



# 13 Центрально-Азиатский Торговый Форум Торговая интеграция: Выход на глобальный уровень

---

Ведение бизнеса в Центральной Азии: Торговля и инвестиции  
Докладчик: Джеффри Грико, старший советник, Программа USAID TCA  
Алматы, Казахстан, Rixos Hotel  
14-15 мая 2024 года

## Вопросы для обсуждения

- Экспортные возможности и отрасли экономики стран Центральной Азии (ЦА)
- Сравнительные преимущества ЦА
- Рыночные преимущества стран Персидского залива и региона MENA в отношении экспорта товаров из ЦА
- Использование программ торговых преференций в регионе ЦА
- Какое место занимает ЦА в рейтинге «Ведение бизнеса» по оценке ВБ
- Обзор двух потенциальных «вертикальных рынков» в ЦА
- Текущие проблемы региона ЦА, препятствующие росту экспорта и привлечению прямых иностранных инвестиций

# Центральная Азия обладает значительным экспортным потенциалом в различных отраслях

- Энергетические ресурсы (уголь, нефть и газ)
- Побочные продукты нефтепереработки
  - Удобрения
  - Ковровые покрытия (нейлон и олефин)
  - Солнечные панели
  - Аспирин
- Критические минералы, цветные металлы, редкоземельные элементы и драгоценные камни
  - Золото
  - Алюминий
  - Прочие металлы
  - Драгоценные камни
- Химические вещества (требуют больших энергозатрат)
- Экспорт трудовых ресурсов:
  - Денежные переводы диаспор играют важную роль для многих стран ЦА.
  - Например, в Таджикистане денежные переводы составляют почти треть ВВП.
- Продовольствие и пищевая промышленность
  - Животноводство (мясо и субпродукты)
  - Шоколад и сладости
- Сельское хозяйство:
  - Базовые культуры: пшеница, кукуруза и рис
  - Шафран
  - Финики и орехи
- Текстиль, например, изделия из хлопка и нейлона

# Страны Центральной Азии обладают значительным потенциалом в различных отраслях

- Текстиль
  - Начиная с малого производства
  - Переход к серийному производству и выпуску брендированной продукции
  - Одежда и обувь
  - Для экспорта на рынки ЕС, Индии и региона MENA
  - Но не в США из-за приостановки программы GSP и требований двустороннего соглашения по текстилю
- Сельское хозяйство:
  - Особенно органические продукты
  - Особенно базовые продукты питания, такие как пшеница, кукуруза и рис
  - Овощные продукты
  - Фрукты, сухофрукты и фруктовые порошки
  - Орехи
  - Животноводство (продукты животноводства и мясо)

# Какими сравнительными торговыми преимуществами обладают страны Центральной Азии?

- Возможности добычи и освоения ресурсов: изобилие природных ресурсов
- Наличие энергетических ресурсов (например, угля, газа, нефти, новых ВИЭ)
- Расширение доступа к капиталу (например, механизмы кредитования МСБ, приток частного капитала, страхование экспорта и некоторые гарантии риска)
- Низкая стоимость и доступность рабочей силы (например, Казахстан = \$5,33 в час и Узбекистан = \$2,68 в час, 2022 г., Источник: ILO)
- Относительно стабильное управление (зависит от страны, тем не менее страны не относятся к «нестабильным»)
- Улучшение инфраструктуры продвижения экспорта, в том числе совершенствование политики, организаций, механизмов стимулирования
- Действует региональная программа TIFA США, а Казахстан и Кыргызстан имеют двусторонние механизмы защиты прямых иностранных инвестиций с США и ЕС, растет уровень использования GSP ЕС и США
- «Дружественная» среда для бизнеса, например, низкие налоги/пошлины, благоприятное регулирование труда и капитала, больше льгот в торговле и инвестициях, дешевое электричество и доступ к энергии

