1 в Приложении).

Расширение внешних связей помогло экономике Кыргызской Республики выдержать негативный и нулевой темпы роста ВВП в 2005-2006 годах и способствовало восстановлению роста экспорта, который в 2006 году составил 18 процентов (по сравнению с 6-и процентным падением в 2005 году). Эти связи также оказались решающими для кардинального улучшения состояния внешнего сектора экономики Кыргызстана. Объемы международных резервов, а также суммарная величина ошибок и пропусков (ОиП) с чистым объемом частных переводов увеличились на 36 миллионов и 130 миллионов долларов США, соответственно в 2005 году, а в 2006 году, несмотря на снижение ВВП на один процент, эти показатели увеличились до уровня 169 миллионов и 670 миллионов долларов США, где на ОиП приходится увеличение на сумму 323 миллиона долларов США.

Таблица 2: Изменение региональной композиции внешнеторговых операций Кыргызстана, 2003-2006 гг. (в процентах от ВВП)

	2003	2006	Индекс 2006, 2003=100
ПИИ из стран ЦАР	2.0	6.5	335
ПИИ из стран остального мира	5.0	5.2	103
Общий объем экспорта (включая экспорт золота)	27.7	27.8	100
Экспорт в страны ЦАР (не включая золото)	10.2	14.3	140
Экспорт в остальной мир (не включая золото)	5.1	6.3	124
Объемы реэкспорта (только ЦАР)	8.3	69.3	832
ЦАР в ВВП	20.5	90.1	439
Остальной мир в ВВП	22.5	18.7	83

Источник: Расчеты, произведенные сотрудниками Всемирного Банка на основе статистических данных по платежному балансу Кыргызстана, данных по торговле из базы UN COMTRADE, а также данных НСК КР по ПИИ, доступных на www.stat.kg

Три фактора повлияли на улучшение показателей внешнего сектора Кыргызстана: быстрорастущий спрос на импорт со стороны Казахстана и других стран Центральной Азии; увеличение потоков ПИИ в Кыргызстан, главным образом, из Казахстана; и становление

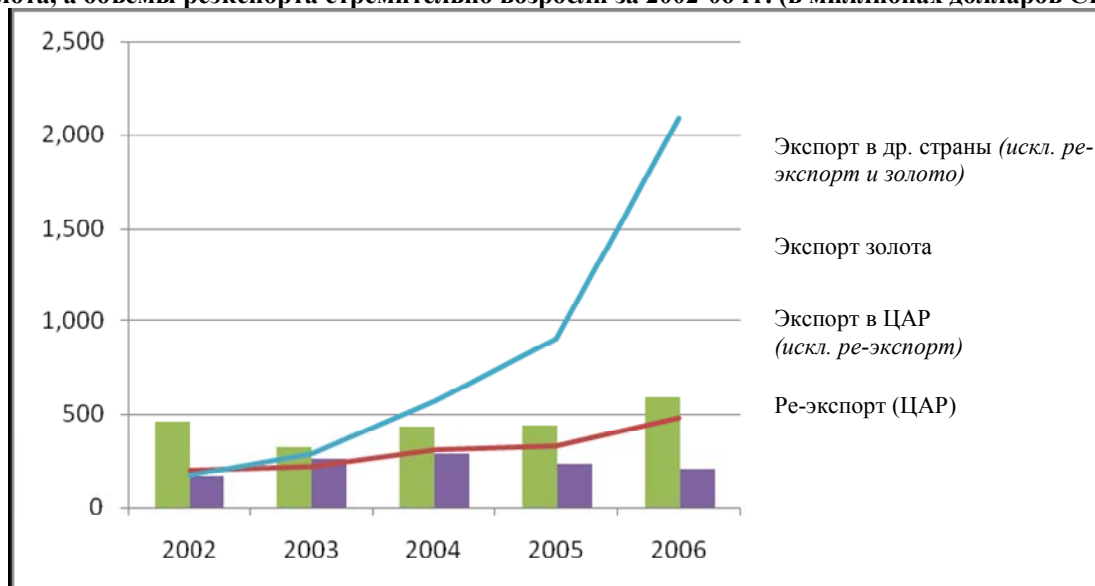
Кыргызстана, как платформы для реэкспорта. Интеграция в экономику стран ЦАР сыграла достаточно значимую роль в каждой из них. Объемы экспорта в страны ЦАР увеличились в отношении ВВП на 40 процентов за период 2003-06 гг., в то время как экспорт на другие рынки сократился на 33 процента; объемы реэкспорта заметно увеличились: с 8 процентов в 2003 году до 66 процентов в 2006 году. Вкратце, хотя страны ЦАР имели «непосредственное присутствие» в 20 процентах ВВП в 2006 году, их «присутствие» возросло до 83 процентов или, за исключение объемов реэкспорта, на 14 процентов и 21 процент. Одновременно, «присутствие других» сократилось с 23 процентов в 2003 году до 19 процентов в 2006 году (Таблица 2).

Процесс переориентации Кыргызстана с целью интеграции во внешние рынки был динамичным. Это произошло не по причине разрыва связей с рынками, находящимися за пределами региона ЦАР, поскольку темпы роста объемов торговли с рынками, как в пределах, так и за пределами ЦАР, возросли вдвое за период с 2003 по 2006 годы. Также, и не по причине потери привлекательности экономики Кыргызстана для иностранных инвесторов, находящихся вне региона ЦАР, поскольку объемы потоков ПИИ из регионов за пределами ЦАР, также, значительно увеличились в 2003-06 гг.

В.1. Динамика переориентации экспорта: Казахстан, как новый главный пункт назначения

Кардинальный сдвиг в географии внешней торговли Кыргызстана в сторону региона ЦАР за счет стран СНГ и остального мира произошел за период с 2003 по 2006 годы. Хотя, наиболее быстрый рост наблюдался в отношении реэкспорта товаров, большей частью китайского производства, в другие страны ЦАР (см. подробнее ниже), объемы экспорта товаров местного производства на рынки ЦАР также заметно возросли. Темпы роста объемов экспорта (за искл. реэкспорта) на эти рынки увеличивались в среднем на 22 процента в год за период с 2003 по 2006 годы. Объемы экспорта в страны Европейской экономической зоны (см. примечание к Таблице 1 в Приложении) росли с впечатляющей скоростью - 15 процентов в год (13 процентов без учета объемов экспорта золота, главным образом, в Швейцарию). В настоящее время, рынки ЦАР поглощают основной объем экспорта из Кыргызстана, увеличившись до 74 процентов и 61 процента (без учета реэкспорта), по сравнению с показателями, достигавшимися 36 или 38 процентов в 2003 году. Доля стран ЦАР в импорте, ввозимом в Кыргызстан, возросла с 73 процентов в 2003 году, до 85 процентов – в 2006 году (См. Таблицу 2 выше).

Диаграмма 1: Экспорт в страны ЦАР и другие страны компенсировал падение уровня экспорта золота, а объемы реэкспорта стремительно возросли за 2002-06 гг. (в миллионах долларов США)



Источник: Собственные расчеты, произведенные на основе официальной статистики внешней торговли из базы

данных UN COMTRADE.

Значительное увеличение темпов роста экспорта товаров (без учета реэкспорта) компенсирует потерю доходов от внешних валютных операций вследствие сокращения объемов продажи золота, в экспорте которого наблюдался наивысший рост до 287 миллионов долларов США в 2004 году, за которым, затем, последовал спад в 2005 и 2006 годах. Экспорт как в страны ЦАР, так и за его пределы, заметно возрос и с лихвой компенсировал падение экспорта золота (см. Диаграмму 1 выше).

Сосредоточение, в географическом отношении, экспорта товаров из Кыргызстана в страны ЦАР (без учета ре-экспорта) значительно усилилось, главным образом, по причине резкого увеличения объемов продаж для клиентов из соседнего Казахстана. Объемы продаж увеличивались в среднем на 30 процентов в год, что вдвое превышает темпы роста спроса на импорт Кыргызских товаров на втором по темпам роста рынке - Узбекистане. Доля Казахстана в кыргызском экспорте в страны ЦАР увеличилась на 13 процентов - с 27 процентов в 2003 году до 40 процентов в 2006 году, а в общем объеме экспорта – с 10 процентов до 21 процента: без учета экспорта золота, Казахстан получил 29 процентов от общего объема экспорта из Кыргызстана в 2006 году. Доли других стран ЦАР в экспорте Кыргызстана в страны ЦАР сократились, несмотря на удвоение темпов роста экспорта в целом, за исключением экспорта в Таджикистан и Туркменистан (Таблица 3).

Таблица 3: Неравномерное увеличение объемов экспорта на рынки ЦАР в 2003 и 2006 гг. (в процентах)

	Доля в общем объеме экспорта		Доля в объеме экспорта в ЦАР		Темпы роста экспорта (среднее)
	2003	2006	2003	2006	2003 - 2006
Казахстан	9.8	20.5	26.6	39.8	29.9
Узбекистан	2.8	3.5	7.6	6.8	14.4
Китай	4.0	4.8	10.9	9.3	13.0
Россия	16.7	19.4	45.1	37.6	12.2
Таджикистан	3.2	3.0	8.8	5.9	6.2
Туркменистан	0.4	0.3	1.1	0.5	-2.2
Всего	36.9	51.4	100	100	17.4

Источник: Собственные расчеты, произведенные на основе данных по внешней торговле, переданных государственными органами Кыргызской Республики в базу данных UN COMTRADE.

Рассматривая уровень конкурентоспособности как долю страны в общем объеме импорта, можно привести такой аргумент, что Кыргызстан не смог в полной мере реализовать возможности, предоставленные экономическим бумом в Казахстане и Китае. Хотя этот аргумент можно также легко отклонить. Доля Кыргызстана в общем объеме импорта Казахстана снизилась с пикового уровня 2000-х годов - 0.72 процента в 2004 году до 0.59 процента в 2006 году, несмотря на увеличение объемов экспорта Кыргызстана в стоимостном выражении вдвое. Доля Кыргызстана в импорте Китая снизилась с 0.020 процента до 0.014 процента за тот же период времени.

В отставании темпов роста кыргызского экспорта от темпов роста импорта из Китая и Казахстана нет ничего удивительного. Этот факт не должен рассматриваться, как негативный аспект экспортной деятельности. Кыргызстан не обладает ни природными ресурсами, ни технологиями для того, чтобы в полной мере воспользоваться возможностями, предлагаемыми соседними рынками. Спрос на импорт в Казахстане вырос быстрее всего на продукцию с более высокой добавленной стоимостью, произведенную в странах с высокоразвитой экономикой, а Китай импортирует, главным образом, сырье из Центральной Азии. В отличие от Кыргызстана, богатые ресурсами страны ЦАР — Казахстан и Узбекистан — значительно расширили свое присутствие на рынках Китая – что повлекло дальнейшее разделение труда между Китаем и странами Центральной Азии, где Китай занимается обменом готовых товаров на сырьевые материалы.

Однако, наблюдаются признаки индустриализации и реструктуризации, указывающие на становление конкурентоспособности в будущем. Объемы импорта оборудования (не включая автомобили и запасные части к ним) увеличились в стоимостном выражении почти в два раза в 2006 году (Таблица 3 в приложении), притом, что его доля общем объеме официально зарегистрированного импорта увеличилась с 14 процентов в 2005 году до 18 процентов в 2006 году. Сумма долей других групп продукции, подпадающих под категорию товаров для будущей промышленной реструктуризации, т.е. промышленное сырье и автомобили с запасными частями, увеличилась с 6 процентов в 2005 году до 8 процентов – в 2006 году. Этот сдвиг сопровождался значительным увеличением доли промежуточных и высокотехнологичных товаров (с 21 до 29 процентов от общего объема импорта), а также экспорта средне-технологичных товаров, доля которых увеличилась с 17 до 18 процентов за 2005-2006 гг.⁴ Кроме того, как обсуждалось ранее, объемы ПИИ в Кыргызстан заметно увеличились в период 2003-06 гг., половина из которых поглощалась промышленным сектором, и одна шестая часть поступала в горнодобывающую отрасль (См. Диаграмму 2 ниже). Учитывая, что Кыргызстан установил свободный режим для внешней торговли, можно сделать предположение о том, что промышленный потенциал, создаваемые этими потоками, будет конкурентоспособен на международной арене. Другими словами, иностранных инвесторов не привлекли искусственно созданные барьеры для конкуренции со стороны импортных товаров, и им пришлось конкурировать с иностранными поставщиками почти на равных условиях.

В.2. Коммерческие связи накладываются на финансовые связи: становление Казахстана, как основного иностранного инвестора в Кыргызстане

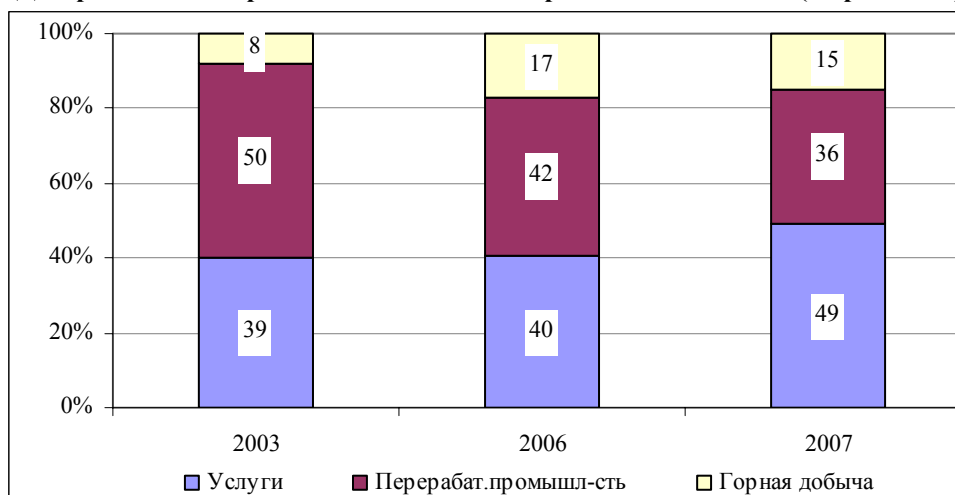
Как видно, прямые иностранные инвестиции (ПИИ) следуют той же модели, что и торговля товарами, выявляя связи между торговлей и инвестициями, хотя и с двумя оговорками: скорость в данном случае была ниже, и присутствие Китая было сравнительно ограниченным, учитывая его статус главного экспортера в Кыргызстан. Кыргызстан особенно успешно привлекал иностранные инвестиции: ПИИ составляли семь процентов от ВВП в 2003-05 гг. и подскочили до 12 процентов в 2006 году. Стоимость общего объема ПИИ удвоилась, увеличившись со 147 миллионов долларов США в 2003 году до 336 в 2006 году и составила 324 миллионов долларов США за первые девять месяцев 2007 года. При этом доля ПИИ из ЦАР и Кипра, возросла с 28 до 56 процентов и составила 57 процентов от общего объема за этот период (См. Таблицу 2 в Приложении)⁵.

Неудивительно, что, учитывая внезапное обогащение, происшедшее на фоне стремительно растущих цен на нефть, Казахстан стал самым крупным инвестором в Кыргызстане с растущей долей инвестиций в общем объеме за 2006 год до 41 процента. За первые 9 месяцев 2007 года доля Казахстана увеличилась еще до 47 процентов (См. Таблицу 3 в Приложении). Хотя, объем инвестиций из Китая увеличился в три раза в течение первых девяти месяцев 2007 года, в абсолютном выражении (21 миллионов долларов США) текущий уровень остается незначительным по сравнению со значимостью Кыргызстана в качестве торгового партнера и платформы для реэкспорта китайских товаров.

⁴ Изменение в пределах одного процента может показаться незначительным, но в плане общего объема экспорта (без золота) был отмечен рост на 38 процентов в 2006 году по сравнению с 2005 годом (см. Таблицу 4 Приложения). См. Раздел Е настоящего исследования для более широкого обсуждения.

⁵ Причина включения ПИИ, поступающего из Кипра в ПИИ, берущего начало в ЦАР следующая: исторически, инвесторами выступали зарегистрированные там филиалы компании «Шелл», с использованием капитала, вывозимого из стран СНГ (России, главным образом) и зачастую для реинвестирования во внутреннюю экономику с целью освобождения от налогов. Доля Кипра в общем объеме ПИИ возросла с 1 процента в 2003 году до почти 7 процентов в 2004-06 гг.

Диаграмма 2: Распределение ПИИ по секторам в 2003 и 2006 гг. (в процентах)



Источник: НСК КР www.stat.kg, <http://www.stat.kg/Eng/Home/Express-invest.html>

События, происходящие в сфере прямых иностранных инвестиций, служат хорошими предпосылками для будущего экономики Кыргызстана. Как видно, они поступают в те сектора, которые обладают наибольшим потенциалом и сравнительными преимуществами. Кроме того, значительная часть ПИИ направляется из стран - членов ОЭСР, что дает некоторую гарантию в отношении их высокого качества. Увеличение поступлений ПИИ в 2005-2007 гг. не сопровождалось значительными изменениями в их секторальной разбивке. Промышленность и горнодобывающая отрасли продолжают оставаться основными секторами, привлекающими более половины общего объема инвестиций, поступивших в 2003-07 гг. (Диаграмма 2 выше). Инвестиции фирм, головные офисы которых находятся в развитых странах – членах ОЭСР, продолжают составлять от 30-40 процентов от общего объема потоков.

Хотя имеющаяся статистика не позволяет сделать точные выводы о степени влияния ПИИ на усиление экспортной ориентации экономики Кыргызстана, укрепление экспортной специализации наряду с его диверсификацией и сокращением роли золота, позволяют заключить, что иностранный капитал мог сыграть положительную роль. Степень зависимости поступлений иностранной валюты от экспорта золота заметно снизилась за последние несколько лет: притом, что экспорт золота составлял почти половину от общего объема экспорта в 2003 году, в 2006 году, этот показатель снизился до уровня одной четверти. Кроме того, если не принимать во внимание золото, низко-технологичная, трудоемкая и ресурсоемкая продукция составляют более 80 процентов кыргызской экспортной корзины, хотя, здесь наметилось некоторое движение в сторону продукции, производимой с использованием промежуточных и высоких технологий (См. Таблицу 4 в Приложении).

В.3. Заключительные наблюдения

Хотя и с некоторой задержкой, возникшей по причине политической нестабильности в 2005 году, Кыргызстан смог воспользоваться возможностями, возникшими в процессе устойчивого экономического роста в ЦАР. Показатели внешнего сектора оказались на удивление высокими, благодаря, в значительной степени, быстро растущим внешнеторговым и финансовым связям с Казахстаном и другими странами этого региона. Кыргызстан преуспел в вопросе улучшения состояния платежного баланса, который, в свою очередь, способствовал налаживанию макроэкономической стабильности.

С. Рычаги для улучшения экспортных показателей

К пониманию того, какие силы привели к получению этих экспортных показателей в экономике Кыргызстана, с точки зрения их устойчивости, можно прийти при тщательном рассмотрении последних событий. Даже не принимая во внимание экспорт золота, динамика экспорта товаров была достаточно изменчива и сопровождалась неожиданными подъемами, за которыми следовал период стагнации и, затем, следующий скачок: период стагнации наблюдался в 2002-03 гг.; в 2004 году произошел скачок на 34 процента, за которым произошло незначительное снижение в 2005 году, и, затем, в 2006 году его объем возрос на 33 процента.

Какие сектора экономики способствовали резкому повышению объемов экспорта до 147 миллионов долларов США или на 33 процента в 2006 – 2005 гг.? Таблица 4 дает ответ на данный вопрос: в ней представлены данные по экспорту по двузначному коду МСТК (Международной стандартной торговой классификации) для секторов, стоимость экспорта которых в 2006 году превышала 10 миллионов долларов США; и темп прироста был выше среднего уровня, т.е. выше 33 процентов в 2006 году.

Сектора экономики Кыргызстана, представленные в Таблице 4, не только зарегистрировали по меньшей мере 40% увеличение объемов экспорта в 2006 году, **но и оказались многообразными с точки зрения фактороемкости и реализованного уровня технологий.** Два из них — оборудование и аппаратура общего назначения (МСТК 74) и специализированное оборудование для определенных отраслей производства (МСТК 72) - используют производственный процесс, основанный на промежуточных технологиях: совокупность их долей в общем объеме экспорта, без учета золота, на уровне, примерно 4 процентов, является сравнительно малой, но почти вдвое превышающей показатели за 2003 год. Объем экспорта данных отраслей увеличился на 129 процентов в 2006 году. Три сектора могут характеризоваться, как низко- технологичные и трудоемкие — одежда (МСТК 84), овощи и фрукты (МСТК 05), и молочные продукты (МСТК 02). Наиболее значительный вклад в рост экспорта (44 процента) в абсолютном выражении в 2006 году пришелся на нефтяные продукты (МСТК 3).

Однако, настоящая история успеха принадлежит сектору текстильного производства; успешное развитие данного низко-технологичного и трудоемкого сектора определяется наличием соответствующих факторов производства и достигнутого уровня технологий. Экспорт одежды, обеспечил второй по величине вклад, после нефтяных продуктов, составив 17 процентов от общего увеличения объемов экспорта в 2006 году. Стоимость экспорта этого сектора составила сумму, в восемь раз превышающую аналогичный показатель за 2003 год. Кыргызские экспортеры воспользовались ростом спроса на импорт в странах ЦАР. Например: они обеспечили свое присутствие на рынках России, что составляет более 90 процентов от общего объема экспорта. Верхняя мужская и женская одежда из Кыргызстана составляет 3 процента и 10 процентов, соответственно, в общем объеме российского импорта верхней одежды в 2006 году.

Таблица 4: Двузначные сектора, согласно МСТК, повлиявшие на рост экспорта в 2006 году (в миллионах долларов США и в процентах)

МСТК II		Экспорт (млн. дол. США)		Прирост, % 2006	Доля в общем объеме экспорта	
		2005	2006		2003	2006
74	Промышленное оборудование общего назначения & аппаратура и запасные части	3	11	230	0.9	1.9
33	Нефть, нефтяные продукты, и связанные с ними материалы	58	123	112	14.9	21.0
84	Одежда, швейные изделия и аксессуары	23	48	105	4.6	8.1
72	Специализированное оборудование для определенных отраслей производства	8	14	85	1.8	2.4
05	Овощи и фрукты	20	36	84	4.5	6.2
02	Молочные продукты и птичьих яйца	14	20	44	2.0	3.4
	Итого:	126	253	100	29	43

Источник: UN COMTRADE

Хотя, информация о том, что на некоторые наименования одежды были поставлены ярлыки «Произведено в Кыргызской Республике» в целях получения беспоплатного доступа к рынкам, звучит правдоподобной, по-видимому, большинство экспортируемой одежды, действительно произведено в Кыргызстане. Притом, что мы не располагаем данными для подтверждения этих утверждений, есть основания полагать, что последнее утверждение более близко к реальности. Во-первых, имеются свидетельства очень быстрого расширения производства одежды. Во-вторых, резонным является вопрос о том, почему именно одежда, отправляемая в Россию, а не в Казахстан, перемаркировывается как изготовленная в Кыргызстане: согласно статистическим данным Казахстана по импорту и кыргызской статистике, объемы продажи одежды, изготавливаемой в Кыргызстане и Казахстане являются незначительными (ниже отметки 50 тысяч долларов США). Почему «перемаркировка» годится для рынков России и не срабатывает для рынков Казахстана? Кроме того, при посещении базаров в Таджикистане, и, особенно, в Казахстане, подтверждается наличие значительных объемов продаж одежды с ярлыком «Изготовлено в Кыргызской Республике». Эти товары не регистрируются как импорт, потому что они перевозятся «торговцами-челноками» в таких объемах, которые, согласно таможенным инструкциям, не требуют полноценного таможенного оформления.

Следовательно, официальные данные заметно преуменьшают фактические рост швейной промышленности Кыргызстана и ее вклад в рост экспорта. Рассмотрим следующие два утверждения. Во-первых, утверждение о том, что Кыргызстан реэкспортирует значительные объемы товаров (большинство из которых не находят отражение в официальной статистике Кыргызстана по импорту) в другие страны ЦАР, выглядит неправдоподобным: существует подозрение, что некоторая доля этих товаров приходится на отечественных производителей одежды. Согласно мировой статистике по экспорту, направляемому в Кыргызстан (так называемой зеркальной статистике), страна импортировала текстильную продукцию (МСТК 65) общей стоимостью 466 миллионов долларов США в 2006 году⁶. Этот показатель может показаться не таким впечатляющим, каким он в действительности является: он составил 16 процентов от ВВП Кыргызстана в 2006 году. При рассмотрении этого показателя объемов импорта в региональном контексте, Кыргызстан занимает до 72 процентов зарегистрированных мировых объемов экспорта ткани в пять республик Центральной Азии из бывшего Советского Союза (см. Таблицу 5 ниже).

При том, что этот факт ясно указывает на то, что Кыргызстан реэкспортирует их в другие страны ЦАР, он необязательно означает, что значительная часть этих тканей не используется для пошива экспортируемой одежды. Ввиду отсутствия точных данных, можно выдвинуть некоторые предположения о фактических объемах. Предположим, что 90 процентов зеркального импорта было реэкспортировано в 2006 году⁷, тогда, в дополнение к тканям отечественного производства – ткани, на общую сумму, равную около 50 миллионов долларов США – могли использоваться для производства одежды внутри страны. Необходимо отметить, что эта сумма превышает стоимость официально зарегистрированного импорта приблизительно на 20 миллионов долларов США. Предположим далее, что стоимость тканей составляет 80 процентов от общей стоимости одежды. Стоимость одежды, изготовленной из этих тканей, составит сумму, превышающую стоимость тканей на 25 процентов, или 25 миллионов долларов США, что считается достаточно консервативным расчетом добавленной стоимости, создаваемой в процессе производства одежды. Только этот показатель способствует повышению стоимости экспорта, по меньшей мере, на 73 миллиона долларов США или 52 процента выше стоимости официально зарегистрированных объемов экспорта в 2006 году.

⁶ Стоимость официально зарегистрированных объемов импорта тканей (МСТК 65) составила 31 миллионов долларов США, а стоимость экспорта - 11 миллионов долларов США в 2006 году. ⁷ Судя по высокому качеству одежды, в отношении дизайна тоже, продаваемой на рынке Дордой, добавленная стоимость, создаваемая в процессе производства одежды, вероятно, заметно превышает 25 процентов: никто не удивится, если стоимость экспорта, проходящего по каналу рынка, составляет сумму, значительно превышающую 100 миллионов долларов США.

⁷ Описание метода, использованного для расчета стоимости ре-экспорта изложено в Приложении 3.

Во-вторых, сделки, производимые на достаточно важном распределительном канале, т.е. на региональных базарах, обслуживающих не только местные рынки, но и рынки, расположенные за пределами страны, остаются, в большинстве случаев, не отраженными в статистике Кыргызстана и других стран ЦАР по внешней торговле по ряду причин. Мелкие торговцы покупают одежду кыргызского производства – которая, теперь, приобрела широкую известность, например, в Казахстане благодаря высокому качеству и привлекательным ценам, и продают ее на рынках по всей территории Казахстана и других стран. Следовательно, существуют все основания предполагать, что экспорт одежды, производимый Кыргызстаном, превышает официально зарегистрированные данные по экспорту, по меньшей мере, на 50 процентов. Но, рынки в Кыргызстане стали очень важным проводником не только для экспорта, но и для реэкспорта.