# ЦА и доступ к международным рынкам: Регион Персидского залива и MENA предлагает ряд стратегических преимуществ

- **Определение региона Персидского залива и MENA:** Географическая классификация Всемирного банка включает 21 страну или территорию региона Ближнего Востока и Северной Африки (MENA или БВСА):
  - 6 членов Совета сотрудничества стран Персидского залива (GCC) (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты [ОАЭ]), и
  - 15 других стран или территорий: Алжир, Джибути, Арабская Республика Египет, Ирак, Исламская Республика Иран, Израиль, Иордания, Ливан, Ливия, Мальта, Марокко, Республика Йемен, Сирийская Арабская Республика, Тунис, а также Западный берег реки Иордан и сектор Газа.
  - Примечание: Турция не включена.
- **Преимущества и ресурсы Персидского залива и региона MENA:**
  - Значительные запасы нефти, нефтепродуктов и природного газа.
  - ВВП на душу населения в регионе MENA в 2022 году составлял 8 973 долларов США (Всемирный банк).
  - Близость к региону Центральной Азии.
  - Медленное развитие портов, транспорта и логистики в регионе MENA.

# ЦА и доступ к международным рынкам: Проблемы торговли в регионе Персидского залива и MENA

- Основные проблемы участников торговли и инвесторов в регионе MENA:
  - Слабая организация логистики в период пандемии и слабая интеграция в глобальные цепочки создания стоимости по-прежнему являются проблемными вопросами.
  - Неэффективная таможенная интеграция между странами региона MENA. Торговля через границы может быть дорогой и трудоемкой: например, соблюдение пограничных требований при экспорте обходится в среднем в 442 доллара США и 53 часа, что в 3 раза дороже и в 4 раза дольше, чем в среднем в странах с высоким уровнем дохода.
  - Высокие затраты на инфраструктуру и наиболее жесткие ограничения на торговлю услугами в регионе.
  - Несовершенство правовой базы в сфере прямых иностранных инвестиций в сочетании с различиями в политике и нормативно-правовой базе приводит к высоким торговым издержкам и нетарифным барьерам.
  - Регион MENA по-прежнему отстает по уровню доступа к кредитам, который ниже, чем в других странах мира.
  - Региональное политическое и экономическое сотрудничество носит спорадический характер, а конфликты и беспорядки препятствуют торговле и сдерживают экономический рост.
  - Импортёры нефти в регионе MENA имеют значительно более высокие уровни государственного долга, чем другие страны с сопоставимым уровнем дохода.

Источник: WB MENA Economic Update, April 2024.

# Регион ЦА использует соглашения о преференциальной торговле и инвестициях - но не повсеместно, и рейтинги ВБ «Ведение бизнеса» разнятся

- Программа GSP ЕС:
  - 1) Стандартная программа GSP; 2) GSP+ и 3) EBA (все, кроме оружия)
  - Продлена до 2027 года
- Показатели «использования» программ GSP ЦА-ЕС:
  - Казахстан: нет данных, поскольку крупнейший казахстанский торговый партнер
  - Узбекистан: 96% (2022),
  - Таджикистан: 86% (2022),
  - Кыргызстан: 81% (2022)
  - Туркменистан: нет данных, но растет, так как двусторонняя торговля с ЕС достигла 1,5 млрд. евро (2023)
- Двусторонние торговые соглашения:
  - Казахстан-ЕС: «Соглашение о расширенном партнерстве и сотрудничестве» (EPCА) вступило в силу в марте 2020 года

# Регион ЦА использует соглашения о преференциальной торговле и инвестициях - но не повсеместно, и рейтинги ВБ «Ведение бизнеса» разнятся - 2

- Программа GSP США:
  - Продление программы, ожидающее одобрения Конгресса, откладывается уже более трех лет
  - Недовольство американских избирателей и Конгресса по поводу потери рабочих мест в обрабатывающей промышленности США, замедления темпов роста заработной платы и увеличения разрыва в доходах между верхним и средним/нижним уровнем заработной платы
  - Квалификационные требования к странам ЦА и коэффициенты использования беспошлинного режима в рамках программы GSP США на 2020 год представлены в Приложении
- Двусторонние торговые соглашения:
  - Региональные рамочные соглашения о торговле и инвестициях (TIFA) с США (заключены в 2004 году)
  - Двусторонний инвестиционный договор с США (Казахстан и Кыргызстан подписали в 1993 году)