D. Реэкспорт: что, кому и за сколько?⁸

Действительно, подробный анализ экспорта, прибывающего в Кыргызстан, помогает заметить два взаимосвязанных наблюдения: **первое - значительная часть некоторых товаров, импортируемых в Кыргызстан, не потребляется на месте, т.е., она реэкспортируется;** и второе, **особенности этих товаров указывают на то, что рынки, однозначно, служат в качестве основной платформы для их реэкспорта.**

Учитывая, что стандарты потребления и вкусы являются схожими по всему региону и, за исключением Казахстана, и, в меньшей степени Туркменистана, эти страны находятся на одной ступени экономического развития, ожидается, что структура импорта промышленных товаров окажется примерно одинаковой, равно, как и показатель импорта на душу населения или его отношение к ВВП. Эти два предположения можно проверить путем сравнения доли импорта различной продукции в общем объеме импорта Кыргызстана с долей этой продукции в общем объеме импорта пяти стран Центральной Азии, а также путем расчета показателей импорта на душу населения и импорта по отношению к ВВП. Последний показатель имеет сходство с индексом выявленного сравнительного преимущества (ВСП), но рассчитан не для экспорта или его доли в мировом объеме, а для расчета показателя импорта и его доли в региональном объеме импорта (Таблица 5)⁹.

Таблица 5: Доля Кыргызстана в мировом объеме экспорта, предназначенного для Центральной Азии, по товарным позициям с выявленной специализацией по импорту, 2002-2006 гг.

МСТК II		Доля Кыргызстана в зеркальном импорте Центральной Азии (в процентах)					Индексы ВСП в "Импорте"				
		2002	2003	2004	2005	2006	2002	2003	2004	2005	2006
65	Текстильное волокно, ткани, готовая одежда и связанная с ней продукция	50	46	71	53	74	7.5	6.7	10	6.7	6.4
83	Принадлежности для поездок, сумки, подобная продукция	9	9	23	23	55	1.3	1.3	3.2	2.9	4.7
84	Одежда, швейные изделия и аксессуары	15	10	22	24	55	2.2	1.5	3	3	4.8
85	Обувь	11	7	12	13	48	1.7	1.1	1.7	1.7	4.2
89	Различные промышленные изделия, не указанные в других категориях	9	9	9	14	17	1.3	1.4	1.3	1.8	1.5
	Итого зеркального импорта	7	7	7	8	12	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0

Источник: Собственные расчеты на основе данных по мировым объемам экспорта в Центральную Азию из UN COMTRADE

⁹ Выявленное сравнительное преимущество (ВСП) по импорту рассчитывается как соотношение доли страны в импорте продукта X, ввозимого в Центральную Азию и его доли в общем объеме импорта, осуществляемого в Центральной Азии. Если показатель доли продукта X больше единицы, тогда страна обладает выявленным сравнительным преимуществом в импорте определенного продукта. По сравнению с часто используемым при анализе торговли, индексу «экспортной специализации», термин индекс «импортной специализации» является более подходящим.

Кыргызстан **специализируется на импорте** пяти товарных групп, перечисленных в Таблице 6, т.е. значения индексов ВСП «по импорту» для этих товаров превышает единицу. Доли Кыргызстана в импорте этих продуктов превышают долю Кыргызстана в общем объеме импорта Центральной Азии. Значение индекса ВСП «по импорту» было значительным для **ткани** (МСТК 65), **одежды** (МСТК 84), и **принадлежности для поездов** (МСТК 83), притом, что доли этих статей импорта превышали сумму импорта этих продуктов в Центральную Азию более, чем на 50 процентов. Для тех, кто когда-либо имел возможность посетить один из крупных базаров Центральной Азии, эти наименования относятся к товарам, продаваемым на этих базарах. Эти товары легко перевозятся через границы и не подлежат таможенному осмотру.

Таблица 6: Импорт товаров базарного типа в страны Центральной Азии, по отношению к ВВП и на душу населения в 2006 году (в процентах и долларах США)

		Импорт по отношению к ВВП (в процентах)					Импорт на душу населения (в долларах США)				
		КАЗ	КР	ТАДЖ	ТУРКМ	УЗБ	КАЗ	КР	ТАДЖ	ТУРКМ	УЗБ
65	Текстильная комплексная нить, ткани, готовая одежда и связанная с ней продукция	0.75	16.3	2.33	0.67	0.59	28	90	8.9	7.5	3.6
83	Принадлежности для поездов, сумки, подобная продукция	0.09	1.1	0.04	0.01	0.01	4	6	0.2	0.1	0.1
84	Одежда, швейные изделия и аксессуары	2.54	30.3	1.96	0.49	0.16	96	168	7.5	5.5	1.0
85	Обувь	0.98	10.4	0.66	0.22	0.09	37	58	2.5	2.5	0.6
89	Различные промышленные изделия, не указанные в других категориях	1.43	5.9	2.04	0.81	0.38	54	33	7.8	9.1	2.3
	Итого	5.79	64.1	7.02	2.20	1.24	220	355	27.0	24.6	7.5

Источник: Собственные расчеты на основе данных по мировым объемам экспорта в Центральную Азию из UN COMTRADE

Более того, **импорт этих товаров, несомненно, предназначен для ре-экспорта, поскольку население Кыргызстана не обладает достаточной покупательской способностью для потребления всего объема этого импорта.** Общая стоимость товаров базарного типа, импортируемого в Кыргызстан в 2006 году, составляет 64 процента от ВВП страны, по сравнению с 7 процентами в Таджикистане и 6 процентами – в Казахстане (Таблица 6, выше). Ни эти, ни другие подобные различия в показателях импорта на душу населения невозможно объяснить различиями во вкусах кыргызских потребителей. Следовательно, значительная часть этих товаров, просто проходит через Кыргызские базары по пути следования в другие пункты назначения, предположительно расположенные в странах Центральной Азии.

Таблица 7: Сводные расчеты объемов реэкспорта товаров базарного типа, их внутреннее потребление и доходы в иностранной валюте от операций по реэкспорту, совершенных в 2003-06 гг.

	2003	2004	2005	2006
Реэкспорт (в миллионах долларов США)	293	571	903	2,090
Объемы реэкспортированного «зеркального» импорта, %	83	84	84	90
Внутреннее потребление импортированных товаров (в миллионах долларов США)	63	87	123	179

Источник: Расчеты Всемирного Банка.

Какой же объем товаров базарного типа потребляется в Кыргызстане? Какой объем товаров оказывается в других странах? При отсутствии обследований, по меньшей мере, на двух оптовых «международных» базарах, таких как Дордой и Карасуу, единственный способ расчета доли импорта, предназначенного для реэкспорта заключается в получении этого показателя путем сравнения объемов импорта в соседних странах с численностью населения и показателем ВВП, и

сопоставления полученных результатов с показателями платежного баланса Кыргызстана¹⁰. В Таблице 7 излагаются результаты этих расчетов, которые являются приблизительными, поскольку, вероятно, все операции на базарах производятся по наличному расчету и большинство грузов, пересекающих границу, проходит незарегистрированными.

Реэкспорт при посредничестве оптовых базаров «Дордой» и «Карасуу» стал одним из главных рычагов интеграции Кыргызстана в региональные рынки. Оценочная стоимость реэкспорта увеличилась в восьмикратном размере за период с 2003 по 2006 годы, а доля реэкспорта в общем объеме экспорта возросла от 29 до 69 процентов за этот промежуток времени. Следовательно, теперь, расчетная стоимость реэкспорта превышает стоимость экспорта товаров на значительную величину. Хотя, из статистических данных по экспорту, касающихся торговых партнеров Кыргызстана, становится известно, что Китай является основным поставщиком базарной продукции, **точных данных по конечному пункту назначения этих товаров не имеется.** Экспорт китайского товара в Кыргызстан увеличился в более чем десять раз за период с 2003 по 2006 годы, и теперь, составляет более 90 процентов от общего объема (Таблица 8). Доля следующих двух крупных поставщиков – Южной Кореи и Турции – а также импорта, поступающего из других стран, составляла более 50 процентов в 2006 году.

Также, становится очевидным вывод о том, что реэкспортированные базарные товары оказываются, в конечном итоге, в странах ЦАР по одной главной причине: Кыргызстан установил наиболее либеральный, прозрачный и стабильный торговый режим в регионе¹¹. В отличие от Узбекистана или Казахстана, установленные в Кыргызстане тарифы являются низкими и прозрачными¹²; изменение перечня тарифов, устанавливаемых в Кыргызстане, не происходит часто и непредсказуемо. Также, Кыргызстан не устанавливает скрытые тарифы в форме более высоких тарифов на импортированные товары, по сравнению с товарами отечественного производства, как это практикуют соседние страны.

Таблица 8: Поставки товаров базарного типа из Китая в Кыргызстан в сравнении с зеркальным импортом, поступающим из остального мира (ОМ), 2002-2006 гг (в миллионах долларов США и в процентном выражении)

	2002	2003	2004	2005	2006
Импорт базарных товаров из ОМ	85	118	156	167	191
Импорт базарных товаров из Китая	99	149	386	636	1,640
Доля Китая в импорте базарных товаров	54%	56%	71%	79%	90%
Общий объем импорта базарных товаров	184	267	542	803	1,830

Источник: Собственные расчеты, произведенные на основе данных Китая и других стран по внешней торговле UN COMTRADE

Центрально-азиатские страны, характеризующиеся наиболее жесткими торговыми ограничениями, и вытекающими из этого ценовыми разрывами на базарные товары, вероятно, являются, наиболее верными пунктами назначения реэкспорта. Хотя, данное предположение является вполне логичным, оно не способствует выяснению того, какова точная доля каждой из стран ЦАР в общем объеме реэкспорта, поступающего из Кыргызстана. Можно только попытаться оценить потенциальный «неудовлетворенный» спрос на импорт, выраженный в зеркальном импорте базарных товаров, ввозимых в Центральную Азию, если соотнести этот показатель с

¹⁰ В Приложении 3 содержится подробное описание примененных процедур: *Расчета объемов ре-экспорта, производимого Кыргызстаном.*

¹¹ Для сравнительной оценки уровня торговых ограничений, действующих в Центральной Азии, см. Центральная Азия: Увеличение прибыли от торговли путем налаживания регионального сотрудничества в области торговой политики, таможенного контроля, Азиатский Банк Развития, 2006 год.

¹² Постановление Правительства Кыргызской Республики #976 от 31 декабря 2004 года, обеспечивает дальнейшее облегчение условий доступа базарных товаров к Кыргызским рынкам. Согласно положениям данного постановления, товары, перевозимые физическими лицами (челночниками), облагаются тарифами по низкой, единой ставке за каждый килограмм.

ожидаемыми уровнями потребления на душу населения или в отношении к ВВП (см. Таблицу 6 выше), который поражает возможными огромными масштабами. Наибольший разрыв в уровне среднего «регионального» потребления импортных товаров (как на душу населения, так и в отношении к ВВП), т.е. наибольший «неудовлетворенный» спрос на импорт этих товаров, наблюдается для Узбекистана. Также, существуют подозрения, что ввиду заметно высокого уровня ВВП на душу населения, по сравнению со средним показателем в регионе, наблюдается некоторый «неудовлетворенный» спрос на импорт в Казахстане. Похоже, разрозненные сведения указывают на то, что базар «Дордой» служит платформой для реэкспорта, направленного, главным образом, на Казахстан, в то время, как главным пунктом назначения товаров, закупаемых на базаре «Карасуу», вероятно, является Узбекистан.

Но, эти две страны не являются единственными потребителями базарных товаров, привезенных через Кыргызстан. Учитывая географическую близость, **Россия**, со средним уровнем потребления базарных товаров 136 долларов США на душу населения или 2.4 от уровня ВВП, **также является вероятным кандидатом** на потребление. Действительно, в отчете Азиатского Банка Развития о денежных переводах, отмечается достаточно заметное увеличение объемов денежных переводов, на сумму, превышающую 50,000 долларов США: хотя количество переводов является сравнительно незначительным, «...их доля в общем объеме сделок является очень значительной и характеризуется дальнейшим ростом.»¹³ Авторы отчета утверждают, что «...эти переводы представляют собой доходы от и возврата займов, полученных на совершение торговых операций, производимых кыргызскими оптовыми членочными и розничными торговцами на рынках российских крупных городов»¹⁴. Вполне вероятно, эти «торговые операции» включают, также, базарные товары иностранного производства, хотя мы не можем предоставить точных расчетов по данному аспекту.

Е. Ре-экспорт: его значение для экономического благосостояния Кыргызстана

Здесь можно попытаться оценить стоимость, добавленную благодаря общему объему реэкспортных операций. Реэкспорт подразумевает посредничество между иностранными производителями и иностранными потребителями, и на это требуются время и ресурсы. В результате, разница между покупной ценой и продажной ценой, т.е. доход от реэкспорта, должна покрывать все затраты, связанные с поиском, транспортировкой, хранением, уходом, оплатой базарных сборов, и т.д. На основе расчетов внутреннего потребления импортных базарных товаров, и предположив, что сделки, относящиеся к мероприятиям по реэкспорту составляют 30 процентов от общей суммы чистых объемов частных трансфертных платежей и ошибок и пропусков в платежном балансе, касающиеся международных платежей за покупку иностранными лицами товаров на Кыргызских базарах.¹⁵ **Доходы от реэкспорта, измеряемые как разница между стоимостью товаров, покидающих таможенную территорию Кыргызстана и поступающих на нее, кардинально увеличились**, равно, как и их значимость для благосостояния Кыргызстана. Их стоимость увеличилась в пятикратном размере, и, почти в четыре раза превысила этот показатель в отношении к ВВП за этот период (Таблица 9). Возникает вопрос: «Насколько реалистичны эти расчеты?»

¹³ Азиатский Банк Развития: *Страновой отчет о денежных переводах, поступающих от международных мигрантов и состоянии финансового сектора Кыргызской Республики*, Проект документа, представленного на обсуждение участниками республиканского семинара, проходившего в г. Бишкек, Кыргызской Республики 22 ноября 2007 года

¹⁴ Там же

¹⁵ Разницу в стоимости единицы импорта и реэкспорта можно рассматривать как приближенную оценку данного финансового «следа». Ввиду отсутствия информации по реэкспорту, разница в стоимости не может использоваться в качестве исходной точки для оценки изменения стоимости в период с прибытия до выбытия товаров из Кыргызстана.

Таблица 9: Прямой вклад реэкспортной деятельности в благосостояние страны, 2003-2006 гг. (в миллионах долларов США и в процентном выражении)

	2003	2004	2005	2006
"Добавленная стоимость" в процентах от импорта, предназначенного на реэкспорт	32	19	25	20
Доходы от реэкспорта (в миллионах долларов США)	66	87	167	329
Доходы от реэкспорта в процентах от ВВП	3.2	3.0	5.8	11.5

Источник: UN COMTRADE и НБКР.

Результаты исследования рынка «Дордой» указывает на то, что показатель стоимости, добавленной при реэкспорте, может быть занижен.¹⁶ Рассмотрим следующее. Во-первых, согласно оценкам торговцев, для покрытия затрат, одна торговая точка должна приносить годовой доход на сумму, приблизительно, равную 24 тыс. долларов США в 2007 году. Этот доход покрывает расходы на содержание торговой точки (плата, взимаемая администрацией рынка), и коммерческие затраты, связанные с закупкой продукции. Поскольку, на «Дордое» имеется около 20 тысяч торговых точек, общая сумма годового дохода, по нижней оценке, составляет 480 миллионов долларов США.

Для того, чтобы сравнить эти расчеты с расчетами за 2006 год, приведенными в Таблице 9, нам необходимо вычесть сумму, составляющую объем продаж местным жителям, т.е. 10 процентов или 48 миллионов долларов США. Сумма, равная 432 миллионам долларов США в любом случае превышает официальную оценку доходов от реэкспорта (329 миллионов долларов США в 2006 году). Более того, «Дордой» не является единственной точкой для осуществления реэкспорта. Следовательно, общая сумма доходов от реэкспорта может оказаться выше.

Еще один важный вывод следует из анализа данных по занятости и соответствующего «фонда заработной платы». «Дордой» представляет собой очень крупную коммерческую структуру, которая по оценкам создает рабочие места для приблизительно 50 тысяч человек. Данная оценка получена исходя из показателя средней численности человек, нанимаемых для работы одной торговой точки, а также информации о количестве человек, занятых в различных службах, обслуживающих «Дордой». Предполагая, что в среднем, на работу одной торговой точки требуется два человека, общая численность торговцев составит около 40 тысяч человек. Кроме того, около шести тысяч человек заняты в различных вспомогательных структурах, таких как пункты общественного и быстрого питания, киоски для обмена иностранной валюты, гостиницы, администрация базара, служба безопасности, и т.д. Также, к территории базара прилегает автобусная станция, от которой ежедневно 45 автобусов отходит в различных направлениях, главным образом, в Казахстан. Таким образом, оценочная численность занятых на «Дордое», необходимая для нормального функционирования такого регионального центра, обеспечивающего более мелкие базары и магазины за пределами страны, составляет около 50 тысяч рабочих мест. Из расчета среднего годового дохода на уровне 1,440 долларов США, только фонд заработной платы составит приблизительно 65 миллионов долларов США или около одной пятой оцененного дохода от реэкспорта в 2006 году.

Положительный эффект, оказываемый на благосостояние мероприятиями по реэкспорту, проходящими через базар, оценивается, как значительный для экономики Кыргызстана. На «Дордое» работает приблизительно 13 процентов от общего объема занятости города Бишкек, в котором согласно официальной статистике занято 375 тысяч человек и в пределах административной территории которого располагается «Дордой». Необходимо учитывать, что местные товары продаются торговцам, приезжающим из других стран: эта категория включает не только покупку одежды, произведенной в Кыргызстане, но и потребление сельскохозяйственной продукции, других местных товаров и услуг, покупаемых во время пребывания на базаре «Дордой». Более того, некоторые жители Кыргызстана покупают товар на «Дордое» и перепродают его на других базарах Центральной Азии: для некоторых из них, данная работа служит единственным источником дохода, спасающего от бедности.

¹⁶ Вся информация получена в результате проведения исследования в рамках проекта ЦАРЭС по приграничной торговле, финансируемого Всемирным Банком в мае 2007 года.

И наконец, рассмотрим, еще **несколько положительных внешних эффектов**: во-первых, у отечественных производителей появляется шанс познакомить потенциального иностранного клиента со своей продукцией избежав, при этом, традиционно крупных расходов, обычно возникающих при маркетинге продукции за границей. Потенциальные покупатели сами приходят к производителям, а не наоборот. Во-вторых - это выгоды, связанные с развитием профессиональных навыков: для поиска поставщика, а затем, покупателя, требуется длинный перечень различных навыков, связанных с умением прогнозировать спрос и использовать различные маркетинговые приемы, приобретением глубоких знаний об условиях, существующих в стране поставок, и т.д. Все эти навыки являются легко передаваемым умением оперировать в современных условиях производства и распределения.

Компенсирует ли этот эффект благосостояния потери государственных доходов, возникающие из-за уклонения от уплаты таможенных платежей по значительной части импорта, поступающего в Кыргызстан? Ответ – однозначно положительный. Даже притом, что эти убытки оказываются значительными. Положительное расхождение между официальными данными по экспорту или зеркальному импорту и официально зарегистрированному импорту, т.е. т.н. «разрыв зеркального импорта» обычно, свидетельствует о контрабанде и/или сговоре между импортерами и таможенными властями с целью присвоить общественные доходы от налогов¹⁷. Хотя «разрыв зеркального импорта» огромен по отношению к общему объему импорта Кыргызстана, зеркальный импорт более чем в два превышает объемы официального импорта, согласно показателям 2006 года. Этот факт необязательно указывает на коррупцию среди работников Кыргызской таможни и массовое уклонение от уплаты налогов, так же, как и не является признаком практики указания в счете-фактуре заниженной цены в целях уклонения от уплаты тарифов, по той простой причине, что «разрыв зеркального импорта» в Кыргызстане слишком велик. Причиной этому служит практика, при которой груз, поступающий в Кыргызстан, не регистрируется.

Тем не менее, потери в таможенных доходах не являются существенными и не происходят из-за свойственных таможенной администрации недостатков, хотя некоторые очевидные факты указывают на это. Во-первых, «разрыв зеркального импорта» ограничен определенной группой продуктов, а не распространен на все виды импорта. Основным источником разрыва в общем объеме зеркальной торговли являются товары базарного типа: если «разрыв зеркального импорта» для торговли без учета этих товаров, был в 2002-2004 гг. отрицательным, т.е. как и полагается, то в 2005-2006 гг. Он стал положительным. Однако, расхождение было сравнительно незначительным, указывая, таким образом, на занижение декларируемых объемов импорта и уклонение от уплаты пошлин, хотя и в мелких масштабах (Таблица 10). Ввиду того, что тарифы режима наибольшего благоприятствования и другие налоги, взимаемые на границе являются незначительными, а также то, что перечень тарифов, также, невелик, широкого распространения случаев уклонения от уплаты тарифов и налогов не ожидается. С другой стороны, «разрыв зеркального импорта» для базарных товаров был значительным уже в 2002-03 гг., когда только около одна четверть импорта базарных товаров регистрировалась, и резко увеличился в 2004-06 гг. Соотношение объемов зеркального и официального импорта – 21 указывает на то, что менее пяти процентов товаров, прибывающих на таможенную территорию Кыргызстана, регистрируется: остальные 95 процентов, проходят через границу незарегистрированными. Если таможенная администрация настолько коррумпирована, насколько указывает «разрыв зеркального импорта», тогда возникает вопрос почему сговор о присвоении общественных средств между таможенниками и торговцами не распространяется на другие товары? В конечном счете, таможенных отделов, занимающихся базарными и не-базарными товарами по отдельности, не существует в структуре таможенной администрации Кыргызстана. Следовательно, здесь можно

¹⁷ Поскольку стоимость транспортировки всегда выше нуля, а стоимость импорта включает затраты на страхование и транспортировку, в то время, как эти расходы не включены в стоимость экспорта, положительный «разрыв зеркального импорта» указывает на уклонение от уплаты таможенных пошлин и налогов, и, в общем, на коррумпированность таможенной администрации.

сделать заключение о том, что таможенное оформление базарных товаров отличается определенными особенностями.

Таблица 10: Зеркальный импорт в % к официально зарегистрированному объему импорта (итоговые показатели с учетом и без учета товаров базарного типа), 2002-2006

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Соотношение зеркального и официального импорта (без учета базарных товаров)	0.79	0.88	0.94	1.06	1.02
Соотношение зеркального и официального импорта (с учетом базарных товаров)	3.78	4.40	9.02	14.04	20.72
<i>Справочно</i>					
Официальный импорт в % от импорта базарных товаров для внутреннего потребления	126	97	69	46	49

Источник: UN COMTRADE

Действительно, передвижение базарных товаров через границу отличается от передвижения других товаров по следующим двум аспектам. Во-первых, челночники сами перевозят эти товары и их вес не требует декларирования груза как коммерческого товара, а более крупные грузы в соответствии с Постановлением Правительства от 2004 года № 976 облагаются таможенными платежами исходя из веса, а не задекларированной стоимости. Во-вторых, что более важно, значительная часть базарного импорта не потребляется в Кыргызстане, а направляется в другие страны. Следовательно, **поскольку это реэкспорт, товары не подлежат обложению пошлинами и другими налогами, применяемыми в Кыргызстане в отношении товаров внутреннего потребления.** Поступление и убытие этих товаров с таможенной территории Кыргызстана должно происходить без обложения таможенными или налоговыми платежами, за исключением оплаты за транзит и хранение. В странах с высокоразвитой экономикой, за реэкспорт полагается возврат налогов и пошлин (или другой режим, позволяющий временную отсрочку от уплаты пошлин). Административный потенциал в большинстве развивающихся стран является слишком низким даже для эффективного функционирования возврата НДС. Следовательно, «базарный режим», действующий в Кыргызстане, можно считать почти оптимальным решением, не подавляющим реэкспортную деятельность.

В третьих, доля официально импортированных задекларированных товаров базарного типа в процентах от общего объема импорта данной группы товаров, потребленных внутри страны, снизилась наполовину в 2006 году по сравнению с 2003 годом, когда это соотношение равнялось приблизительно 100 процентам. Суммы, не отраженные в таможенной статистике, увеличились с 27 миллионов долларов США в 2004 году до 91 миллионов долларов США в 2006 году. Существует соблазн умножить эти суммы на взвешенную тарифную ставку для базарных товаров и прибавить НДС, акцизный налог и другие пограничные сборы. Более того, таможенное законодательство позволяет ввозить маленькие объемы импортных товаров без уплаты налогов и пошлин: следовательно, сумма, подлежащая обложению пошлиной, может оказаться значительно меньше показателя 91 миллион долларов США.

Но, даже если сумма потерь от пограничных платежей составила 20 процентов, т.е. около 20 миллионов долларов США, это несопоставимо с выгодами, получаемыми экономикой Кыргызстана.

В четвертых, поскольку владельцы и арендаторы торговых точек на базарах вносят на счет базара плату, включая налоги и другие платежи, передаваемые заказчикам, потеря таможенного дохода, в некоторой степени, компенсируется.

Следовательно, потеря доходов от таможенных пошлин с лихвой компенсируется за счет доходов, поступающих благодаря установлению более низких цен на товары и доходов от реэкспорта, распространяющихся на широкие сегменты населения. В целом, экономическая выгода от базаров, значительно превышает любые возможные убытки, возникающие, из-за

того, что правительство не имеет возможности облагать импортируемые товары таможенными платежами в полной мере.

Таким образом, любые попытки ужесточить таможенную и налоговую администрацию в отношении завозимых в страну товаров базарного типа, могут поставить под угрозу базарную торговлю.

F. Ре-экспорт из Кыргызстана: источники успеха деятельности базаров

Корни успеха Кыргызстана находятся в специальных режимах для внешней торговли и предпринимательской деятельности, в рамках которых ведется базарная торговля. Тарифные и иные барьеры на пути доступа к рынкам Кыргызстана не обеспечивают достаточного преимущества еще где-либо в другом месте в Центральной Азии, чтобы кыргызстанские базары стали привлекательными для импортных закупок. То же самое касается общего климата в осуществлении торговли в Кыргызстане, который не отличается от условий в других центральноазиатских странах. По сути, если бы в отношении базаров были выдвинуты такие же регулятивные требования, как к другим секторам экономики, Кыргызстан не смог бы превратиться в региональный центр по ре-экспорту товаров. Кроме того, само собой разумеется, что деятельность по ре-экспорту может развиваться, поскольку правительства соседних стран не устанавливают строгий контроль над передвижением товаров и людей. В этом смысле, они останутся чувствительными не только к внутренним мерам политики, но также и к политике других правительств.

Успех ре-экспортной деятельности через базары требует объяснения. Он является неоспоримым доказательством блестящих предпринимательских навыков кыргызстанских трейдеров, нашедших способы соединить, главным образом, китайских и других производителей, с клиентами во всей Центральной Азии. Но даже самых блестящих предпринимательских талантов было бы недостаточно без наличия возможностей воспользоваться благоприятным стечением обстоятельств. Таким образом, вопрос сводится к тому, какие же условия смогли содействовать возникновению уникальных возможностей. Определенные условия могут относиться к имеющимся различиям в расположении (близость к Китаю) и мерами по регулированию внешней торговли в Центральной Азии.