# Как оцениваются бизнес-секторы ЦА с точки зрения «Ведения бизнеса» и ключевых показателей/мер

- Бывшие рейтинги и оценки Всемирного банка по ведению бизнеса были приостановлены после годового отчета о результатах деятельности за 2020 год (рейтинги за 2020 год см. на следующем слайде).
- Эта программа была реструктурирована и теперь действует с 2023 года под новым брендом и считается «флагманской» программой ВБ под названием «**Business Ready** или **B-READY**».
- **B-READY** — это новый флагманский доклад Всемирного банка, в котором оценивается деловая среда и инвестиционный климат в большинстве экономик мира.
- В отчете оценивается нормативно-правовая база и государственные услуги, предназначенные для фирм, а также эффективность, с которой нормативная база и государственные услуги сочетаются на практике.
- Благодаря данным, которые сопоставимы по экономикам и во времени, **B-READY** предоставляет действенные доказательства для продвижения реформ для укрепления частного сектора.
- Первые три издания пилотного годового отчета **B-READY** (2024, 2025, 2026 гг.) постепенно охватят 185 стран мира.
- ВБ говорит, что такое секвенирование необходимо для создания базовой линии для полного набора данных **B-READY**, одновременно позволяя методологии полностью развиваться.
- В настоящее время команда **B-READY** собирает и анализирует данные по 51 экономике, которые будут включены в первый отчет **B-READY**, опубликованный в сентябре 2024 года.

# Прошлый рейтинг Всемирного банка «Ведение бизнеса»

Рейтинг Всемирного банка «Ведение бизнеса» и оценки за 2020 год (из 190 стран, 1=лучшая и 190=худшая, 10 параметров рейтинга «Ведение бизнеса»)					
	Казахстан	Кыргызстан	Узбекистан	Таджикистан	Афганистан
<b>Общий рейтинг DB 2020</b>	25	80	69	106	173
<b>Общая оценка DB 2020</b>	79.6	67.8	69.9	61.3	44.1
<b>Создание предприятий</b>	22	42	8	36	52
<b>Получение разрешений на строительство</b>	37	90	132	60.8	183
<b>Подключение к системе электроснабжения</b>	67	143	36	51.1	173
<b>Регистрация собственности</b>	24	7	72	77	186
<b>Получение кредитов</b>	25	15	67	11	104
<b>Защита миноритарных инвесторов</b>	7	128	37	128	140
<b>Налогообложение</b>	64	117	69	139	178
<b>Международная торговля</b>	105	89	152	141	177
<b>Обеспечение исполнения контрактов</b>	4	134	22	76	181
<b>Разрешение неплатежеспособности</b>	42	78	100	153	76

Источник:

<https://archive.doingbusiness.org/en/doingbusiness>

Джефф Грико, старший советник, программа ТСА.  
Алматы, Казахстан

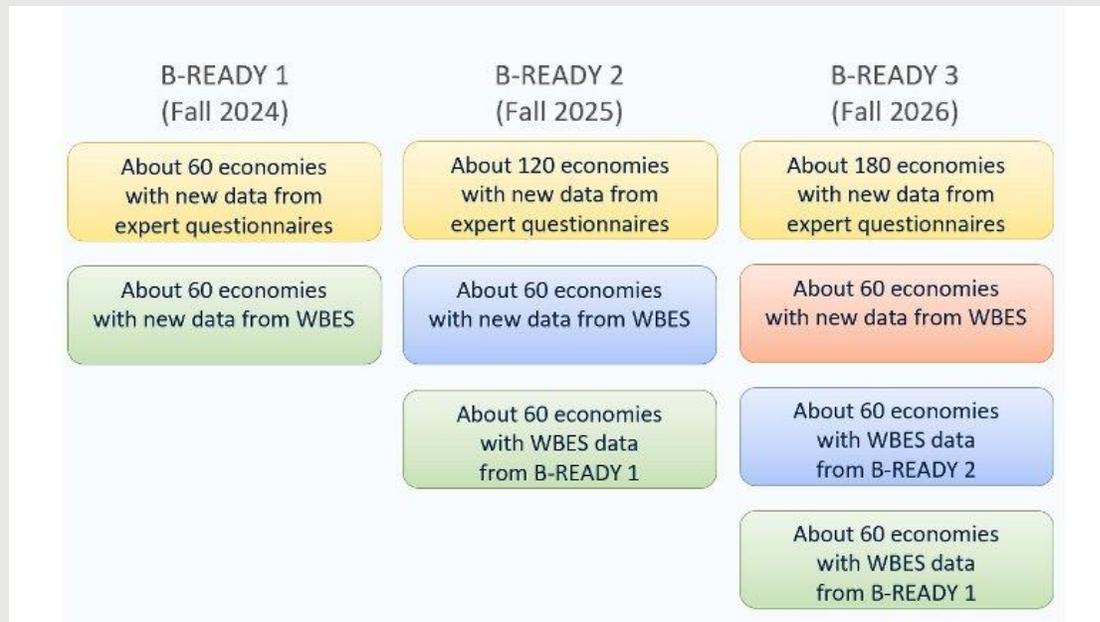
# Программа ВБ В-Ready будет в ЦА:

Республики Центральной Азии будут включены в оценку Программы В-READY следующим образом:

Пилотный проект 1: Опубликовано в сентябре 2024 г.: Только Кыргызская Республика.

Пилот 2: Паб. Сентябрь 2025 г.: Казахстан, Кыргызская Республика, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан.

Пилот 3: Паб. Сентябрь 2026 г.: все более 180 стран.



# Ключевые показатели B-READY для оценок

- B-READY предоставляет количественную оценку деловой среды во всем мире для поддержки развития частного сектора.
- Ежегодно в рамках проекта измеряется качество нормативно-правовой базы, предоставление государственных услуг по поддержке фирм и рынков, а также то, насколько эффективно они сочетаются на практике.
- Подробные данные и сводный отчет призваны стимулировать реформу политики для развития более сильного частного сектора и служить основой для обоснованных политических рекомендаций; и стимулировать исследования в области политики развития.



# Рыночный потенциал: действующие вертикальные рынки в ЦА – два примера

- Вертикальный рынок 1: Текстильная промышленность

- Выращивание высококачественного хлопка и производство нейлона из побочных продуктов нефтепереработки.
- Начало производства текстиля в виде тканых полотен для экспорта на региональном уровне.
- Переход на мелкое производство текстиля для экспорта в такие страны, как Турция, Индия, Бангладеш.
- Налаживание полного экспортного производства качественной одежды и брендовой одежды, используя программы GSP ЕС и (в перспективе) США.
  - Турция может обеспечить доступ на рынок ЕС.

# Рыночный потенциал: действующие вертикальные рынки в ЦА – два примера

- Вертикальный рынок 2: Критические минералы (например, литий), редкоземельные элементы (РЗЭ) и цветные металлы
  - Добыча лития, критических минералов и РЗЭ для экспорта по цепочке поставок в страны, занимающиеся полупереработкой, такие как Пакистан, Китай, Индия.
  - Оперативный переход к «полупереработке» РЗЭ и критических минералов, но с жесткими экологическими и государственными гарантиями в отношении размещения оружия и доступа к нему.
    - Передача технологий и приобретение знаний.
    - Запуск процессов «индустриализации».
  - Работа с ЕС, США, Австралией или Японией над созданием глобальных партнерских цепочек поставок, ведущих к полной переработке РЗЭ и критических минералов с передачей технологий и обеспечением крупных капиталовложений со стороны стран-партнеров и транснациональных горнодобывающих корпораций.
    - Например, **Партнерство по безопасности полезных ископаемых (MSP)** направлено на ускорение развития разнообразных и устойчивых цепочек поставок важнейших энергетических минералов путем сотрудничества с правительствами принимающих стран и промышленными предприятиями в целях оказания целевой финансовой и дипломатической поддержки в реализации стратегических проектов на всех этапах цепочки создания стоимости.
    - В настоящее время партнерами MSP являются Австралия, Канада, Эстония, Финляндия, Франция, Германия, Индия, Италия, Япония, Норвегия, Республика Корея, Швеция, Великобритания, США и Европейский союз (представленный Европейской комиссией).