Все же, оставив в стороне географические аспекты, не так-то легко найти ответ на этот вопрос только наличием регуляторных мер, поскольку они сильно не отличаются от ситуации в соседних странах, которые остаются главными точками назначения ре-экспорта товаров базарного типа. На первый взгляд, регуляторные меры, кажутся, не могут дать объяснение феномену кыргызстанского успеха, просто потому что местные трейдеры, как и их партнеры в регионе, сталкиваются с высокими барьерами в результате проводимой политики в области импорта, а также обусловленными географическими ограничениями, причем последнее обстоятельство играет наибольшую 'отрицательную' роль. Согласно результатам исследования Всемирного Банка «Затраты на ведение бизнеса» (*The Cost of Doing Business*), определяющим простоту ведения международной торговли в 178 странах Кыргызстан наряду с Казахстаном и Таджикистаном занимает место среди трех стран, самых слабых по эффективности, то есть, с наименее благоприятным климатом для деятельности в области внешней торговли¹⁸. В самом неблагоприятном положении оказался Казахстан, заняв 178 место. Кыргызстан занял 177 место, следуя за Таджикистаном, который оказался на 176. Узбекистан, который разделит с

¹⁸ См. Приложение 4 для подробного рассмотрения административных барьеров в области экспортной и импортной деятельности, включая предложения для внесения изменений

Кыргызстаном самый низкий рейтинг годом ранее¹⁹, занял 165 место.

Но при более тщательном рассмотрении административных режимов в отношении импорта и профиля ее логистики (см. ниже), обнаруживаются определенные различия, которые, похоже, ставят Кыргызстан в особое положение. Административная структура Кыргызстана оказывается намного более дружелюбной, чем в контексте общего рейтинга по простоте ведения международной торговли. Фактически, бюрократические проволочки при проведении импортных операций, оказываются на самом низком уровне в Кыргызстане по сравнению с другими странами Центральной Азии. Таможенное оформление занимает больше времени везде, с самым незначительным разрывом в 1 процент для Казахстана и самым высоким разрывом в 39 процентов для Узбекистана. Кроме того торговцы в Казахстане платят на 13 процентов больше, в Таджикистане на 84 процента больше и, в Узбекистане на 65 процентов больше (Таблица 11).

Таблица 11: Административная структура управления приграничной торговлей в региональном разрезе, 2008 год

	Кыргызстан		Казахстан		Таджикистан		Узбекистан	
	Время (дней)	Стоимость (долл.США)	Время (в % к КР)	Стоимость (в % к КР)	Время (в % к КР)	Стоимость (в % к КР)	Время (в % к КР)	Стоимость (в % к КР)
Импорт								
Подготовка документов	26	100	127	100	77	800	192	150
Таможенная очистка и технический осмотр	13	250	123	80	31	48	85	80
Обработка грузов в портах и терминалах	3	100	133	380	67	80	367	200
Транспортировка грузов вглубь страны и обработка	33	2,000	70	105	173	175	97	175
Всего:	75	2,450	101	113	111	184	139	165
Справочно: Экспорт								
Подготовка документов	24	200	121	100	83	400	133	75
Таможенная очистка и технический осмотр	3	200	767	100	67	60	133	100
Обработка грузов в портах и терминалах	3	100	367	380	67	80	267	200
Транспортировка грузов вглубь страны и обработка	34	2,000	76	98	171	100	106	100
Всего:	64	2,500	139	109	128	120	125	102

¹⁹ См. 2008 *Doing Business*. Всемирный Банк и Публикация по вопросам международных финансов, Вашингтон округ Колумбия, 2007

G. Выводы и рекомендации для экономической политики

Внимание разработчиков экономической политики внутри страны должно быть направлено одновременно на *создание условий, не подвергающих риску* деятельность по реэкспорту, которая осуществляется через базары, и на устранение внутренних ограничений, которые изолируют базарную деятельность от общей деловой среды наряду с установлением режимов для перехода от экономики базарного типа к современному экономическому режиму с акцентом на трех приоритетных направлениях. Во-первых, Кыргызстан должен снизить тарифные ставки, установленные для товаров базарного типа и упростить административные процедуры, применяемые к внешней торговле. Во-вторых, необходимо улучшить деловой климат по наиболее проблематичным вопросам регуляторного вмешательства – лицензированию и налогообложению. В-третьих, следует укрепить институциональную базу и улучшить инфраструктуру, обеспечивающие поддержку продвижению торговли, включая совершенствование стандартов и норм не только для правовой и институциональной базы, но также и для транспортной инфраструктуры.

Учитывая огромные экономические выгоды, получаемые в результате деятельности по реэкспорту товаров, правительство должно не просто избегать таких политических действий, которые могут потенциально ее сдерживать, но также и предпринимать шаги, которые бы содействовали активизации торговли: как в области экспорта, так и реэкспорта. В широком смысле, такая политика должна содержать меры по усилению конкуренции на внутренних рынках путем устранения барьеров на пути развития внешней торговли, усовершенствования деловой регуляторной среды и инфраструктуры с целью снижения затрат на систему материально-технического обеспечения внутренней торговли.

Установление нулевых тарифных ставок для товаров базарной торговли и упрощение административных процедур имеют существенное значение для продвижения деятельности по реэкспорту и расширения экспортной продукции Кыргызстана. Как изложено в Разделе F, для товаров базарной торговли в большинстве случаев устанавливаются тарифы по самым высоким ставкам. Поскольку отечественные производители вынуждены конкурировать с базаром, импорт товаров, ввозимых на территорию Кыргызской Республики, осуществляется, в основном, беспрошленно, т.к. таможня в большинстве случаев не облагает ввозимые товары таможенными пошлинами, способствуя тем самым, уклонению от уплаты налогов и распространению коррупции в таможенных органах. Например, швейное производство получило развитие не в результате конкуренции с дешевым импортом, а благодаря этому. Отмена тарифов на швейную продукцию и ткани способствовало бы переходу от небольших швейных цехов к крупному производству в области пошива одежды и, возможно, к созданию ‘нефабричных’ фирм, которые бы полностью занимались организацией производственной системы по пошиву одежды в регионе Центральной Азии. Снижение тарифных ставок особенно благоприятно сказалось бы на конечных продуктах и основных промежуточных товарах, содействуя, таким образом, сдерживанию повышения размеров таможенных пошлин или любых иных действий, направленных на ограничение экспорта. По сути, Кыргызстан получил бы наибольшую выгоду от дальнейшего и так уже относительно низких тарифных ставок.

Упрощение административных процедур можно бы начать с устранения излишних документов, необходимых для осуществления деятельности по экспорту и импорту. Не следует требовать других документов для ввоза товаров, кроме транспортных накладных, кассовых ордеров, таможенных импортных деклараций, и торговых счетов-фактур²⁰. В особых случаях, то есть если импортер хочет получить льготный тарифный режим, представление сертификата о происхождении товаров будет являться его задачей; и если продукция подлежит контролю в соответствии с фитосанитарными требованиями, то таким товарам будет запрещен ввоз на территорию страны без соответствующих сертификатов. Такие же требования должны быть введены в отношении экспорта: основной комплект документов должен ограничиваться

²⁰ См. подробно *Приложение 4: Бюрократизм во внешнеторговой деятельности*

предоставлением только транспортных накладных, торговых счет-фактур и таможенных экспортных деклараций. Ответственность экспортера состоит в обеспечении наличия требуемых документов для ввоза товаров на территорию другой страны: это не должно входить в сферу пограничных служб республики.

Хотя многое еще предстоит сделать в области улучшения условий для ведения бизнеса, упрощение налогового режима является одним из самых сдерживающих развитие ограничений в осуществлении коммерческой деятельности. На карту поставлен не только вопрос налогового бремени в целом, которое является довольно высоким по региональным стандартам, но также вопросы соблюдения налоговых инструкций и налогового администрирования, которые являются очень затратными по времени. Следует ускорить процесс по упрощению Налогового Кодекса наряду с сокращением количества взимаемых платежей в целях улучшения делового климата. Без существенных изменений в этих областях, фирмы, которые могли бы потенциально развиваться в результате базарной торговли и начать заниматься коммерческой деятельностью в более крупных масштабах, будут ограничены в расширении своих действий, что явится сдерживающим фактором в развитии деловой активности и переходе от индивидуальных сделок, характерных для базарной торговли, к формальным сделкам, присущим для современных стран, в которых соблюдаются права собственности и имеется правовая база для регулирования долгосрочных договорных обязательств.

Укрепление институциональной базы и физической инфраструктуры, способствующей продвижению торговли окажет содействие в успешном развитии деятельности по экспорту и импорту. Установление нулевых тарифных ставок для товаров базарной торговли и упрощение административных процедур должны подготовить почву для сбора пошлин на границе, которые необходимы для поддержания и развития транспортной сети.

Приложения

- Приложение 1: Таблицы
- Приложение 2: Достоверны ли статистические данные по экспорту? Китай и страны СНГ
- Приложение 3: Оценка объема ре-экспорта товаров из Кыргызстана: краткое содержание методологии
- Приложение 4: Бюрократия во внешнеторговой деятельности

Приложение 1: Таблицы

Таблица 1 Приложения

	2003	2004	2005	2006	Индекс, 2006 2003=100	Доля от общего объема экспорта	
						2003	2006
Экспорт							
Страны Центральной Азии и Россия	330	614	951	2,141	649	40	78
Европейская экономическая зона	142	130	96	247	174	17	9
Другие регионы	358	474	453	353	99	43	13
Общий объем экспорта	831	1,218	1,500	2,742	330	100	100
Импорт							
Страны Центральной Азии и Россия	605	1,027	1,531	3,017	499	73	85
Европейская экономическая зона	141	163	193	311	221	17	9
Другие регионы	86	103	140	223	258	10	6
Общий объем импорта	832	1,293	1,864	3,551	427	100	100
Справочно: экспорт без ре-экспорта							
Страны Центральной Азии и Россия	221	313	332	483	219	38	61
Европейская экономическая зона	142	130	96	247	174	24	31
Другие регионы	218	275	244	63	29	38	8
Общий объем экспорта	582	719	672	794	137	100	100

Примечания: Средняя Азия включает Китай, Казахстан, Таджикистан, Туркмению и Узбекистан. Европейская экономическая зона включает, дополнительно к 27 государствам- членам Европейского Союза, следующие страны: Исландия, Норвегия, Швейцария и Турция.

Источник: Расчеты Всемирного Банка с использованием UN COMTRADE.

Таблица 2 Приложения: географическая структура потоков прямых иностранных инвестиций в период 2002-2006 гг. (млн долларов США)

	2002	2003	2004	2005	2006	Index, 2006
	<i>(млн долларов США)</i>					2003=100
Страны Центральной Азии:	34	39	34	53	164	417
из них						
Китай	9	15	7	5	7	50
Казахстан	6	13	16	40	137	1033
Россия	17	11	12	8	20	178
Кипр	1	2	12	11	23	1256
Страны региона Центральной Азии плюс Кипр	35	41	46	64	187	454
Другие	81	106	130	147	149	141
ИТОГО	116	147	176	210	336	228
	<i>(в процентах)</i>					
Страны региона Центральной Азии: из них	29	27	20	25	49	182
Китай	7	10	4	2	2	22
Казахстан	5	9	9	19	41	452
Россия	15	8	7	4	6	78
Кипр	1	1	7	5	7	550
Страны региона Центральной Азии плюс Кипр	30	28	26	30	56	199
Другие	70	72	74	70	44	62
Справочно:						
В процентах к ВВП	7.7	7.0	6.1	7.3	11.7	168

Источник: НСК КР www.stat.kg

Таблица 3 Приложения: динамика и структура товаров в торговле Кыргызстана в разрезе по конечному потреблению всеми странами мира и Казахстаном в период 2005-2006 гг. и 2003-2006 гг. (млн долларов США и %)

	Всего (млн долларов США)			Из них: Казахстан		
	2005	2006	Среднегодовой темп прироста 2003-06	2005	2006	Среднегодовой темп прироста 2003-06
Экспорт						
Сельскохозяйственные корма и заготовки	131	148	8	29	41	33
Промышленное сырье	25	29	13	0	0	-9
Оборудование и установки	34	57	17	10	22	37
Автомобили и части к ним	17	17	7	5	2	8
Текстильные и швейные изделия	33	58	25	3	6	16
Другие потребительские товары	59	98	27	55	66	24
Горюче-смазочные материалы	79	149	22	13	25	53
ВСЕГО (за исключением золота)	378	556	17	116	163	30
Пометка: экспорт золота	231	206	-6	0	0	0
			Среднегодовой темп прироста			Среднегодовой темп прироста
Экспорт	2005	2006	2003-06	2005	2006	2003-06
Сельскохозяйственные корма и заготовки	186	268	27	66	93	26
Промышленное сырье	24	32	11	14	22	16
Оборудование и установки	160	307	32	4	5	0
Автомобили и части к ним	40	103	26	0	0	-8
Текстильные и швейные изделия	32	46	2	0	0	-22
Другие потребительские товары	346	458	19	20	26	21
Горюче-смазочные материалы	321	504	29	75	54	-15
ВСЕГО	1108	1718	24	180	200	4
Экспорт (в процентном выражении)			Индекс 2006			Индекс 2006
	2005	2006	2003=100	2005	2006	2003=100
Сельскохозяйственные корма и заготовки	35%	27%	74	25%	25%	109
Промышленное сырье	7%	5%	86	0%	0%	24
Оборудование и установки	9%	10%	101	9%	14%	123
Автомобили и части к ним	4%	3%	70	4%	1%	47
Текстильные и швейные изделия	9%	10%	129	3%	3%	64
Другие потребительские товары	16%	18%	140	47%	41%	84
Горюче-смазочные материалы	21%	27%	118	11%	15%	193
ВСЕГО (за исключением золота)	100%	100%	100	100%	100%	100

Примечание: категории конечной продукции приводятся по Международной Стандартной Торговой Классификации (МСТК), сельскохозяйственные корма и заготовки (МСТК 0+1+2+4-27-28), промышленное сырье (МСТК 27+28+68), оборудование и установки, исключая автомобили (МСТК 7-78), автомобили и части к ним (МСТК 78), текстильные и швейные изделия (МСТК 65+84), другие потребительские товары (МСТК 5+6+8+9-65-68-84), горюче-смазочные материалы (МСТК 3) и все товары (МСТК от 0 до 9).

Источник: данные по торговле Кыргызстана базы данных UN COMTRADE.

Таблица 4 Приложения: труд, технологии и ресурсная структура товаров внешней торговли Кыргызстана, 2003-2006 (млн. долларов США и %)

	2003	2004	2005	2006	Изменен ие	Среднегод овой темп прироста
	(млн. долларов США)		2006/2005		2003-06	
Низкотехнологичные, трудоемкие товары	89	127	126	174	38%	18
Ресурсоёмкие товары	177	235	222	304	37%	14
Средне- и высокотехнологичные товаров	52	69	72	103	43%	19
Всего	318	431	420	580	38%	16
<u>Справочно: экспорт золота</u>	260	287	231	206	-11%	-6
	2003	2004	2005	2006		Индекс 2006
	(в процентах)				2003=100	
Низкотехнологичные, трудоемкие товары	28	30	30	30	0%	107
Ресурсоёмкие товары	56	55	53	52	-1%	94
Средне- и высокотехнологичные товары	16	16	17	18	3%	108
<u>Экспорт в процентах от импорта</u>						
Низкотехнологичные, трудоемкие товары	55	61	49	47	-5%	86
Ресурсоёмкие товары	41	40	32	31	-4%	76
Средне- и высокотехнологичные товары	30	31	29	21	-26%	70
Всего	82	81	62	45	-24%	55

Источник: UN COMTRADE

Таблица 5 Приложения: характеристики налоговых режимов стран Центральной Азии, ЕС-10 и ОЭСР в 2007 г.

	Платежи (количество)	Время (часы)	Налог с прибыли (%)	Налог с з/п и отчисления (%)	Другие налоги (%)	Общая сумма налоговых выплат (% от прибыли)
Казахстан	9	271	16.1	17.8	2.9	36.7
Кыргызстан	75	202	3.0	23.7	34.7	61.4
Таджикистан	50	1120	12.1	23.4	1.1	36.6
Узбекистан	38	952	13.8	24.8	2.3	40.9
ЕС-10	28	358	8.7	32.5	3.3	44.6
ОЭСР	15	183	20.0	22.8	3.4	46.2

Примечание: 10 новых членов ЕС: Болгария, Чешская Республика, Эстония, Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Румыния, Словацкая Республика и Словения.

Источник: <http://rru.worldbank.org/besnapshots/>

Приложение 2: Достоверны ли статистические данные по экспорту в Китай и страны СНГ

Чему следует доверять больше: данным зеркальной статистики или официальной статистике? Ответ будет положительным для зеркальной статистики при выполнении двух условий²¹. Во-первых, если официальные данные по импорту превышают данные зеркальной статистики по импорту, тогда последняя будет более надежным источником информации по одной причине: учет данных по экспорту ведется на условиях FOB (франко-борт), в то время как данные по импорту включают стоимость, страхование, фрахт (CIF). Так, если показатель CIF не является отрицательной величиной, значит, официальный импорт превышает экспорт в страну на сумму издержек на перевозку. Во-вторых, если в качестве главных источников импорта выступают развивающиеся страны, то статистические данные зеркальной статистики могут зачастую оказаться не достоверными.

Можно отказаться от этих условий в отношении стран, у которых объем официального импорта значительно ниже экспорта. Кроме ряда исключений (Армения и, в последнее время, Грузия), другие страны СНГ занижают сведения об импорте по различным причинам, обычно связанным с уклонением от уплаты таможенных пошлин и других налогов, взимаемых таможенными органами. Официальные данные по импорту также оказываются значительно ниже данных по экспорту и в Кыргызстане, о чем сообщают его торговые партнеры (далее - зеркальный импорт), хотя все должно быть наоборот. Кроме Азербайджана и Кыргызстана, в других странах СНГ наблюдается значительное сокращение разрыва между данными по зеркальному импорту и официальному импорту, начиная с 2003 года (Таблица 1).²²

Таблица 2-1: Зеркальный импорт в % от общего объема официального импорта некоторых стран СНГ, 2002-2006

	2002	2003	2004	2005	2006
Армения	74	80	86	78	75
Азербайджан	117	114	122	111	127
Грузия	117	132	115	101	97
Казахстан	99	103	106	103	102
Кыргызстан	112	128	148	175	210
Российская Федерация	123	130	134	129	116
<i>Справочно: доля Китая как разница между данными по зеркальному и официальному импорту</i>					
Кыргызстан	125	85	92	92	99

Источник: UN COMTRADE.

Кыргызстан также отличается от других стран СНГ, если сравнить зеркальную статистику с официальной, по трем важным аспектам: во-первых, его официальный импорт составляет незначительную долю экспорта в Кыргызстан согласно отчетам его торговых партнеров. Кроме 2003 года, когда зеркальный импорт Грузии оказался выше доли официального импорта

²¹ См подробный анализ зеркальной торговой статистики Г. Зарубин и Б. Камински, “Структура зеркальной внешнеторговой статистики” в сборнике под редакцией М. Белькиндас и О. Иванова. Статистика внешней торговли в СССР и странах-преемниках, исследование 18 стран с переходными экономиками, Всемирный Банк, Вашингтон, округ Колумбия, 1995

²² Разрыв еще выше для Кыргызстана, чем данные, представленные в Таблице 1 по одной причине: официальные данные по импорту берутся из статистических данных платёжного баланса и не включают стоимость, страхование и фрахт (СИФ), поскольку таково главное условие в отношении представления отчетности по данным внешней торговли. Поскольку данные представляются на условиях FOB, официальные данные по импорту могут быть приближены к данным зеркальной статистики, которые также представляются на условиях FOB

Кыргызстана, в Кыргызстане отмечался самый высокий разрыв между торговыми данными по сравнению со странами СНГ, начиная с 2004 года. В 2006 году показатели зеркального импорта превышали вдвое показатели официального импорта.

Во-вторых, торговля с Китаем обеспечивала почти весь неучтенный импорт товаров в Кыргызстан. Его доля в неучтенном импорте составила 99 процентов в 2006 году (см. Таблицу 1). Соотношение зеркального импорта с официальным в торговле с Китаем составило 856 процентов в 2006 году: другими словами, объем официального импорта составлял 12 процентов от экспорта китайских товаров в Кыргызстан, учтенных китайскими приграничными службами.

Таблица 2-2: Общий объем зеркального импорта, 2002-2006 (млн. долларов США и процентов ВВП)

	2002	2003	2004	2005	2006
Зеркальный импорт	713	958	1,565	2,151	3,620
В процентах к ВВП	48	46	54	74	127
<i>Справочно:</i> разница между зеркальным и официальным импортом					
	142	235	661	1,045	1,828

Источник: UN COMTRADE.

В-третьих, общий объем зеркального импорта не мог быть потреблен на внутренних рынках хотя бы по причине его объема. Различие между зеркальным и общим импортом составляло в 2006 году почти 2 миллиарда долларов США или 64 процента от ВВП в 2006 году, в то время как общий объем зеркального импорта превысил ВВП на 27 процентов (Таблица 2). Без значительной внешней поддержки и притока валюты из-за рубежа, к примеру, денежных переводов, существенно превышающих ВВП, невозможно было бы поддерживать такие объемы импорта. Поскольку экспорт китайских товаров в Кыргызстан заполнил практически весь разрыв в торговле Кыргызстана, важным является вопрос - а можно ли доверять китайским статистическим данным? Ответ на этот вопрос может быть найден посредством сопоставления статистических данных по китайской внешней торговле с данными торговых партнеров - высокоразвитых стран. На основе эмпирических наблюдений, представленных в Таблице 3, ответ однозначный – можно полагаться на их данные. Как видно из Таблицы, в отличие от стран СНГ (кроме Армении и Грузии - см. выше Таблицу 1), относительные различия в статистике по внешней торговле Китая с Японией, странами ЕС-25 и США можно объяснить разницей в стоимости, оцененной в *сиф* и *фоб*. Показатели официального импорта оказываются выше показателей экспорта, которые зарегистрированы органами КНР. Отсюда можно предположить, что учет данных КНР по экспорту ведется довольно точно: если что-то и не так, то они склонны занижать сведения, а не завышать их.

Таблица 2-3: Объем зеркального импорта из Китая в сопоставлении с данными по официальному импорту некоторых высокоразвитых стран, 2001-2006

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Япония	78	78	79	78	77	77
ЕС-25	58	59	62	62	64	67
США	50	52	57	59	67	67

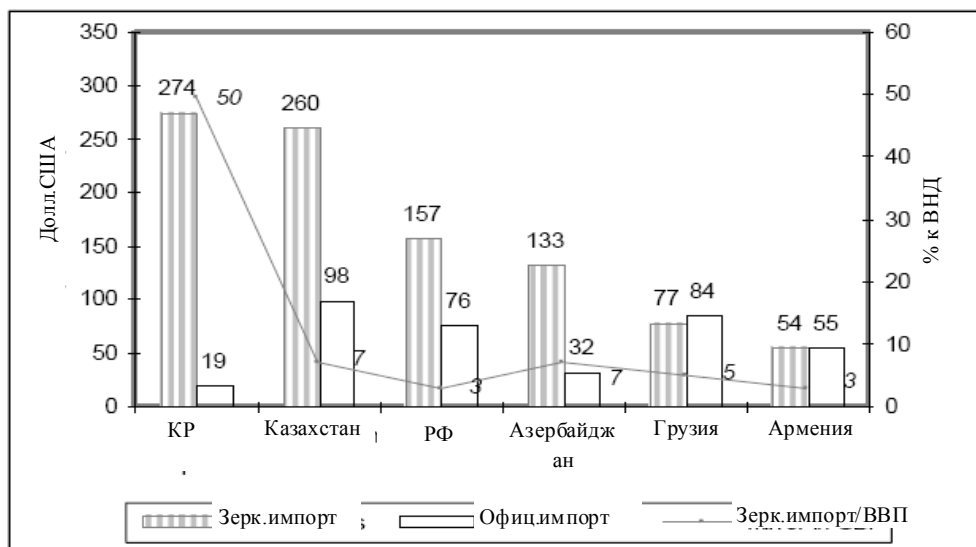
Источник: UN COMTRADE.

Таким образом, ошибки в учете возникают не по вине приграничных служб КНР, а таможенных служб Кыргызстана и других стран СНГ, хотя как обсуждалось выше - это не обязательно подразумевает некорректные действия, предпринимаемые таможенными органами. Вся суть заключается в том, что мы можем принять данные китайской стороны в качестве достоверных статистических данных по торговле, даже в случае экспорта, которому всегда отводится меньше внимания по соображениям финансового характера и в интересах национальной безопасности и здравоохранения.

Приложение 3: Оценка объемов ре-экспорта в КР: описание методологии

Хотя проведение обоснованного анализа вызывает относительную сложность, одно остается вне любого сомнения - очень значительная доля импорта реэкспортируется в соседние страны, а определенная часть продукции потребляется в качестве сырьевых материалов для производства (ткани), и при этом часть готовой продукции вывозится за рубеж через посреднические каналы базаров. Во-первых, Кыргызстан специализируется на импорте “базарной” продукции: ее стоимость в 2006 году составляла 50 процентов от совокупного национального дохода (СНД). Кроме Казахстана, исключительно в выражении объема импорта на душу населения, нет другой такой страны, которая бы хоть отдаленно стояла рядом (Диаграмма 3-1). Кыргызстан не смог бы обеспечить потребление таких значительных объемов продукции, если принять в потенциальные объемы внутреннего спроса.

Диаграмма 3-1: Зеркальный и официальный импорт различных товаров в пересчете на душу населения и зеркальный импорт продукции как доля ВВП в ряде стран СНГ в 2006 году (в долларах США и процентном выражении)



Источник: Собственные расчеты, UN COMTRADE и World Development Indicators.

Во-вторых, как упоминалось ранее, довольно маловероятно, что зеркальный внешнеторговый дефицит, составляющий 98 процентов от ВВП и дефицит текущего счета, составляющий 78 процентов от ВВП в 2006 году, могли быть профинансированы из внешних источников (см. Таблицу 3-1). Также для этих целей финансирования не было выделено, и феерия потребления импортных товаров в Кыргызстане не вызвала кризис платёжного баланса. Огромный неучтенный импорт не нанес значительного вреда состоянию платежного баланса Кыргызстана (Таблица 3-1).

Наоборот, его внешние позиции значительно улучшились за последние три года. Международные резервы продолжали расти с 2002 года независимо от расширяющегося разрыва между зеркальным и официальным импортом. Следует отметить, что их объем почти удвоился в 2006 году (Таблица 3-1). Таким же образом обстоит дело с ошибками и пропусками вместе с чистыми частными переводами в Кыргызстане. Данное увеличение нельзя объяснить только ростом размера денежных переводов, так как массового оттока людей из Кыргызстана в поисках работы за границей не наблюдалось.

Таким образом, неучтенный импорт не ложится финансовым бременем на кыргызстанскую экономику, а является очень важным источником поступлений иностранной валюты. На самом деле, международные резервы, ошибки и пропуски, и частные чистые переводы 'вели себя' таким образом, как будто неучтенным являлся не импорт, а экспорт. Иными словами, было бы очень

трудно объяснить их движение в 2002-06 гг. в одном направлении. Как видно из Таблицы 7, они все увеличивались каждый год в течение указанного периода. Это предполагает, что (а) определенная часть этого дополнительного импорта была профинансирована из поступлений денежных переводов, обычно учитываемых по статье ошибки и пропуски в статистике платёжного баланса и/или чистых переводов; и (б), часть этого импорта в Кыргызстан обеспечила получение дополнительной твердой валюты, которая привела к росту международных резервов, что, возможно было также отражено в статье ошибки и пропуски платёжного баланса.