# Проблемы в ЦА, сдерживающие экспортный рост и приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ)

## Факторы, сдерживающие экспортный рост

- Несовершенство региональных трансграничных торговых маршрутов и недостаточная цифровизация торговли
- Слабая межрегиональная таможенная интеграция (в процессе улучшения)
- Более быстрый и удобный доступ к портам для экспортных рынков в ЕС, MENA, США
- Доступ к кредитам, особенно к торговому финансированию и страхованию экспорта
- Необходимость внедрения дополнительных стимулов для развития экспорта в целевых экспортных секторах
- Действующие региональные соглашения TIFA с США эффективны, но необходимо ускорить процесс заключения регионального торгового соглашения с ЦА.
  - Начните с соглашений с США, и за ними быстро последуют другие.

## Факторы, сдерживающие приток ПИИ

- Необходима более активная поддержка прямых инвестиций и услуг по сопровождению инвестиций со стороны международных донорских организаций
- Неравномерный доступ к стабильному энергоснабжению
- Недостаточная защита прямых иностранных инвесторов, например, отсутствие двусторонних инвестиционных соглашений с США
  - За исключением Казахстана и Кыргызстана (соглашения подписаны в 1993 году)
- Слишком высокие налоги и пошлины
- Внутреннее регулирование слишком обременительно и ущемляет интересы транснациональных корпораций и инвесторов
- Архитектура экономики по-прежнему сохраняет советский характер
- В некоторых отраслях наблюдается протекционизм и недостаточно эффективные 5-летние стратегии импортозамещения
- В промышленности и правительстве по-прежнему существует коррупция.

# Что позволило Южной Корее добиться значительных успехов в развитии экспорта с использованием GSP с 1960 по 2000 годы? «5 П»

1. **ПРОГРАММНЫЙ ПЛАН:** Правительство Южной Кореи отдало программе центральное место в национальной стратегии экономического роста, ориентированной на экспорт, и в реализации 5-летних экономических планов.
2. **ПРОДВИЖЕНИЕ:** Правительство Южной Кореи помогало финансировать программы Корейской организации содействия торговле (KOTRA) на протяжении многих десятилетий с целью разрешения торговых споров, увеличения объема продукции корейской промышленности, отвечающей требованиям GSP, и пропаганды преимуществ программы GSP США для развития экспорта.
  1. Корейская ассоциация торговцев и Федерация корейской промышленности были основными партнерами частного сектора, обеспечивающими развитие торговли, инвестиций и видения процесса становления и достижения успеха национальных конгломератов (чеболей).
3. **ПАРТНЕРСТВА:** Правительство Южной Кореи поощряло создание Ассоциации корейских торговцев (КТА) и Федерации корейской промышленности (ФКИ). Они лоббировали интересы США, чтобы их товары, отвечающие требованиям GSP, были включены в соответствующий список.
  1. Регулярно отправлялись ежегодные торговые миссии в США, чтобы продемонстрировать, насколько они заинтересованы в торговом и инвестиционном партнерстве, выгодном для американского народа (т.е. Конгресса и администрации).
  2. Велось сотрудничество с Палатой США и другими американскими промышленными группами для продвижения экспорта.
4. **ПРОДУКЦИЯ:** Правительство и промышленные предприятия Южной Кореи тесно сотрудничали, тщательно отбирая и подавая заявки на экспорт все большего количества продукции, отвечающей критериям GSP США. Совместные усилия позволяли гарантировать, что выбранные товары, отвечающие критериям GSP, будут иметь масштабное воздействие на экспорт, способствуя дальнейшему росту экспорта и реализации стратегий импортозамещения, предусмотренных 5-летними планами правительства Южной Кореи.
5. **ПОДАЧА ЗАЯВЛЕНИЙ:** Отраслевые федерации и торговые ассоциации Южной Кореи следили за тем, чтобы соответствие требованиям GSP занимало центральное место в их стратегии освоения рынка США.
  - В периоды пересмотра подавались заявления в USTR, для чего привлекались американские юристы и эксперты в области торговли, а также заключались партнерства с американскими профильными объединениями для поддержки запросов на соответствие продукции требованиям GSP.