Таблица 3-1: Влияние ре-экспортных поступлений на платежный баланс в 2006 году (млн. долларов США)

	Официальные данные	Без ре-экспорта
Экспорт	811	811
Импорт	1,792	3,620
Торговый баланс	-981	-2,809
Текущий счет	-399	-2,227
В % к ВВП	-14%	-78%
Счет финансовых операций	157	157
Ошибки и пропуски	381	381
Всего баланс	139	-1,689
В % к ВВП	5%	-59%

Источник: UN COMTRADE и НБКР.

Деятельность по ре-экспорту вообще трудно отразить в статистике внешней торговли не только в развивающихся, но также и в высокоразвитых странах в силу разных причин. Например, импорт может быть просто не зарегистрирован, потому что временный допуск товаров может быть определен не как “поступление” на таможенную территорию, хотя, по всей вероятности, в стране происхождения они будут зарегистрированы как экспорт в конкретную страну.

Но, в целях оценки их объема не имеет значения, содержат ли национальные статистические данные довольно точные сведения по импорту. В этом процессе важными являются достоверные показатели зеркальной статистики. Как обсуждалось в Приложении 2, экспортной статистике главных торговых партнеров Кыргызстана можно доверять, хотя с определенными допущениями. Статистические данные по внешней торговле вообще не являются достоверными, поскольку анализ торговой статистики в странах мира убедительно показало²³, что одним данным можно доверять больше, чем другим: партнеры Кыргызстана, рассматриваемые с целью оценки его ре-экспортной деятельности, относятся к последней группе.

Шаг 1: Идентификация ре-экспортируемой продукции

Товары, которые являются кандидатами на ре-экспорт из Кыргызской Республики, могут рассматриваться в качестве товаров, по которым Кыргызстан имеет выявленное сравнительное преимущество по импорту или, более точно, по индексу импортной специализации (ИИС) рынков в Центральной Азии (для пяти бывших советских республик). Данный индекс схож с индексом экспортной специализации, но рассчитывается для импорта страны как отношение доли страны в импорте товаров в страны Центральной Азии к ее доле в общем объеме импорта стран Центральной Азии. Если значение коэффициента для товара j оказывается выше единицы, значит, страна имеет сравнительное преимущество по "импорту" этого товара, или специализируется в области импорта этого конкретного товара. Отправной точкой является не общий объем импорта, а импорт товаров, перевозка которых не вызывает затруднений, и которые не используются в качестве исходных материалов и частей для производства других товаров. Товарные группы

²³ См. Rozanski, Jerzy и Yeats, Alexandra. 1994. "О точности экономических наблюдений: оценка тенденций в достоверности международной торговой статистики" *Журнал Развивающиеся страны*, Elsevier, издание 44 (1), страницы 103-130, июнь.

МСТК товаров двухзначной кодировке соответствуют этим критериям: промышленные товары, классифицируемые как материалы (МСТК 6) и разные товары (МСТК 8). Для того, чтобы определить на более низком уровне дезагрегации товары, входящие в группу кандидатов для ре-экспорта, мы рассмотрим общий объем зеркального импорта этих товаров по Центральной Азии на уровне двухзначных кодов МСТК и найдем стоимостное выражение показателя ИИС. Следующие товары имеют значения ИИС выше единицы: МСТК 65 – текстильная пряжа, ткани, изделия декоративного искусства, и связанные товары; МСТК 83 - товары для путешествий, сумки и подобные изделия для вмещения и ношения; МСТК 84 – готовые швейные изделия и аксессуары; МСТК 85 - обувь; и МСТК 89 – разные изделия, не включенные в другие статьи. Мы назовем их базарными или ре-экспортными товарами. Для 'посетителей базара', они являются обычными предметами, начиная от предметов готовой одежды до товаров различного назначения. Они являются потенциальными ре-экспортными товарами Кыргызстана, или частью зеркального импорта, готового для ре-экспорта.

Шаг 2: Оценка внутреннего потребления ре-экспортных товаров базарного типа на основе сравнительных данных по региону.

Допуская, что стандарты потребления и вкусы являются довольно схожими в регионе и, кроме Казахстана и, до меньшей степени, Туркмении, они находятся на схожем уровне экономического развития, и потому нет никаких причин ожидать больших изменений в потреблении этих продуктов от импортных товаров. Зависимость Узбекистана от внешних источников для удовлетворения внутреннего спроса на эту продукцию, возможно, более низкая вследствие внутреннего производства ряда таких товаров. Но можно с уверенностью предположить, что зеркальный импорт ре-экспортных товаров на душу населения и в выражении к ВВП не должен иметь значительных отклонений. Сколько из объема базарных товаров (зеркальный импорт), ввезенных в Кыргызстан потребляется внутри страны? Объем базарных товаров, импортированных в Кыргызстан в пересчете на душу населения и их доля в ВВП используется для определения ожидаемого потребления в стоимостном выражении товаров. Ответ на этот вопрос даст потенциальный объем продукции, ввозимый в Кыргызстан для целей ре-экспорта. Мы рассмотрим два случая (Таблица 3-2):

- **Случай (А)** предполагает допущение, что внутреннее потребление Кыргызстана равняется годовому объему импорта этих товаров на душу населения в Центральной Азии, исключая Кыргызстан за период 2002-2006 гг.;
- **Случай (В)** предполагает допущение, что в Кыргызстане внутреннее потребление ввезенных базарных товаров определяется их долей в ВВП в общем региональном ВВП стран Центральной Азии в 2006 году.

Насколько надежны такие оценки ре-экспорта из Кыргызстана? Похоже, что они достаточно надежны, поскольку они определяют интервал, в пределах которой внутренние стандарты потребления Кыргызстана не отклоняются значительно от других центральноазиатских стран. В обоих случаях полученные результаты представляют удивительно схожие оценки зеркального импорта, 'излишки' которого готовы для ре-экспорта. Складывается впечатление, что они достаточно правдиво отражают стоимостное значение реальных потоков, увеличенных на среднюю разницу между ценами на импорт и ценами на ре-экспорт. Но эту проблему следует рассматривать только в контексте внутреннего, а не регионального потребления. При проведении оценки зеркального импорта, мы использовали простое среднее количество базарных товаров, идущих на ре-экспорт в *Случае А* и *Случае В*. Следует отметить, что даже если мы знаем стоимостное выражение объема зеркального импорта идущего на ре-экспорт, мы не знаем, какое количество из них будет продано. Другими словами, поскольку мы не располагаем информацией о стоимости единицы импорта, входящего и вывозимого с таможенной территории Кыргызстана, нам необходимо найти способы получить такие данные из платёжного баланса КР.

Таблица 3-2: Оценка базарных товаров, идущих на ре-экспорт, 2002-2006 (млн. долларов США и %)

	2002	2003	2004	2005	2006
Импорт базарных товаров (млн долларов США)	184	267	542	803	1,830
А. Внутреннее потребление (млн долларов США))	41	58	80	108	168
В. Внутреннее потребление (млн долларов США)	37	67	94	138	191
А. Направляется на ре-экспорт	143	209	462	695	1,662
В. Имеется для ре-экспорта	147	200	448	665	1,640
А. Ре-экспорт в процентах от импорта	78	78	85	87	91
В. Экспорт в процентах от импорта	80	75	83	83	90
А. Внутреннее потребление на душу населения	8	11	16	21	33
В. Внутреннее потребление на душу населения	7	13	18	27	37
А. Внутреннее потребление в процентном выражении от ВВП в 2006 году	1.4	2.0	2.8	3.8	5.9
В. Внутреннее потребление в процентном выражении от ВВП в 2006 году	1.3	2.4	3.3	4.8	6.7

Примечание: (А) средне-взвешенный объем импорта на душу населения в Центральной Азии и (В) доля импорта в импорте Центральной Азии равняется доле Кыргызстана в региональном ВВП стран Центральной Азии в 2006 году.

Источник: Собственные расчеты, UN COMTRADE и WB DDP.

Шаг 3: Добавленная стоимость ре-экспортной деятельности (β), официальный торговый баланс и поступления иностранных валюты

Добавленная стоимость ре-экспортной деятельности не равна торговой наценке, которую получает трейдер в результате торговой операции. Это относится к затратам, понесенным в процессе транспортировки товаров от одной до другой таможенной границы через посреднические каналы базаров или вследствие разницы между ценами на импорт СИФ в пункте прибытия в Кыргызстан и стоимости при вывозе с таможенной территории Кыргызстана²⁴. Практическим следствием является то, что стоимость зеркального импорта в пункте происхождения партии товара (продажная цена), должна быть увеличена на эквивалентную стоимость СИФ. В последующих оценках, мы отталкиваемся от допущения, что **СИФ для базарных товаров составляет три процента от объявленной (адвалорной) стоимости**.

Добавленная стоимость покрывает затраты на ре-экспорт импорта. Примем допущение, что зеркальный торговый баланс (экспорт, увеличенный на стоимость ре-экспорта, и официальный импорт увеличенный на «зеркальный разрыв») и официальный торговый баланс равны. Другими словами, ре-экспорт полностью покрывает «зеркальный разрыв» (разницу между зеркальным и официальным импортом), и их торговый баланс остается сбалансированным. Тогда мы можем показать, что значение добавленной стоимости β , в процентном выражении к стоимости зеркального импорта связано с долей импорта, которое далее ре-экспортируется α , и наоборот. В результате двух тождеств торговых балансов,

$$\begin{aligned}
 ТВ &= X_0 - M_0 \text{ и } ТВ = X_0 + \alpha * (M_M - M_0) * (1 + \beta) - M_M \\
 \beta &= (1 - \alpha) / \alpha \text{ и/или } \alpha = 1 / (\beta + 1)
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

где: X_0 - официально учтенный экспорт; M_0 - официально учтенный импорт; M_M - зеркальный импорт; $(M_M - M_0)$ - разрыв в зеркальной торговле; α – доля товаров, ре-экспортируемых в разрыве в зеркальной торговле; β – разница между стоимостью импорта на входе и стоимостью ре-экспорта при вывозе (или добавленная стоимость на таможенной территории Кыргызстана).

Следовательно, необходимый уровень ре-экспорта для сохранения уровня торгового баланса, зависит от значения β , а также от части разрыва в ре-экспортной торговле. Однако, проблема заключается в том, что у нас есть одно уравнение с двумя неизвестными: α и β , которые, однако, связаны между собой согласно предположению, что базарная торговля не воздействует на общий

²⁴ Поскольку не имеется никакой информации по ре-экспорту, разница в ценах за единицу товара не может использоваться в качестве исходного пункта для оценки определения увеличения стоимости между ввозом и вывозом товаров из Кыргызстана

торговый баланс. При этих допущениях, если нам известно значение одного неизвестного, то можно определить значение другого неизвестного. Например, если мы допустим, что значение $\alpha = 0.85$, то есть, 85 процентов разрыва в ре-экспортной торговле, то разница между стоимостью товаров при входе на территорию Кыргызстана и стоимостью при вывозе, или добавленной стоимостью, должна будет составить $\beta = 18$ процентов, чтобы сохранить общий торговый баланс неизменным, то есть, расходы на импорт, превышающие официальный импорт базарных товаров, будут покрыты доходами от ре-экспорта. Тогда в результате мы получим оценки стоимости ре-экспорта из Кыргызстана, как показано ниже.

	2002	2003	2004	2005	2006
85% «зеркального разрыва» реэкспортируется	142	235	661	1,045	1,828

Добавленная стоимость способствует получению чистого дохода в иностранной валюте: статистика платежного баланса Кыргызстана однозначно предполагает, что доходы от ре-экспорта не только покрывают импорт, но также обеспечивают поступление иностранной валюты в Кыргызстан. Здесь два компонента представляют особую важность: ошибки и пропуски, и чистые денежные переводы частных лиц. Оба компонента включают денежные переводы, поступающие от кыргызских трудовых мигрантов и других сделок, включая коммерческие операции, связанные с деятельностью по ре-экспорту. На основе оценок денежных переводов, поступающих от работников из-за границы в процентах ВВП, и доли небольших сделок в общей сумме денежных переводов через операторов, мы можем предположить, что 40 процентов от общей суммы по статье «ошибки и пропуски и денежные переводы частных лиц» приходится на деятельность, связанную с ре-экспортом. Следовательно, мы получаем измененное значение добавленной стоимости на таможенной территории Кыргызстана β' :

$$\beta' = 1 + (0.4 \cdot ET) / [\alpha \cdot (M'_m - M_o)] \quad (2)$$

Примечание: допуская, что $\beta' > \beta$, поскольку ре-экспорт не влияет на изменение официального торгового баланса (доходы и затраты указываются в платёжном балансе по разным статьям), и, поэтому, если $\beta' < \beta$, то мы возьмем β для оценки стоимости ре-экспорта:

где: ET – общая сумма денежных переводов частных лиц и ошибок и пропусков; α - доля ре-экспортируемого импорта; M'_m -зеркальный импорт СИФ (стоимость зеркального импорта, умноженного на 1.03); M_o - официальный импорт.

Шаг 4: Доля ре-экспорта в % от общего объема «зеркального разрыва» (α) и оценка стоимости ре-экспорта

Последний шаг заключается в расчете α . Мы сначала возьмем региональные данные (см. **Шаг 2** выше) для оценки внутреннего потребления базарных товаров, которые мы рассчитаем как среднее арифметическое двух оценок: одна по доле Кыргызстана в ВВП стран Центральной Азии, и другая по среднему значению импорта базарных товаров на душу населения в Центральной Азии (искл. Кыргызстан). Разница между зеркальным импортом этих товаров и их внутренним потреблением составляет объем зеркального импорта, предназначенного для ре-экспорта (RM). Отношение RM к «зеркальному разрыву» в торговле товарами базарного типа ($M_m - M_o$) равно α .

Таким образом, мы можем вычислить значение измененной добавленной стоимости β' для тождества (2).

Тогда стоимость ре-экспорта будет равна стоимости зеркального импорта, имеющегося для ре-экспорта (RM), увеличенного на значение добавленной стоимости, равное β' или

$$\text{Ре-экспорт} = RM \cdot (1 + \beta') \quad (3)$$

В Таблице 3-3 приведены результаты оценок вместе со значениями параметров, используемых для этой цели. Значения параметров добавленной стоимости, взятые из статистики платежного баланса (β') оказались выше сбалансированных значений β : так, значение β' использовалось для расчета стоимости ре-экспорта. Следует отметить, что α относится к доле разрыва в зеркальной

торговле, то есть, разнице между зеркальным и официальным импортом. Это не относится к доле общего зеркального импорта базарных товаров, ре-экспортируемых из Кыргызстана.

Таблица 3-3: Значения параметров и оценок ре-экспорта базарных товаров, 2003-2006

	2003	2004	2005	2006
β^* (добавленная стоимость, рассчитанная по поступлениям иностранной валюты)	0.43	0.25	0.33	0.27
β (добавленная стоимость, балансирующая торговлю базарными товарами)	0.01	0.06	0.10	0.06
ЕТ (млн. долларов США)	221	290	558	1,097
α (часть стоимости «зеркального разрыва», которая реэкспортируется)	0.99	0.94	0.91	0.95
Стоимость ре-экспорта (млн. долларов США)	293	571	903	2,090
Внутренне потребление импорта базарных товаров (млн. долларов США)	63	87	123	179
Доходы от ре-экспорта (млн. долларов США)	88	116	223	439
Процентная доля ре-экспортируемого импорта	69	63	62	86

Насколько достоверны эти оценки? Наверняка, они являются приблизительными. Погрешность, скорее всего, составляет от 1 до 10 процентов. Мы используем оценки, основанные на утверждении, что три четверти импорта китайских товаров в Кыргызстан уходят в другие центральноазиатские республики²⁵; три трети товаров, проданных на базаре «Дордой», являются ре-экспортом²⁶.

Можно, таким образом, заключить, что оценки находятся относительно точными, хотя с одной оговоркой. Ре-экспорт также включает незарегистрированный экспорт швейных изделий, который, как обсуждалось выше, может быть довольно значительным, доходя до 100 миллионов долларов США в 2006 году, что составляет около 5 процентов от общей стоимости ре-экспорта.

²⁵ Ссылка на “Les bazars au Kirgizstan, ou la collusion entre économie et politique.” *Сведения по региону Центральной Азии и Каспия*, Номер 23, 20 декабря 2007 года, стр. 3.

²⁶ Оценки получены в результате опроса торговцев летом 2007 года, проведенного в рамках проекта ЦАЭС Всемирного Банка.

Приложение 4: Бюрократизм во внешнеторговой деятельности

Кыргызские трейдеры сталкиваются с большими барьерами во внешнеторговой политике, обусловленными географическими ограничениями, причем последнее обстоятельство играет наибольшую 'отрицательную' роль. Согласно результатам исследования Всемирного Банка «Затраты на занятие коммерческой деятельностью» (*The Cost of Doing Business*), определяющим простоту ведения международной торговли в 178 странах Кыргызстан наряду с Казахстаном и Таджикистаном занимает место среди трех стран, самых слабых по эффективности, то есть, с наименее благоприятным климатом для деятельности в области внешней торговли. Частично, это является результатом географических условий: страны, не имеющие выхода к морю, зависят от среды, созданной странами для транзита, и от качества физической инфраструктуры. Но, похоже, более важными являются регулятивные барьеры в результате проводимой политики: необходимо отметить, что в ряде других стран, не имеющих выхода к морю, как например, Армения, Грузия и Молдова, регуляторная среда является более благоприятной для ведения внешнеторговой деятельности (Таблица 4-1).

Таблица 4-1: Административное бремя и затраты на ведение приграничной торговли в странах СНГ в 2008 году

	Рейтинг 2007	Документы, необходимые для экспорта (кол-во)	Время на экспорт (дни)	Затраты на экспорт (в долл. США за контейнер)	Документы, необходимые для импорта (кол-во)	Время на импорт (дни)	Затраты на импорт (в долл. США за контейнер)
Армения	118	7	30	1,165	8	24	1,335
Азербайджан	173	9	56	2,715	14	56	2,945
Беларусь	137	8	24	1,672	8	29	1,672
Грузия	64	8	12	1,105	7	14	1,105
Казахстан	178	12	89	2,730	14	76	2,780
Кыргызская Республика	177	13	64	2,500	13	75	2,450
Молдова	122	10	58	1,807	10	59	3,197
Россия	155	9	47	2,975	9	69	4,970
Таджикистан	176	5	24	1,212	7	30	1,425
Украина	120	7	13	462	8	13	462
Узбекистан	165	7	26	1,815	9	30	2,225
Среднее значение по странам СНГ	155	8	30	1,807	9	30	2,225
Среднее значение по СНГ (без выхода к морю)	158	9	50	1,992	11	50	2,337
Доля КР к среднему значению в ЦАР (без выхода к морю)	102%	163%	138%	130%	130%	165%	114%

Примечание: В состав стран СНГ, не имеющих выхода к морю входят Армения, Азербайджан, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан и Узбекистан.

Источник: *Doing Business 2008*: <http://www.doingbusiness.org/>

Показатели Кыргызстана, характеризующие простоту ведения международной торговли, оказались хуже не только среди всех стран СНГ, не имеющих выхода к морю, но также и среди центральноазиатских республик СНГ. Безусловно, самой слабой стороной торгового режима Кыргызстана являются административные требования: они на 63 процента выше среднего значения для Центральной Азии по экспорту и на 65 процентов выше по импорту.

Было бы полезно проанализировать административные требования с учетом их сроков и затрат для экспорта и импорта, как это сделано в исследовании *The Cost of Doing Business*. Процесс состоит из четырех компонентов: (1) подготовка документов до прибытия груза, который будет загружен в грузовики, на корабль или поезд; (2) процедуры, необходимые для портовой обработки груза, прибытия в пункт назначения и дальнейшей обработки; (3) таможенная очистка и

технический осмотр; и (4) осмотр и транспортировка далее на территорию страны²⁷. У нас имеется информация о сроках в днях и стоимости затрат по каждому компоненту.

Административные требования (компоненты 1 и 3) вносят значительный вклад в продолжительность сроков импортных и экспортных операций. Подготовка документов вместе с таможенной очисткой и техническим осмотром также имеют значение, составляя 43 процента от общей продолжительности времени проведения экспортной операции и 52 процента для операции по импорту. Их вклад в общую стоимость затрат представлен ниже: 16 процентов и 14 процентов от общей стоимости, соответственно. (Таблица 4-1).

Таблица 4-2: Продолжительность административного оформления экспортно-импортных операций, 2007

	Время на экспорт	Стоимость экспорта	Стоимость импорта	Время на импорт
Подготовка документов	38	8	35	4
Таможенная очистка и технический осмотр	5	8	17	10
Обработка грузов в порту и терминалах	5	4	4	4
Перевозки вглубь страны и обработка	53	80	44	82
Всего	100	100	100	100

Источник: Doing Business 2008: <http://www.doingbusiness.org/>

Действительно, детальный анализ документов, необходимых для экспорта и импорта, ясно показывает, что большинство из них не отвечает никакой цели и их следует отменить в кратчайшие сроки. Список документов, требуемых для экспорта, оказался самым обширным в Кыргызстане в сравнении с требованиями, принятыми в Грузии, Казахстане и Эстонии. Перечень требований к проведению импортных операций длиннее лишь в Казахстане (см. Таблицу 4-3). Грузия предъявляет требования к представлению восьми документов для экспорта, и четырех документов для импорта, из которых, по крайней мере, еще четыре кажутся лишними. Нет требования к представлению сертификата о происхождении товара – импортер должен представить такой сертификат лишь в случае намерения получить льготный режим по уплате пошлин. Экспортеру, возможно, также потребуется представить такой сертификат в стране назначения. Такие товары не подлежат пограничному осмотру, кроме Кыргызстана, где существует такое требование для предоставления льготных условий. Такие же требования предъявляются в отношении сертификатов по санитарным и техническим стандартам при экспорте: если оценка на соответствие кыргызским стандартам не будет принята в стране назначения, это проблема для экспортера, а не приграничных служб Кыргызской Республики. Точно таким же образом, нельзя получить какую-либо полезную информацию из таких документов, как упаковочный реестр или квитанции об уплате услуг по обработке грузов в портах и терминалах. Список требуемых документов, который являются чрезмерным, конечно, намного больше у Кыргызстана, чем у Грузии, которая заняла 64 место в мире по простоте и легкости ведения международной торговли. Ряд требований относится к периоду ограничений, введенных в отношении конвертируемости сома по текущим операциям. В итоге вышло, что только одна Эстония не требует лишних документов. Любое отклонение от списка требований Эстонии, предъявляемых к экспортным и импортным операциям, кроме сертификатов по фитосанитарным или техническим стандартам, рассматривается как бюрократическая проволочка.

Если бюрократические стандарты Эстонии можно расценивать как слишком революционные изменения, то можно было бы рассмотреть вопрос отмены всех документов, которые не требуются и в Казахстане, и в Грузии. Другими словами, только документы, которые используются в обеих странах, можно было бы сохранить, а все другие отменить. К этим документам относятся (см. заштрихованные области в Таблице 4-3): транспортная накладная; торговая счет-фактура; таможенная декларация (соответственно для экспорта и импорта); лицензия на осуществление

²⁷ Для стран, не имеющих выхода к морю, последнее включает транзит, см Вставку 9.1., стр. 54 в 2006 *Doing Business*, Всемирный Банк, Вашингтон, округ Колумбия, 2006

экспортной или импортной деятельности; и сертификаты по фитосанитарным или техническим стандартам в отношении отдельных видов ввозимой продукции.²⁸

Таблица 4-3: Документация по требованиям к экспортной и импортной деятельности в Грузии, Кыргызстане, Казахстане и Эстонии в 2007 году.

ГРУЗИЯ		КР		КАЗАХСТАН		ЭСТОНИЯ	
Экспортные документы	Импортные документы	Экспортные документы	Импортные документы	Экспортные документы	Импортные документы	Экспортные документы	Импортные документы
Коносамент	Коносамент	Коносамент	Коносамент	Коносамент	Коносамент	Коносамент	Коносамент
Сертификат происхождения	Сертификат происхождения	Разрешение на выдачу груза	Разрешение на выдачу груза	Сертификат подтверждения	Разрешение на выдачу груза	Торговая счет-фактура	Разрешение на получение груза
Торговая счет-фактура	Торговая счет-фактура	Сертификат происхождения	Сертификат происхождения	Сертификат происхождения	Сертификат подтверждения	Таможенная экспортная декларация	Торговая счет-фактура
Таможенная экспортная декларация	Таможенная импортная декларация	Торговая счет-фактура	Торговая счет-фактура	Торговая счет-фактура	Сертификат происхождения		Таможенная импортная декларация
Лицензия на экспорт	Лицензия на импорт	Консульская фактура	Консульская фактура	Таможенная экспортная декларация	Торговая счет-фактура		
Упаковочный реестр	Упаковочный реестр	Таможенная экспортная декларация	Таможенная импортная декларация	Лицензия на экспорт	Таможенная импортная декларация		
Сертификат технических / санитарных стандартов	Квитанция об уплате за обработку груза	Лицензия на экспорт	Разрешение на валютные операции	Паспорт экспортной операции	Разрешение на валютные операции		
Квитанция об уплате за обработку груза		Разрешение на валютные операции	Лицензия на импорт	Разрешение на валютные операции	Паспорт импортной операции		
		Отчет по проверке	Отчет по проверке	Отчет по проверке	Отчет по проверке		
		Упаковочный реестр	Упаковочный реестр	Упаковочный реестр	Упаковочный реестр		
		Налоговая справка	Налоговая справка	Налоговая справка	Налоговая справка		
		Сертификат технических / санитарных стандартов	Сертификат технических / санитарных стандартов	Квитанция об уплате за обработку груза	Сертификат технических / санитарных стандартов		
		Квитанция об уплате за обработку груза	Квитанция об уплате за обработку груза		Квитанция об уплате за обработку груза		
					Транзитные документы		

Примечание: Заштрихованные области обозначают документы, которые могут считаться достаточными для обоснования задач, связанных с обязательством правительства по обеспечению безопасности и оказанию содействия интересам бизнеса за границей.

Источник: 2008 Doing Business: <http://www.doingbusiness.org/>

²⁸ Постановление Правительства Кыргызской Республики “Процедуры по ввозу товаров в обращение на территории Кыргызской Республики, подлежащих прохождению обязательной оценке на соответствие в виде обязательной сертификации и признание результатов оценки товаров на соответствие, полученных за пределами Кыргызской Республики” (№ 8, 11 января 2006 года) отменило право таможенных органов предъявлять требования к представлению сертификатов соответствия в отношении товаров, экспортируемых из Кыргызской Республики

В таком случае количество документов, необходимых для осуществления экспортной или импортной деятельности, окажется одинаковым, то есть шесть документов из ныне требуемых тринадцати документов для ведения экспортной или импортной деятельности. Это стало бы довольно существенным облегчением для трейдеров, тем не менее, оставив пространство для дальнейшего приведения административных требований в соответствие с лучшими образцами международной практики, как это проиллюстрировала Эстония.

Правительство признало обстоятельство, что сбор и обработка документации в области внешней торговли являются главным ограничением, которое можно легко решить. В соответствии с Указом Президента Кыргызской Республики “Разработка государственной политики в области внешней торговли и меры для совершенствования экспортно-импортных процедур” правительство создало две рабочие группы для упрощения и оптимизации административных процедур для внешней торговли в тесном сотрудничестве с частным сектором в сентябре 2007 года.

Результаты их работы все еще остаются ограниченными, поскольку все же необходимо решить вопросы по представлению документации. Главные достижения включают рекомендации по введению принципа «единого окна» и Центра таможенной очистки, который будет выполнять функции «единого окна» наряду с осуществлением процедур по таможенной очистке от имени других государственных органов; и оказание содействия развитию процедур на основе информационных технологий для ускорения прохождения процедур пограничного контроля.