**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Спасибо, вопросы и комментарии приветствуются.

Джеффри Грико, старший советник программы USAID ТСА.

WhatsApp: +1-703-966-7254

Email: [jeffreygrieco@aol.com](mailto:jeffreygrieco@aol.com)

# Приложение 1: Двусторонняя торговля между США и Центральной Азией в 2022 или 2023 году и коэффициенты использования GSP США в 2020 году по отдельным странам

- Объем двусторонней торговли между США и Казахстаном в 2023 году: 3,1 млрд долларов
- Рост на 40% по сравнению с 2022 годом, экспорт в США = 2,24 млрд долл., коэффициент использования экспортных льгот по GSP США в 2020 году = 91%
- Объем двусторонней торговли между США и Узбекистаном в 2022 году: 354,2 млн долларов
- Экспорт в США = 58,2 млн долл., коэффициент использования экспортных льгот по GSP США в 2020 году = 80%
- Объем двусторонней торговли между США и Кыргызстаном в 2022 году: 159 млн долларов
- Экспорт в США = 9 млн долл., коэффициент использования экспортных льгот по GSP США в 2020 году = 62%
- Объем двусторонней торговли между США и Таджикистаном в 2022 году: 140 млн долларов
- Экспорт в США = 2,14 млн долл., коэффициент использования экспортных льгот по GSP США в 2020 году = не применимо
- Объем двусторонней торговли между США и Туркменистаном в 2022 году: 98 млн долларов
- Экспорт в США = 48,8 млн долл., коэффициент использования экспортных льгот по GSP США в 2020 году = не применимо
  
- **Источники:** <https://oec.world/en/profile/bilateral-country/usa/partner/> и <https://gsp.unctad.org/utilizationbycountry;reporter=840;partner=860;year=2020;indicator=5>

## Приложение 2: По каким критериям страны ЦА получают право на беспошлинный режим в рамках программы GSP США?

- Продукт, отвечающий требованиям GSP США
- Должен происходить из страны, имеющей право на участие в программе GSP
- Если в производстве использованы материалы, не производимые в ЦА, доля местного содержания и переработки должна быть больше или равна 35% от стоимости
- Импорт должен осуществляться непосредственно в США без участия в торговле другой страны
- Льгота должна быть заявлена импортером
- Следует сохранять производственные/бухгалтерские записи, чтобы импортер мог подтвердить право на получение GSP
- См. подборки данных USTR по отдельным странам:
- <https://ustr.gov/issue-areas/trade-development/preference-programs/generalized-system-preferences-gsp/gsp-use-%E2%80%93-coun>

## Приложение 3: Ссылки на новую программу Всемирного банка B-READY:

- Основная веб-страница ВБ:
  - <https://www.worldbank.org/en/businessready>
- Детали программы:
  - <https://www.worldbank.org/en/businessready/about-us>
- Основные этапы программы:
  - <https://www.worldbank.org/en/businessready/project-milestones>
- Наследие программы «Ведение бизнеса»:
  - <https://www.worldbank.org/en/businessready/doing-business-legacy>
- B-READY Обновления, новости, события, отчеты:
  - <https://www.worldbank.org/en/businessready/news-n-events>